



Politiques relatives à la
sélection et au recrutement de
consultants financés par la
Banque Interaméricaine de
Développement

GN-2350-15

Mai 2019

Table des matières

I.	Introduction	1
	Objet	1
	Considérations générales et Principes fondamentaux de la passation de marchés.....	2
	Champ d’application des Politiques	3
	Autres modalités de passation de marchés	4
	Conflit d’intérêts	4
	Avantage concurrentiel déloyal.....	5
	Admissibilité	Error! Bookmark not defined.
	Passation anticipée de contrats et financement rétroactif	6
	Associations entre consultants	6
	Examen, assistance et suivi par la Banque	7
	Passation de contrat non conforme	7
	Mention de la Banque	8
	Formation ou transfert de connaissances	8
	Choix de la langue	8
	Pratiques interdites.....	8
	Plan de passation des marchés	12
	Passation de marchés durables	12
II.	Sélection fondée sur la qualité et le coût (SFQC)	13
	Le processus de sélection.....	13
	Termes de référence	14
	Estimation des coûts (budget)	14
	Publicité	14
	Liste restreinte de consultants	15
	Préparation et lancement de l’Demande de propositions(DP)	16
	Lettre d’invitation.....	16
	Instructions aux consultants (IC)	16
	Contrat.....	16
	Réception des propositions	17

Évaluation des propositions : Prise en compte de la qualité et du coût	17
Évaluation de la qualité.....	18
Évaluation du coût	19
Évaluation combinée de la qualité et du coût.....	20
Négociations et attribution du contrat.....	20
Publication de l’attribution du contrat.....	21
Délai de suspension.....	22
Réunion d’information organisée par l’Emprunteur	22
Rejet de toutes les propositions et nouvelle invitation.....	23
Caractère confidentiel de la procédure	23
III. Autres méthodes de sélection	23
Généralités	23
Utilisation des systèmes nationaux.....	23
Sélection fondée sur la qualité (SFQ)	24
Sélection dans le cadre d’un budget déterminé (SBD)	25
Sélection au moindre coût (SMC)	25
Sélection fondée sur les qualifications des consultants (QC)	25
Sélection par entente directe (SED).....	26
Pratiques commerciales.....	27
Sélection de types particuliers de consultants.....	27
IV. Types de contrats et dispositions importantes	29
Types de contrats	29
Dispositions importantes.....	30
V. Sélection des consultants individuels.....	32
Annexe 1 : Examen par la Banque de la sélection de consultants	34
Calendrier du processus de sélection	34
Examen préalable.....	34
Modification du contrat signé	35
Examen a posteriori	35
Diligence concernant les sanctions de la Banque	36
Annexe 2 : Instructions aux consultants (IAC).....	37

Annexe 3 : Orientations à l'intention des soumissionnaires	39
Objet	39
Responsabilité de la sélection des consultants	39
Rôle de la Banque	39
Informations sur les services de conseil	40
Rôle des consultants	40
Caractère confidentiel de la procédure	41
Action de la Banque	41
Échange d'informations avec la Banque après l'attribution du contrat	42
Annexe 4 : Politiques relatives à la passation de marchés dans le cadre de prêts au secteur privé	43

Définitions

Abréviation ou terme **Terminologie complète ou définition**

BID	Banque Interaméricaine de Développement
IC	Instructions aux consultants
IFI	Institution financière internationale
Jour ouvrable	Désigne un jour pendant lequel les banques commerciales et les marchés de change effectuent des paiements et sont ouverts pour leurs activités courantes (y compris des transactions de change et de dépôts en devises étrangères) dans la ville de New York, Etats-Unis d'Amérique. .
NIA	Notification d'intention d'attribution de contrat
ONG	Organisation non gouvernementale
ODR	Optimisation des ressources (<i>value for money</i>)
PCD	Document de concept du projet
Principes fondamentaux de la passation des marchés	Les principes fondamentaux de la Banque en matière de passation des marchés sont l'optimisation des ressources, l'économie, l'efficacité, l'égalité des chances, la transparence et l'intégrité, tels qu'énoncés dans les présentes Politiques.
PR	Rapport du projet
QC	Sélection fondée sur les qualifications des consultants
DP	Demande de propositions
SBD	Sélection dans le cadre d'un budget déterminé
SED	Sélection par entente directe
SFQ	Sélection fondée sur la qualité
SFQC	Sélection fondée sur la qualité et le coût
SMC	Sélection au moindre coût
SWAps	Approches sectorielles
TdR	Termes de référence
UNDB	United Nations Development Business

