

**ACTION POUR LES FEMMES ET ENFANTS MARGINALISEES
AFEMA-RDC**



**MANUEL DE PASSATION DE
MARCHES**

Septembre 2020



Sigles

AAC : Avis d'Appel à Concurrence
 AAO : Avis d'Appel d'Offres
 AMI : Avis à Manifestation d'Intérêt
 ANO : Avis de Non Objection
 AOI : Appel d'Offres International
 AON : Appel d'Offres National
 AOO : Appel d'Offres Ouvert
 AOR : Appel d'Offres Restreint
 ARMP : Autorité de Régulation des Marchés publics
 BOMP : Bulletin Officiel des Marchés Publics
 CPMP : Commission d'Ouverture et de Jugement des Offres
 DAC : Dossier d'Appel à Concurrence
 DAO : Dossier d'Appel d'Offres
 DDC : Dossier de Demande de Cotations
 DP : Demande de Proposition
 DRP : Demande de Renseignement et de prix
 LR : Liste Restreinte
 SED : Sélection par Entente Directe
 SIGMAP : Système Intégré de Gestion des Marchés publics
 PPM : Plan de Passation des Marchés
 PTAB : Plan de Travail Annuel Budgétisé
 QC : Sélection de Qualification des Consultants
 SCBD : Sélection dans le Cadre d'un Budget Déterminé
 SFQ : Sélection Fondée sur la Qualité
 SFQC : Sélection Fondée sur la Qualité et le Coût
 SMC : Sélection au Moindre Coût
 SPM : Spécialiste en Passation des Marchés
 TDR : Termes de référence



PREAMBULE

Ce Manuel a pour objet de préciser l'ensemble des procédures relatives à la passation des marchés de l'organisation dans le cadre de l'utilisation des fonds.

Ce manuel est bien entendu destiné à être mis à jour au fur et à mesure de l'évolution du cadre structurel et des changements intervenants dans le projet.



I. GENERALITES SUR LES PROCEDURES DE PASSATION DES MARCHES

I.1 PRINCIPES

La passation des marchés est l'ensemble du processus aboutissant à l'acquisition d'un bien, d'un service ou au recrutement d'un consultant, depuis l'expression des besoins jusqu'à l'acquisition proprement dite.

Les règles et procédures de la passation des marchés visent à l'économie et à l'efficacité dans l'acquisition à faire. Les principes font appel à la concurrence, la transparence et l'égalité pour tous les soumissionnaires de concourir pour l'obtention des marchés.

Les procédures de passation des marchés seront exécutées conformément au Code des Marchés Publics et ses textes d'application ainsi qu'aux dispositions de l'accord de financement complétées des dispositions suivantes :

- L'appréciation du seuil de passation des marchés au niveau de chaque dépense inscrite dans le PPM.

I.2 PLANIFICATION DE LA PASSATION DES MARCHES

Dès l'approbation du Budget et des Plans de Travail Annuel Budgétisé (PTAB), des activités d'achats doit élaborer un plan de passation de passation des marchés en cohérence avec le PTAB.

Le Plan de Passation des Marchés peut être révisé, et cette révision doit faire l'objet de transmission aux structures suscitées.

I.3 EXECUTION DE LA PASSATION DES MARCHES

Une fois Le PPM transcrit dans le SIGMAP, les marchés peuvent être lancés selon leur chronologie définie.

Aucune acquisition de bien ou de service n'est possible tant que le budget n'est pas prévu.

II. METHODES DE PASSATION DES MARCHES POUR LES FOURNITURES, TRAVAUX ET SERVICES ASSIMILES

Les présentes procédures décrivent le processus de passation des marchés pour les biens, les travaux et les services autres que ceux des consultants.

Les méthodes utilisées sont les suivantes ;

- l'Appel d'Offres Ouvert (AOO)
- l'Appel d'Offres Restreint (AOR)
- la Procédure de demande de Cotation (PDC)
- la Procédure de demande de Renseignement de Prix (PDRP) ;
- L'Entente directe ou le gré à gré



Le choix de chacune de ces méthodes sera fonction du montant estimatif du marché.