I. Introduction

Objet

- 1.1 Le présent document a pour objet de définir les politiques de la BID et d'expliquer les procédures de sélection, d'embauche et de suivi des consultants nécessaires pour les projets financés en totalité ou en partie par la Banque¹ ou par des fonds gérés par la Banque² et exécutés par les bénéficiaires.
- 1.2 Le Contrat de prêt régit les relations juridiques entre l'Emprunteur et la BID, et les Politiques s'appliquent à la sélection et à l'embauche de consultants pour le projet, comme stipulé dans le Contrat de prêt. Les droits et obligations de l'Emprunteur³ et du consultant sont régis par la demande de propositions (DP) spécifique émis par l'Emprunteur et par le contrat signé par l'Emprunteur avec le consultant, et non par les présentes Politiques ou le Contrat de prêt. Aucune partie autre que les parties au Contrat de prêt ne peut se prévaloir des droits qui y sont stipulés ni prétendre détenir une créance sur les fonds provenant du prêt.
- 1.3 Aux fins des présentes Politiques, le terme *consultants*⁴ désigne un large éventail d'entités privées et publiques, y compris les cabinets de conseil, les sociétés d'ingénierie, les maîtres d'œuvre, les sociétés de gestion, les spécialistes de la passation de marchés, les agents d'inspection, les organismes spécialisés⁵ et autres organisations multinationales, les banques d'investissement et d'affaires, les universités, les instituts de recherche, les organismes gouvernementaux, les organisations non gouvernementales (ONG), et des particuliers.⁶ Les Emprunteurs de la BID font appel à ces organisations en tant que consultants pour les aider dans un large éventail d'activités telles que les conseils stratégiques, les réformes institutionnelles, la gestion, les services d'ingénierie, la supervision des travaux, les services financiers, les services de passation de marchés, les études sociales et environnementales, et l'identification, la préparation et l'exécution de projets destinés à compléter les capacités des Emprunteurs dans ces domaines.

¹ Le terme « Banque » employé dans les présentes Politiques inclut la Banque Interaméricaine de Développement et les fonds qu'elle administre, et le terme « prêts » inclut tous les instruments et méthodes de financement, les opérations de coopération technique et le financement d'opérations. L'expression « Contrat de prêt » inclut tous les instruments juridiques en vertu desquels des opérations de la Banque sont exécutées en bonne et due forme.

² En cas de contradiction entre l'accord sur les fonds gérés par la Banque et les présentes dispositions, c'est l'accord qui prévaut.

³ Dans certains cas, l'Emprunteur n'est qu'un intermédiaire et le projet est exécuté par une autre agence ou entité. Dans les présentes Politiques, le terme « Emprunteur » désigne également ces agences ou entités, ainsi que les Emprunteurs secondaires en vertu d'accords de rétrocessions et, dans le cas d'opérations non remboursables, les bénéficiaires.

⁴ Les auditeurs et les cabinets d'audit réalisant des audits indépendants ne sont pas considérés comme des consultants mais leur sélection est régie par les dispositions énoncées au paragraphe 3.20 des présentes Politiques.

⁵ Les Organismes spécialisés sont des organismes affiliés à des organisations publiques internationales qui peuvent être embauchés par les Emprunteurs comme consultants, comme spécialistes de la passation de marchés ou comme fournisseurs, avec un financement de la BID. Aux fins des présentes Politiques, les Organismes spécialisés sont considérés comme des consultants et les mêmes règles s'appliquent.

⁶ Voir les paragraphes 3.15 à 3.21 pour plus d'informations sur les types de consultants spécifiques. Les consultants individuels sont couverts à la section V.

Considérations générales et Principes fondamentaux de la passation de marchés

- 1.4 L'Emprunteur est responsable de la préparation et de la mise en œuvre du projet, et donc de la sélection des consultants, de l'attribution et de l'administration ultérieure du marché. Bien que les règles et procédures spécifiques à suivre pour l'embauche de consultants dépendent des circonstances propres à chaque cas particulier, les Principes fondamentaux de la passation de marchés ci-après guident la politique de la BID en matière de sélection :
- (a) Optimisation des ressources : le principe de l'optimisation des ressources désigne l'utilisation efficace, efficiente et économique des ressources, ce qui nécessite l'évaluation des coûts et des avantages pertinents, ainsi qu'une évaluation des risques et des caractéristiques autres que le prix, le cas échéant. Le prix à lui seul ne représente pas nécessairement l'optimisation des ressources, étant donné que les caractéristiques autres que le prix, comme la qualité, la durabilité, l'innovation et les coûts du cycle de vie, pourraient également être priorisées dans le cadre de l'offre ;
 - (b) Économie : le principe d'économie désigne le fait d'acheter des intrants de qualité appropriée au juste prix. Le principe d'économie prend en considération les facteurs de prix et les facteurs autres que le prix, y compris la qualité, la durabilité et les coûts du cycle de vie, le cas échéant, qui étayent l'optimisation des ressources. L'économie peut tenir compte de la durabilité avec des critères spécifiques à l'appui de la propre Politique de passation de marchés durable de l'Emprunteur ;
 - (c) Efficience : le principe d'efficience exige que les processus de passation de marchés soient proportionnels à la valeur et aux risques des activités sous-jacentes du projet ;
 - (d) Égalité : le principe d'égalité consiste à donner à tous les consultants qualifiés des chances égales de concourir pour fournir des services financés par la Banque ;
 - (e) Transparence : le principe de transparence exige que les informations pertinentes relatives à la passation de marchés soient mises publiquement à la disposition de toutes les parties intéressées, de manière cohérente et en temps opportun, au moyen de sources facilement accessibles et largement disponibles, à un coût raisonnable ou gratuitement, et des rapports appropriés sur les activités de passation de marchés, y compris l'attribution des contrats ; et
 - (f) Intégrité : le principe d'intégrité fait référence à l'utilisation du financement de la BID aux fins prévues et aux pratiques de bonne gouvernance et exige également que toutes les parties impliquées dans le processus de passation de marchés respectent les normes d'éthique les plus élevées pendant la passation des contrats financés par la Banque et l'exécution du projet, et s'abstiennent de se livrer à des Pratiques Interdites, conformément au paragraphe 1.23 et aux Procédures de sanctions de la BID.
- 1.5 La BID envisagera une approche d'adéquation avec l'objectif recherché, tant pour les résultats escomptés que pour les modalités de passation de marchés, au moment de déterminer l'approche la plus appropriée pour atteindre les objectifs et les résultats du projet en matière de développement durable, en tenant compte du contexte, de la nécessité d'obtenir des services de grande qualité, des risques pour la santé humaine et l'environnement, de la valeur, de la nature et de la complexité des services de conseil. En outre, la BID peut envisager d'encourager le développement et l'utilisation de consultants nationaux dans ses pays membres emprunteurs.

- 1.6 La BID estime que, dans la majorité des cas, la meilleure façon de tenir compte de ces considérations est d'instaurer une concurrence entre les sociétés qualifiées figurant sur la liste restreinte, où la sélection est fondée sur la qualité de la proposition et, le cas échéant, sur le coût des services à fournir. Les sections II et III des présentes Politiques décrivent les différentes méthodes de sélection des consultants acceptées par la BID et les circonstances dans lesquelles elles sont appropriées pour élaborer des procédures de sélection qui reflètent les Principes fondamentaux de la passation de marchés de la BID tout au long du cycle de passation des marchés. Étant donné que la sélection fondée sur la qualité et les coûts (SFQC) est la méthode la plus couramment recommandée, la section II des présentes Politiques décrit en détail les procédures SFQC. Toutefois, la méthode SFQC n'est pas la méthode de sélection la plus appropriée dans tous les cas ; par conséquent, la section III décrit les autres méthodes de sélection et les circonstances dans lesquelles elles sont plus appropriées.
- 1.7 Les méthodes particulières qui peuvent être suivies pour la sélection des consultants dans le cadre d'un projet donné sont prévues dans le Contrat de prêt. Les contrats spécifiques à financer dans le cadre du projet et leur méthode de sélection, conformément aux dispositions du Contrat de prêt, doivent être précisés dans le Plan de passation des marchés, comme indiqué au paragraphe 1.25 des présentes Politiques.

Champ d'application des Politiques

- 1.8 Les services de conseil auxquels s'appliquent les présentes Politiques sont de nature intellectuelle et consultative. Les présentes Politiques ne s'appliquent pas aux autres types de services dans lesquels les aspects physiques de l'activité prédominent (par exemple, la construction d'ouvrages, la fabrication de biens, l'exploitation et l'entretien d'installations ou d'équipements, l'arpentage, le forage exploratoire, la photographie aérienne, l'imagerie satellitaire et les services faisant l'objet de contrats sur la base de la performance de la production physique mesurable).⁷
- 1.9 Les procédures décrites dans les présentes Politiques s'appliquent à tous les contrats de services de conseil financés intégralement ou partiellement par des prêts ou dons de la BID, ou des fonds gérés par la BID.⁸ Pour la passation de contrats portant sur des services de conseil qui ne sont pas financés par ces sources, l'Emprunteur peut adopter d'autres procédures sous réserve qu'il puisse démontrer à la satisfaction de la BID : (a) que les procédures adoptées permettront de sélectionner des consultants qui ont les qualifications professionnelles nécessaires ; (b) que le consultant sélectionné s'acquittera de ses fonctions dans les délais convenus ; et (c) que la portée des services correspond aux besoins du projet.

⁷ Ce dernier type de services sont des soumissions qui font l'objet de contrats sur la base de la performance de production physique mesurable et les marchés s'y rapportant sont régis par les *Politiques relatives à la passation de marchés de biens et de travaux financés par la BID*, ci-après appelées les Politiques de passation de marchés.

⁸ En cas de contradiction entre l'accord sur les fonds gérés par la BID et les présentes dispositions, c'est l'accord qui prévaut. Les Politiques applicables à la passation de marchés passés avec le secteur privé sont précisées à l'Annexe 4.

Autres modalités de passation de marchés

- 1.10 À la demande de l'Emprunteur, la BID peut accepter, sous réserve des politiques, règles et exigences opérationnelles applicables de la BID, de s'appuyer sur les règles et procédures de passation de marchés d'une autre organisation multilatérale ou bilatérale ou d'un organisme international et de les appliquer, et peut accepter que cette partie joue un rôle directeur dans la fourniture du soutien et du suivi de la mise en œuvre des activités de passation de marchés au moyen d'accords de confiance mutuelle. Ces accords doivent être conformes aux Principes fondamentaux de la passation de marchés de la BID et aux dispositions énoncées au paragraphe 1.4 et garantir que les politiques sur les Pratiques Interdites, les Procédures de sanction et les recours contractuels de la BID, énoncés dans ses accords juridiques avec l'Emprunteur permettent de s'appuyer sur les politiques de l'organisation chef de file désignée.