II.1 APPEL D'OFFRES OUVERT (AOO)

OBJECTIF

Cette procédure a pour objectif d'assurer l'acquisition de biens, travaux et services (autres que ceux de consultants) d'un **montant supérieur à :**

- **500 Dollars Américains pour les grands achats ;**
- **100 pour les fournitures et services.**

PRINCIPES

Chaque marché à passer doit faire l'objet de la publication d'un avis d'appel d'offres, qui sera inséré dans un journal de large diffusion nationale du pays pour les AON et en plus sur notre site web, Réseau sociaux.

Une liste de retrait des dossiers d'appel d'offres mentionnant les noms et contacts des soumissionnaires doit être tenue. Chaque retrait de dossier doit faire l'objet de décharge sur la liste.

Le délai imparti pour la préparation et la remise des offres doit être fixé compte tenu de l'envergure et de la complexité du marché. En règle générale, pour un AON, il convient de prévoir au moins trente (30) jours à compter de la dernière date de publication de l'avis d'appel d'offres et pour AOI, quarante-cinq (45) jours.

Le principe retenu est la post-qualification.

L'ouverture des plis, l'analyse des offres et l'attribution des marchés seront effectués par les organes de passation et de contrôle des marchés publics de l'UAC.

ETAPES

1. Elaboration des spécifications techniques des fournitures/ travaux
2. Elaboration du projet de Dossier d'Appel d'Offres (DAO)
3. Publication de l'avis d'appel d'offres
4. Préparation et dépôt des offres
5. Ouverture, analyse et jugement des offres
6. Information de l'attribution des soumissionnaires ;
7. Signature et approbation du marché
8. Ventilation du marché





II.2. APPEL D'OFFRES RESTREINT (AOR)

OBJECTIF

L'appel d'offres restreint (AOR) correspond pour l'essentiel à un Appel d'offres ouvert, mais les candidats sont directement invités à présenter une offre sans qu'il y ait publication d'un avis d'appel d'offres.

PRINCIPES

Cette méthode peut être retenue s'il n'existe qu'un petit nombre de fournisseurs, ou si d'autres motifs exceptionnels justifient de ne pas appliquer toutes les procédures de l'appel d'offres ouvert.

La procédure d'AOR, une fois inscrite dans le PPM validé par le CNS et approuvé par la Banque Mondiale ne requière plus de demande d'autorisation préalable de recourir à l'appel d'offres restreint.

ETAPES

Les procédures à suivre sont identiques à celles qui régissent les appels d'offres ouverts sauf qu'il n'a pas de publicité.

1. Elaboration des spécifications techniques des fournitures
2. Elaboration du projet de Dossier d'Appel d'Offres (DAO)
3. Invitation à soumissionner
4. Préparation et dépôt des offres
5. Ouverture, analyse et jugement des offres
6. Information de l'attribution des soumissionnaires ;
7. Signature et approbation du marché
8. Ventilation du marché

II.3 PROCEDURE DE DEMANDE DE RENSEIGNEMENT DE PRIX (DRP)

OBJECTIF

Cette procédure a pour objectif d'assurer l'acquisition de biens, travaux et services (autres que ceux de consultants) **d'un montant d'au moins**

PRINCIPES

- Chaque marché à passer doit faire l'objet de la publication d'un avis d'appel d'offres, qui sera inséré dans un journal de large diffusion nationale du pays ou par affichage et en plus sur un site web du projet.