Conflit d'intérêts

- 1.11 La politique de la BID exige que les consultants fournissent des conseils professionnels, objectifs et impartiaux et qu'en tout temps, ils accordent la priorité absolue à l'intérêt du client, sans égard à des activités futures, et qu'en fournissant leurs conseils, ils évitent tout conflit avec d'autres missions et leurs propres intérêts. Les consultants ne doivent pas être engagés pour une mission qui serait en conflit avec leurs obligations antérieures ou actuelles envers d'autres clients, ou qui pourrait les placer dans une situation où ils ne seraient pas en mesure d'exécuter la mission dans le meilleur intérêt de l'Emprunteur. Sans préjudice du caractère général de ce qui précède, les consultants ne doivent pas être engagés dans les circonstances énoncées ci-après :
- (a) Conflit entre les activités de conseil et la passation de marchés de biens, de travaux ou de services (autres que les services de consultant visés par les présentes Politiques⁹) : une entreprise qui a été engagée par l'Emprunteur pour fournir des biens, des travaux ou des services (autres que des services de consultant couverts par les présentes Politiques) pour un projet, et chacune de ses entités affiliées, ne seront pas autorisées à fournir des services de conseil liés à ces biens, travaux ou services. Inversement, une entreprise engagée pour fournir des services de conseil pour la préparation ou la mise en œuvre d'un projet, et chacune de ses entités affiliées, ne seront pas autorisées à fournir ultérieurement des biens, travaux ou services (autres que les services de consultant visés par les présentes Politiques) résultant des services de conseil de l'entreprise, ou directement liés à ceux-ci, pour cette préparation ou mise en œuvre.
 - (b) Conflit entre des missions de conseil : Ni les consultants (y compris leur personnel et leurs sous-consultants) ni aucune de leurs entités affiliées ne doivent être engagés pour toute mission qui, du fait de sa nature, peut être en conflit avec une autre mission des consultants. Par exemple, les consultants engagés pour préparer les plans techniques d'un projet d'infrastructure ne doivent pas être engagés pour préparer une évaluation environnementale indépendante pour le même projet, et les consultants qui aident un client à privatiser des biens publics ne doivent pas acheter ces biens, ni conseiller les acheteurs de ces biens. De même, les consultants engagés pour préparer les Termes de référence d'une mission ne doivent pas être engagés pour la mission en question.

⁹ Voir le paragraphe 1.7 des présentes Politiques.

- (c) Relations avec le personnel de l’Emprunteur : Les consultants (y compris leurs actionnaires, administrateurs, membres du personnel et sous-consultants) qui ont une relation d’affaires, y compris un emploi ou tout autre arrangement financier, ou une relation familiale ou personnelle, avant ou pendant l’exécution du contrat avec un membre du personnel de l’Emprunteur, des consultants, des cabinets de conseil ou du personnel de la BID (ou du personnel de l’organisme chargé de l’exécution du projet ou du bénéficiaire du prêt) qui sont directement ou indirectement impliqués dans toute partie : (i) de la préparation des termes de référence dudit contrat, (ii) du processus de sélection pour ledit contrat, ou (iii) de la supervision dudit contrat, ne peuvent se voir attribuer un contrat, à moins que le conflit découlant de cette relation ait été divulgué et résolu d’une manière jugée acceptable par la BID tout au long du processus de sélection et de l’exécution du contrat.

Avantage concurrentiel déloyal

- 1.12 L’équité et la transparence du processus de sélection exigent que les consultants ou leurs entités affiliées, qui concourent pour une mission donnée ne tirent pas un avantage concurrentiel du fait qu’ils ont fourni des services de conseil liés à la mission en question. À cette fin, l’Emprunteur mettra à la disposition de tous les consultants présélectionnés, en même temps que la DP, toutes les informations qui, à cet égard, donneraient à un consultant un avantage concurrentiel.

Eligibilité

- 1.13 *Les fonds provenant des prêts de la BID ne peuvent être utilisés que pour le paiement de services fournis par des personnes ou des entreprises de pays membres de la BID.* Les ressortissants ou les entreprises d’autres pays ne sont pas admis à participer à des marchés qui sont financés en totalité ou en partie par des prêts de la BID. Toutes les autres conditions de participation se limiteront uniquement à celles qui sont essentielles pour assurer que l’entreprise est capable d’exécuter le contrat en question. Toutefois,
- (a) Les consultants peuvent être exclus (i) si la législation ou la réglementation publique du pays de l’Emprunteur interdit les relations commerciales avec le pays du consultant, sous réserve qu’il soit établi à la satisfaction de la BID que cette exclusion n’empêche pas le jeu efficace de la concurrence pour la passation de contrats pour les services de conseil voulus, ou (ii) si, en application d’une décision prise par le Conseil de Sécurité des Nations Unies au titre du Chapitre VII de la Charte des Nations Unies, le pays de l’Emprunteur interdit tout paiement à toute personne physique ou morale dudit pays. Lorsque le pays de l’Emprunteur interdit les paiements à une entreprise particulière ou pour des biens particuliers en application d’une telle décision, cette entreprise peut être exclue.
- (b) Les entreprises ou institutions publiques du pays de l’Emprunteur sont admises à participer uniquement si elles peuvent établir (i) qu’elles jouissent de l’autonomie juridique et financière, (ii) qu’elles sont gérées selon les règles du droit commercial et (iii) qu’elles ne sont pas des agences qui dépendent de l’Emprunteur ou de l’Emprunteur secondaire.
- (c) Par exception à l’alinéa (b), lorsque les services d’universités publics ou centres de recherche publics dans le pays de l’Emprunteur ont un caractère unique et exceptionnel et que leur participation est essentielle à la mise en œuvre du projet, la BID peut, au cas par cas, accepter que des contrats soient passés avec ces établissements. Sur la même base, des professeurs

d'université ou des scientifiques d'instituts de recherche peuvent être engagés aux termes de contrats individuels dans le cadre du financement de la BID.

- (d) Les fonctionnaires et agents de l'État ne peuvent être engagés en vertu de contrats de consultant, à titre individuel ou en tant que membres d'une équipe d'un cabinet de conseil, que s'ils : (i) sont en congé sans solde ; (ii) ne sont pas engagés par l'organisme pour lequel ils travaillaient immédiatement avant leur congé ; et (iii) leur embauche ne crée pas de conflit d'intérêts (voir le paragraphe 1.12).
- (e) Toute entreprise, personne, société mère, filiale ou forme d'organisation préalable constituée par ou avec l'une quelconque desdites personnes en tant que partie(s) contractante(s), déclarée(s) exclue(s) par la BID en vertu des dispositions de l'alinéa (b)(v) et de l'alinéa (e) du paragraphe 1.23 des présentes Politiques concernant les Pratiques Interdites (telles que définies au paragraphe 1.23) ou déclarée(s) exclue(s) par toute autre Institution Financière Internationale (IFI) et soumise aux accords que la BID peut avoir conclu pour la reconnaissance mutuelle de sanctions, ne pourra se voir attribuer un contrat financé par la Banque ni bénéficier d'un contrat financé par la Banque, financièrement ou de toute autre manière, pendant la période qui aura été déterminée par la BID.

Passation anticipée de marchés et financement rétroactif

- 1.14 Dans certaines circonstances, par exemple pour accélérer l'exécution d'un projet, l'Emprunteur peut souhaiter, avec l'approbation de la BID, procéder à la sélection des consultants avant la signature du Contrat de prêt correspondant. C'est ce qu'on appelle un contrat par anticipation. Dans ces cas, les procédures de sélection, y compris celles concernant la publicité, doivent être conformes aux Principes fondamentaux de la passation de marchés, et la BID examinera les procédures suivies par l'Emprunteur. L'Emprunteur qui passe un contrat par anticipation de cette manière le fait à ses risques, et tout Avis de non-objection de la BID relatif aux procédures, documents ou proposition d'attribution du contrat n'entraîne pour la BID aucune obligation de consentir un prêt pour le projet en question. Si le contrat est signé, le remboursement par la BID de toute somme payée par l'Emprunteur au titre du contrat avant la signature du prêt est appelé financement rétroactif et n'est autorisé que dans les limites prévues dans le Contrat de prêt.

Associations entre consultants

- 1.15 Les consultants peuvent s'associer entre eux sous la forme d'une coentreprise ou d'un accord de sous-consultant pour compléter leurs domaines d'expertise respectifs, renforcer la conformité technique de leurs propositions et mettre à disposition des groupes d'experts plus larges, fournir de meilleures approches et méthodologies et, dans certains cas, proposer des prix plus bas. Une telle association peut être une association à long terme (indépendamment d'une mission particulière) ou pour une mission spécifique. Si l'Emprunteur emploie une association sous la forme d'une coentreprise, l'association doit désigner l'une des sociétés pour la représenter ; tous les membres de la coentreprise signent le contrat et sont conjointement et solidairement responsables de la totalité de la mission. Une fois la liste restreinte finalisée et les DP lancées, toute association sous forme de coentreprise ou d'accord de sous-consultants parmi les sociétés présélectionnées ne sera autorisée qu'avec l'approbation de l'Emprunteur. Les Emprunteurs n'exigent pas des consultants qu'ils forment des associations avec une entreprise ou un groupe

d'entreprises particulier, mais ils peuvent encourager l'association avec des entreprises nationales qualifiées.

Examen, assistance et suivi par la BID

- 1.16 La BID examine l'embauche de consultants par l'Emprunteur afin de déterminer, à sa satisfaction, que le processus de sélection se déroule conformément aux dispositions des Principes fondamentaux de la passation de marchés. Les procédures d'examen sont décrites à l'Annexe 1.
- 1.17 Dans certaines circonstances particulières, et sur demande écrite de l'Emprunteur, la BID peut fournir à l'Emprunteur une liste restreinte d'entreprises qu'elle juge capables de réaliser la mission. La fourniture de cette liste à l'Emprunteur ne constitue pas l'approbation des consultants.
- 1.18 L'Emprunteur est responsable de superviser la performance des consultants et de s'assurer qu'ils exécutent la mission conformément au contrat. Sans assumer les responsabilités de l'Emprunteur ou des consultants, le personnel de la BID suivra les activités en tant que de besoin pour déterminer, à la satisfaction de la BID, qu'elles sont exécutées selon des normes appropriées et sur la base de données acceptables. Le cas échéant, la BID peut participer aux discussions entre l'Emprunteur et les consultants et, si nécessaire, peut aider l'Emprunteur à régler les problèmes liés à la mission. Si une partie importante du travail de préparation du projet est effectuée dans les bureaux des consultants, le personnel de la BID peut, avec l'accord de l'Emprunteur, se rendre dans ces bureaux pour examiner le travail des consultants.

Passation non conforme aux Politiques

- 1.19 La BID ne finance pas les dépenses effectuées au titre de services de conseil si les consultants n'ont pas été sélectionnés ou si les services n'ont été obtenus conformément aux dispositions du Contrat de prêt et du Plan de passation de marchés¹⁰ approuvé par la BID. Dans ces cas, la BID peut exercer d'autres recours prévus dans le Contrat de prêt et prendre d'autres mesures appropriées, y compris déclarer la passation de contrat non conforme. Même lorsque le contrat est attribué après émission de l'Avis de non-objection de la BID, la BID peut encore déclarer la passation de contrat non conforme si elle conclut que l'Avis de non-objection a été émis sur la base d'informations incomplètes, inexactes ou trompeuses fournies par l'Emprunteur ou que les modalités et conditions du contrat ont été modifiés sans l'approbation de la BID.