- Une liste de retrait des dossiers d'appel d'offres mentionnant les noms et contacts des soumissionnaires doit être tenue. Chaque retrait de dossier doit faire l'objet de décharge sur la liste.
- Le délai imparti pour la préparation et la remise des offres doit être fixé compte tenu de l'envergure et de la complexité du marché. En règle générale, pour un DRP, il convient de prévoir au moins quinze (15) jours à compter de la dernière date de publication de l'avis d'appel d'offres.
- Le principe retenu est la post-qualification.
- L'ouverture des plis, l'analyse des offres et l'attribution des marchés seront effectués par les organes de passation et de contrôle des marchés publics de l'UAC.

ETAPES

Les procédures à suivre sont identiques à celles qui régissent les appels d'offres ouverts sauf que la publicité est de quinze (15) jours.

1. Elaboration des spécifications techniques des fournitures
2. Elaboration du projet de Dossier de Demande de Renseignement de Prix (DDRP)
3. Invitation à soumissionner
4. Préparation et dépôt des offres
5. Ouverture, analyse et jugement des offres
6. Information de l'attribution des soumissionnaires ;
7. Signature et approbation du marché
8. Ventilation du marché



II.4 PROCEDURE DE DEMANDE DE COTATION (DC)

OBJECTIFS

Cette procédure a pour objectif d'assurer l'acquisition de biens, travaux et services (autres que ceux de consultants).

PRINCIPES

- La Procédure de demande de Cotation (DC) consiste à comparer les cotations obtenues d'au moins trois fournisseurs (dans le cas de biens ou de services, autres que les services de consultants) ou d'au moins trois entrepreneurs (dans le cas de travaux de génie civil) conformément au dossier de Demande de Cotation Type.
- Le délai imparti pour la préparation et la remise des offres doit être fixé compte tenu de l'envergure et de la complexité du marché. En règle générale, pour un DC, il convient de prévoir au moins cinq (5) jours à compter de la dernière date de publication de l'avis d'appel d'offres.
- Les offres des entreprises sont transmises sous plis fermés.
- L'ouverture des plis, l'analyse des offres et l'attribution des marchés seront effectués par le comité ;
- Le comité de sélection choisit l'offre conforme aux spécifications techniques souhaitées et la moins-disante et dresse un procès-verbal signé par les membres du comité de sélection.
- Les commandes découlant de cette procédure feront l'objet d'une simple lettre de marché.

ETAPES

1. Elaboration des spécifications techniques
2. Invitation à soumissionner
3. Ouverture, analyse et jugement des offres
4. Signature de la lettre de marché
5. Ventilation du marché



III. METHODES DE PASSATION DE MARCHES POUR LA SELECTION ET L'EMPLOI DE CONSULTANT

Les présentes procédures décrivent le processus de passation des marchés des consultants c'est-à-dire pour les services de type intellectuel.

Le terme « consultants » désigne aussi bien les consultants individuels que les consultants firmes (entreprises ou cabinets).

Les méthodes utilisées sont les suivantes ;

- ✓ Au titre de la sélection des consultants firmes ;
- ✓ La Sélection Fondée sur la Qualité et le Coût (SFQC) ;
- ✓ La Sélection Fondée sur la Qualité (SFQ) ;
- ✓ La Sélection au Moindre Coût (SMC) ;
- ✓ La Sélection dans le Cadre d'un Budget Déterminé (SCBD) ;
- ✓ La Sélection de Qualification des Consultants (QC) ;
- ✓ La Sélection par Entente Directe (SED).

Au titre de la sélection des consultants individuels :

- ✓ La sélection par Appel à Manifestation d'Intérêt (AMI)
- ✓ la Sélection par Appel à Candidature ;
- ✓ la Sélection par comparaison de 3 CV ;
- ✓ la Sélection par entente directe.



Le choix de chacune de ces méthodes de sélection sera fonction de la nature de la mission et du montant estimatif du contrat.