¹⁰ Voir paragraphe 1.25.

Mention de la BID

- 1.20 Si l’Emprunteur souhaite faire mention de la BID dans la DP et dans les documents contractuels, le texte suivant¹¹ doit être utilisé :

« [Le/la] [Nom de l’Emprunteur ou du Bénéficiaire] (ci-après l’« Emprunteur ») a demandé ou obtenu un financement (ci-après des « fonds ») de la Banque interaméricaine de développement (ci-après la « Banque ») en vue de financer le coût du projet indiqué dans la Fiche technique. L’Emprunteur se propose d’utiliser une partie des fonds pour effectuer des paiements autorisés au titre du Contrat visé par le présent Appel de propositions. Les paiements ne seront effectués par la Banque qu’à la demande de l’Emprunteur et après approbation par la Banque, conformément aux conditions et modalités du contrat de financement entre l’Emprunteur et la Banque (ci-après appelé « Contrat de prêt ») et seront régis à tous égards par les modalités et conditions dudit Contrat de prêt. Aucune partie autre que l’Emprunteur ne peut se prévaloir d’aucun droit stipulé dans le Contrat de prêt ni prétendre détenir une créance sur les fonds. »

Formation ou transfert de connaissances

- 1.21 Si la mission comprend une composante importante pour la formation ou le transfert de connaissances au personnel de l’Emprunteur ou aux consultants locaux, les termes de référence indiqueront les objectifs, la nature, la portée et les buts du programme de formation, y compris des détails sur les formateurs et les bénéficiaires de la formation, les compétences devant être transférées, le calendrier et les modalités de suivi et d’évaluation. Le coût du programme de formation doit être inclus dans le contrat du consultant et dans le budget de la mission.

Choix de la langue

- 1.22 Le DP et les propositions doivent être préparés dans l’une des langues suivantes, qui sera sélectionnée par l’Emprunteur : l’anglais, l’espagnol, le français ou le portugais. Le DP, le contrat ainsi que toute la correspondance et les documents relatifs à la proposition qui seront échangés entre le consultant et l’Emprunteur seront rédigés dans la langue spécifiée dans le DP. Les documents justificatifs et les publications imprimées qui font partie de la proposition pourront être rédigés dans une autre langue à condition qu’ils soient accompagnés d’une traduction des passages pertinents dans la langue spécifiée dans le DP, auquel cas, aux fins de l’interprétation des propositions, ce sera la traduction qui s’appliquera.

Pratiques Interdites

- 1.23 La BID exige que tous les Emprunteurs (y compris les Bénéficiaires de dons), les Organismes d’exécution et les Organismes contractants, ainsi que toutes les entreprises, entités et personnes qui soumissionnent pour ou participent à une activité financée par la Banque, y compris, entre autres, les candidats, les soumissionnaires, les entrepreneurs, les cabinets de conseil, les consultants individuels, le personnel, les sous-traitants, les sous-consultants, les prestataires de services ou les

¹¹ À modifier comme il se doit dans le cas d’un don ou de fonds gérés.

fournisseurs (y compris leurs dirigeants, employés et représentants respectifs, qu'ils soient expressément ou implicitement leurs représentants) respectent les normes d'éthique les plus strictes, et qu'ils signalent à la BID¹² tout acte susceptible de constituer une Pratique interdite dont ils ont connaissance ou dont ils se rendent compte durant le processus de sélection et pendant toute la durée de la négociation ou de l'exécution d'un contrat. Les Pratiques interdites comprennent (i) les pratiques de corruption, (ii) les pratiques de fraude, (iii) les pratiques de coercition, (iv) les pratiques de collusion, (v) les pratiques d'obstruction, et (vi) les détournements. La BID a mis en place des mécanismes de signalement des allégations de Pratiques Interdites. Toute allégation devra être soumise au Bureau d'intégrité institutionnelle (OII) de la BID pour faire l'objet d'une enquête appropriée. La BID a également adopté des Procédures de sanctions pour statuer sur de tels cas. La BID a également passé des accords avec d'autres IFI prévoyant la reconnaissance mutuelle des sanctions imposées par leurs organismes d'application des sanctions respectifs. Aux termes de cette politique :

(a) La BID définit, aux fins d'application de la présente disposition, les termes suivants :