III.1 PROCEDURES DE SELECTION DES CONSULTANTS FIRMES

Les procédures de sélection des consultants firmes se présentent comme suit :

- La Sélection Fondée sur la Qualité et le Coût (SFQC) ;
- La Sélection Fondée sur la Qualité (SFQ) ;
- La Sélection au Moindre Coût (SMC) ;
- La Sélection dans le Cadre d'un Budget Déterminé (SCBD) ;
- la Sélection de Qualification des Consultants (QC) ;
- La Sélection par Entente Directe (SED).
-

III.1.1 METHODE DE LA SELECTION FONDEE SUR LA QUALITE ET LE COUT (SFQC)

OBJECTIF

Cette méthode consiste à mettre en concurrence les consultants figurant sur une liste restreinte en prenant en compte la qualité de la proposition technique et le coût des services pour sélectionner le consultant.

PRINCIPES

- ✓ Tout recrutement de consultant selon la méthode de la Sélection Fondée sur la Qualité et le Coût requiert l'accord du responsable des achats sur les Termes de Référence (TDR).
- ✓ La procédure de recrutement peut être effectuée à l'échelon international ou à l'échelon national.
- ✓ La liste restreinte est obtenue à l'issue d'une manifestation d'intérêt et doit comporter six cabinets.
- ✓ La durée minimum de publication de l'Avis à Manifestation d'Intérêt (AMI) est de 14 jours calendaire.
- ✓ La Demande de Propositions (DP) est transmise gratuitement aux consultants.
- ✓ Le délai minimum de préparation et de remise des propositions est de quatre semaines ou 30 jours pour un recrutement au niveau national et six semaines ou 45 jours pour un recrutement au niveau international.
- ✓ Une note de qualification minimum doit être définie pour les propositions techniques et spécifiée dans la Demande de Propositions.
- ✓ Toutes les propositions financières correspondant aux propositions techniques non retenues doivent être retournées sans avoir été ouvertes, à l'issue du processus de sélection.
- ✓ La commission chargée de l'ouverture des plis, de l'évaluation des propositions et de l'attribution du contrat est la même que celle indiquée pour les appels d'offres.

ETAPES

1. Elaboration des Termes de Référence (TDR) de la mission
2. Publication d'un Avis à Manifestation d'Intérêt (AMI)
3. Réception, ouverture, analyse des manifestations d'intérêt et établissement de la liste restreinte des consultants qualifiés
4. Elaboration et validation de la Demande de Propositions (DP)
5. Transmission de la DP aux consultants figurant sur la liste restreinte
6. Préparation et dépôt des propositions
7. Réception et ouverture des plis
8. Évaluation des propositions techniques
9. Ouverture des propositions financières
10. Évaluation technique et financière combinée
11. Négociation et attribution du marché
12. Publication des résultats de la sélection
13. Signature, numérotation et approbation du contrat
14. Notification d'approbation et ventilation du contrat.



III.1.2 SELECTION FONDEE SUR LA QUALITE (SFQ)

OBJECTIF

La méthode de Sélection fondée sur la qualité convient aux types de missions suivants :

- Les missions complexes ou très spécialisées pour lesquelles il est difficile de définir précisément les Termes de référence des consultants et ce qu'ils sont censés fournir, et pour lesquelles le client attend des consultants qu'ils fassent preuve d'innovation dans leurs propositions ;
- Les missions ayant un impact très marqué en aval et pour lesquelles l'objectif est d'obtenir les services des meilleurs experts ; et
- Les missions pouvant être réalisées de manière sensiblement différente et pour lesquelles les propositions seront difficilement comparables.

PRINCIPES

- ✓ Tout recrutement de consultant selon la méthode de la sélection fondée sur la qualité requiert l'accord préalable de la Banque Mondiale sur les TDR quel que soit le montant.
- ✓ La liste restreinte est obtenue après une manifestation d'intérêt.
- ✓ La Demande de Propositions fournira soit le budget estimatif, soit des estimations du temps de travail des experts clés, en précisant toutefois que ces données sont fournies à titre purement indicatif et que les consultants sont libres de soumettre leurs propres estimations.
- ✓ La Demande de Propositions peut n'exiger que la remise d'une proposition technique (sans proposition financière) ou la remise simultanée de propositions technique et financière mais sous plis séparés (système de la double enveloppe).
- ✓ Une note de qualification minimum doit être définie pour les propositions techniques et spécifiée dans la demande de propositions.
- ✓ Le consultant retenu est celui dont la proposition technique aura obtenu le score le plus élevé.
- ✓ Seule la proposition financière correspondant à l'entreprise retenue est ouverte, les autres étant renvoyées cachetées à l'issue des négociations.
- ✓ Les résultats de la sélection doivent être publiés et seul le prix offert par l'entreprise retenue est indiquée.
- ✓ Le client et le consultant négocient la proposition financière et le contrat.

ETAPES

La procédure de sélection est identique à celle de la méthode SFQC à la différence qu'il n'y a pas d'évaluation combinée et le consultant retenu est celui dont la proposition technique aura obtenu le score le plus élevé.



III.1.3 SELECTION AU MOINDRE COUT (SMC)

OBJECTIF

Cette méthode s'applique en règle générale à la sélection de consultants pour des missions standards ou courantes pour lesquelles il existe des pratiques et des normes bien établies.

PRINCIPES

- ✓ Tout recrutement de consultant selon la méthode de la sélection au moindre coût requiert l'accord préalable de la Banque Mondiale sur les TDR quel que soit le montant.
- ✓ La liste restreinte est obtenue après une manifestation d'intérêt.
- ✓ Une note de qualification minimum doit être définie pour les offres techniques et spécifiée dans la Demande de Propositions.
- ✓ Les offres techniques et financières doivent être soumises dans des enveloppes distinctes.
- ✓ Seules les propositions financières correspondantes aux propositions techniques retenues sont ouvertes.
- ✓ Le consultant retenu sera celui qui aura offert le coût le plus bas après évaluation des propositions financières.
- ✓ Toutes les offres financières correspondant aux offres techniques non retenues doivent être retournées sans avoir été ouvertes.

ETAPES

La procédure de sélection est identique à celle de la méthode SFQC à la différence qu'il n'y a pas d'évaluation combinée. Seules les propositions financières correspondantes aux propositions techniques retenues sont ouvertes et le consultant retenu est celui qui aura proposé le coût le plus bas.

III.1.4 SELECTION DANS LE CADRE D'UN BUDGET DETERMINE (SCBD)

OBJECTIF

Cette méthode convient uniquement pour une mission simple qui peut être définie de manière précise et dont le budget est prédéterminé.

PRINCIPES

- ✓ Tout recrutement de consultant selon la méthode SCBD requiert l'accord préalable de la Banque Mondiale sur les TDR quel que soit le montant.
- ✓ La liste restreinte est obtenue après une manifestation d'intérêt.
- ✓ La Demande de Propositions doit indiquer le budget disponible en invitant les consultants à soumettre, sous plis séparés, leurs meilleures propositions technique et financière dans la limite de ce budget.
- ✓ Une note de qualification minimum doit être définie pour les offres techniques et spécifiée dans la Demande de Propositions.
- ✓ Les offres techniques et financières doivent être soumises dans des enveloppes distinctes.
- ✓ Seules les propositions financières correspondantes aux propositions techniques retenues sont ouvertes.

- ✓ Les propositions financières d'un montant supérieur au budget indiqué sont rejetées, celle correspondant à la proposition technique la mieux classée est retenue, et le consultant qui l'a soumise est invité à négocier un marché.
- ✓ Toutes les offres financières correspondant aux offres techniques non retenues doivent être retournées sans avoir été ouvertes.

ETAPES

La procédure est identique à celle de la méthode SFQC. Cependant, il n'y a pas d'évaluation combinée. Les propositions financières d'un montant supérieur au budget indiqué sont rejetées, celle correspondant à la proposition technique la mieux classée est retenue, et le consultant qui l'a soumise est invité à négocier le contrat.