- (i) Une « *pratique de corruption* » consiste à offrir, donner, recevoir ou solliciter directement ou indirectement quelque chose de valeur pour influencer indûment les actions d'une autre partie ;
- (ii) Une « *pratique de fraude* » désigne tout acte ou omission, y compris une déclaration inexacte, qui sciemment ou par imprudence, induit ou tente d'induire en erreur une partie afin d'obtenir un avantage financier ou autre ou d'éviter une obligation ;
- (iii) Une « *pratique de coercition* » consiste à porter atteinte ou à nuire, ou à menacer de porter atteinte ou de nuire, directement ou indirectement, à toute partie ou à un bien d'une partie afin d'influencer indûment les actes d'une partie ;
- (iv) Une « *pratique de collusion* » désigne un arrangement entre deux parties ou plus afin de parvenir à une fin illégitime, y compris en influençant indûment les actions d'une autre partie ; et
- (v) Une « *pratique d'obstruction* » consiste à :
 - (i) détruire, falsifier, modifier ou dissimuler des éléments de preuve importants pour une enquête du Groupe BID ou à faire de fausses déclarations aux enquêteurs, dans le but de faire obstacle à une enquête du Groupe BID ;
 - (ii) menacer, harceler ou intimider toute partie afin de l'empêcher de révéler sa connaissance de questions se rapportant à l'enquête du Groupe BID ou de poursuivre l'enquête ; ou
 - (iii) agir de façon à entraver l'exercice des droits contractuels d'audit ou d'inspection du Groupe BID en vertu du paragraphe 1.23 (f) ci-dessous ou l'accès à l'information.

¹² Les informations sur la façon de présenter les allégations de Pratiques interdites, les règles applicables concernant l'enquête et les processus de sanctions et l'accord réglementant la reconnaissance mutuelle des sanctions parmi les IFI sont disponibles sur le site Internet de la BID (www.iadb.org/integrity).

- (vi) Un « *détournement* » désigne l'utilisation du financement ou des ressources du Groupe BID à des fins inappropriées ou non autorisées, commise soit intentionnellement, soit par imprudence.
- (b) Si la BID détermine qu'à n'importe quel stade de la passation de marché ou de l'exécution d'un contrat, une entreprise, entité ou personne soumissionnant pour ou participant à une activité financée par la Banque, y compris, entre autres, les candidats, les soumissionnaires, les entrepreneurs, les cabinets de conseil et les consultants individuels, le personnel, les sous-traitants, les sous-consultants, les prestataires de service ou les fournisseurs, les Emprunteurs (y compris les Bénéficiaires de dons), les Organismes d'exécution et les Organismes contractants (y compris leurs dirigeants, employés et représentants respectifs, qu'ils soient expressément ou implicitement leurs représentants) se sont livrés à une Pratique Interdite, la BID peut :
- (i) ne pas financer une proposition d'attribution d'un contrat pour des services de conseil financés par la BID ;
 - (ii) suspendre le décaissement de l'opération s'il est établi à un moment quelconque, qu'un employé, un agent ou un représentant de l'Emprunteur, d'un Organisme d'exécution ou d'un Organisme contractant s'est livré à une Pratique Interdite ;
 - (iii) déclarer la passation de marché non-conforme et annuler la fraction du prêt ou du don alloué à un contrat, et/ou en accélérer le remboursement, lorsqu'il y a des preuves que le représentant de l'Emprunteur, ou du Bénéficiaire d'un don, n'a pas pris les mesures correctives nécessaires (y compris, entre autres, l'envoi d'une notification adéquate à la BID dès la prise de connaissance de la Pratique Interdite), dans un délai jugé raisonnable par la BID ;
 - (iv) émettre à l'encontre de l'entreprise, l'entité ou la personne, une réprimande sous la forme d'une lettre officielle désavouant son comportement ;
 - (v) déclarer qu'une entreprise, une entité ou une personne est exclue, définitivement ou pour une période déterminée, (i) de l'attribution ou de la participation à des activités financées par la BID ; et (ii) de la nomination¹³ comme sous-consultant, sous-traitant, fournisseur ou prestataire de service désigné d'une entreprise par ailleurs admissible à qui un contrat financé par la Banque a été accordé ;
 - (vi) déférer l'affaire aux autorités chargées de veiller au respect de la loi ; et/ou
 - (vii) imposer d'autres sanctions qu'elle juge appropriées dans les circonstances, y compris des amendes correspondant au remboursement des frais engagés par la BID pour les enquêtes et les procédures. De telles sanctions peuvent être imposées en sus ou au lieu des sanctions mentionnées ci-dessus.

¹³ Un sous-consultant, un sous-traitant, un fournisseur ou un prestataire de services désigné (des noms différents sont utilisés en fonction du document de soumission particulier) est une entité qui a été soit (i) incluse par le soumissionnaire dans sa demande de pré-qualification ou son offre car elle apporte une expérience et un savoir-faire spécifiques et essentiels permettant au soumissionnaire de répondre aux exigences de qualification pour la soumission en question ; soit (ii) désignée par l'Emprunteur.