III.1.5 SELECTION FONDEE SUR LA QUALIFICATION DES CONSULTANTS (QC)

OBJECTIF

Cette procédure peut être utilisée pour des marchés de faible montant ou les situations d'urgence pour lesquels il n'est pas justifié de publier une Demande de Propositions et de faire établir et d'évaluer des propositions concurrentes.

PRINCIPES

- ✓ Les TDR et la liste restreinte doivent obtenir la non-objection de la Banque Mondiale.
- ✓ La liste restreinte est obtenue après un avis manifestation d'intérêt, si nécessaire.
- ✓ La sélection du consultant se fait à partir de la liste restreinte et sur la base de ses qualifications et références les plus adéquates pour la mission.
- ✓ Le consultant retenu devra être invité à présenter une proposition technique et financière et à négocier le contrat.

ETAPES

La procédure est identique à celle de la méthode SFQC. Cependant, seul un consultant est retenu après analyse des manifestations d'intérêt obtenues après un AMI si nécessaire. Le consultant ainsi retenu est invité à soumettre une proposition technique et financière, puis à négocier le contrat.

III.2 SELECTION DES CONSULTANTS INDIVIDUELS

La sélection des consultants individuels est effectuée selon les méthodes suivantes :

- La Sélection par AMI ;
- La Sélection par appel à candidature (pour le personnel) ;
- La Sélection par comparaison de 3 CV ;
- La Sélection par entente directe.
-



OBJECTIF

Il est fait appel à des consultants individuels dans le cas des missions pour lesquelles :

- Une équipe d'experts n'est pas nécessaire ;
- Aucun appui professionnel supplémentaire extérieur n'est requis (du Siège) ;

- L'expérience et les qualifications de l'expert constituent un critère de choix majeur ;
 - L'envergure de la mission est limitée.

PRINCIPES

- ✓ La sélection de consultants individuels peut être effectuée soit par avis à Manifestation d'Intérêt (AMI), soit par avis d'appel à candidature (cas du recrutement d'un personnel des CEA IMPACT), soit par comparaison de 3 CV, soit par entente directe.
- ✓ Pour les marchés d'un montant strictement inférieur au seuil requis pour les procédures concurrentielles simplifiées, les TDR sont validés par la Cellule de Passation des Marchés Publics (CPMP)
- ✓ Les TDR de la mission ou du poste doivent être validés par la Banque Mondiale quel que soit le montant estimatif du marché.
- ✓ Les consultants individuels sont choisis en fonction de leur expérience, de leurs qualifications pertinentes et de leur capacité à réaliser la mission.
- ✓ La soumission d'une proposition technique et financière n'est pas obligatoire sauf exigence contraire des TDR.

III.2.1 SELECTION DE CONSULTANTS INDIVIDUELS PAR AMI

ETAPES

1. Elaboration des Termes de Référence (TDR) de la mission
2. Publication d'un Avis à Manifestation d'Intérêt (AMI)
3. Réception, dépouillement et analyse des manifestations d'intérêts
4. Négociation et attribution du contrat
5. Notification des résultats de la sélection
6. Signature, numérotation et approbation du contrat
7. Notification d'approbation et ventilation du contrat.

III.2.2 SELECTION DE CONSULTANTS INDIVIDUELS PAR AVIS D'APPEL A CANDIDATURES

La procédure de sélection de consultants individuels par avis d'appel à candidature est utilisée le plus souvent pour le recrutement du personnel.

La procédure est identique à celle du recrutement de consultant individuel par AMI à la différence que le recrutement par appel à candidature comporte deux étapes :

- Une phase de présélection aboutissant à une liste restreinte des candidats qualifiés ou liste des candidats présélectionnés ;
 - Une phase d'interview des candidats présélectionnés (et éventuellement une phase de test écrit), afin de retenir le candidat le plus compétent/qualifié pour le poste.



Fait à Bukavu, le 15 Septembre 2020

Logistique AFEMA-RDC