- (c) Les dispositions des alinéas 1.23 (b) (i) et (ii) sont également applicables lorsque lesdites parties ont été exclues temporairement de l'attribution d'autres contrats en attendant le résultat final d'une procédure de sanctions ou autre.
- (d) Toute action engagée par la BID en vertu des dispositions mentionnées ci-dessus sera rendue publique.
- (e) De plus, toute société, entité ou personne soumissionnaire ou participant à une activité financée par la Banque, y compris, entre autres, les candidats, les soumissionnaires, les entrepreneurs, les consultants, le personnel, les sous-traitants, les sous-consultants, les prestataires de service, les fournisseurs, les Emprunteurs (y compris les Bénéficiaires de dons), les Organismes d'exécution ou les Organismes contractants (y compris leurs dirigeants, employés et représentants respectifs, qu'ils soient expressément ou implicitement leurs représentants) peut faire l'objet de sanctions en vertu des accords qui peuvent exister entre la BID et d'autres IFI concernant l'exécution mutuelle de décisions d'exclusion. Aux fins de cet alinéa, le terme « sanction » signifie toute exclusion, toute condition sur la future passation de marchés ou toute action publique entreprise en réponse à la violation du cadre applicable d'une IFI pour répondre aux allégations de Pratiques Interdites.
- (f) La BID exige qu'une disposition soit incluse dans la DP et dans les contrats financés avec un prêt ou un don de la BID, requérant que les consultants, leurs candidats, soumissionnaires, entrepreneurs, représentants, personnel, sous-traitants, sous-consultants, prestataires de services et fournisseurs autorisent la BID à examiner tout compte, tout dossier et autres documents liés à la soumission des propositions et à l'exécution du contrat ainsi qu'à les soumettre pour vérification à des auditeurs désignés par la BID. En vertu de la présente politique, les consultants et leurs représentants, personnel, sous-consultants, sous-traitants, prestataires de services ou fournisseurs collaborent pleinement avec la BID dans son enquête. La BID aura également le droit d'exiger que les contrats financés avec un prêt ou un don de la BID contiennent une clause exigeant des consultants et de leurs représentants, personnel, sous-consultants, sous-traitants, prestataires de services ou fournisseurs : (i) qu'ils conservent tous les documents et dossiers liés aux activités financées par la BID pendant sept (7) ans après l'achèvement des travaux prévus dans le contrat en question ; (ii) qu'ils fournissent tout document nécessaire pour toute enquête menée portant sur des allégations de Pratiques interdites ; et qu'ils mettent à la disposition des employés ou représentants du consultant ayant connaissance des activités financées par la Banque afin qu'ils puissent répondre aux questions posées par le personnel de la BID ou par tout enquêteur, agent, auditeur ou consultant dûment désigné aux fins de l'enquête. Si le consultant, son représentant, personnel, sous-consultant, sous-traitant, prestataire de services ou fournisseur ne coopère pas et/ou ne se conforme pas aux demandes de la BID ou fait de quelque autre manière que ce soit obstruction à l'enquête, la BID, à sa seule discrétion, peut prendre des mesures appropriées à l'encontre du consultant, de son représentant, personnel, sous-consultant, sous-traitant, prestataire de services ou fournisseur.
- (g) La BID exigera, lorsqu'un Emprunteur sélectionne un organisme spécialisé pour fournir des services d'assistance technique conformément au paragraphe 3.15 dans le cadre d'un accord entre l'Emprunteur et ledit organisme spécialisé, que toutes les dispositions du paragraphe 1.24 concernant les sanctions et les Pratiques Interdites s'appliquent dans leur intégralité aux candidats, soumissionnaires, entrepreneurs, cabinets de conseil et consultants

individuels, personnel, sous-traitants, sous-consultants, prestataires de services ou fournisseurs (y compris leurs représentants, employés et agents respectifs, qu'ils soient expressément ou implicitement leurs agents), ou toute autre entité ayant signé des contrats avec ledit organisme spécialisé pour la fourniture desdits biens ou services en lien avec les activités financées par la Banque. La BID garde le droit d'exiger de l'Emprunteur qu'il invoque des recours tels que la suspension ou la résiliation. Les organismes spécialisés sont tenus de consulter la liste des entreprises ou personnes suspendues ou exclues tenue par la BID. En cas de signature par un organisme spécialisé d'un contrat ou d'un bon de commande avec une société ou une personne suspendue ou exclue par la BID, celle-ci ne financera pas les dépenses y afférentes et prendra d'autres mesures appropriées, le cas échéant.

- 1.24 Avec l'accord exprès de la BID, en plus de la liste des entreprises et personnes sous le coup de sanctions de la BID, un Emprunteur peut inclure dans la DP pour les contrats financés par la Banque, une disposition par laquelle le consultant s'engage dans sa proposition à soumissionner et à exécuter le contrat en respectant les lois du pays et le système de sanctions contre les Pratiques Interdites (y compris les actes de corruption) et les règlements et sanctions d'une agence de développement multilatérale/bilatérale ou d'une organisation internationale, agissant en qualité d'organisme de co-financement, liés aux Pratiques Interdites comme approprié, énumérées dans la DP.¹⁴ La BID acceptera l'insertion d'une telle disposition, à la demande du pays de l'Emprunteur, à condition qu'elle juge les modalités régissant ladite disposition satisfaisants.

Plan de passation des marchés

- 1.25 Dans le cadre de la préparation du projet, l'Emprunteur préparera et, avant les négociations du prêt, fournira à la BID pour approbation, un Plan de passation des marchés¹⁵ acceptable par la BID et qui spécifiera : (a) les contrats spécifiques de services de conseil nécessaires pour exécuter le projet pendant une période initiale d'un minimum de 18 mois ; (b) les méthodes proposées pour la sélection de services de conseil ; et (c) les procédures d'examen connexes de la BID.¹⁶ L'Emprunteur actualisera le Plan de passation des marchés tous les ans ou en fonction des besoins pendant toute l'exécution du projet. L'Emprunteur mettra en œuvre le Plan de passation des marchés de la manière approuvée par la BID.

Passation de marchés durables

- 1.26 L'Emprunteur peut inclure dans le processus de passation de marchés des exigences supplémentaires en matière de durabilité, y compris ses propres exigences en matière de

¹⁴ Cet engagement pourrait par exemple être libellé comme suit : « Nous nous engageons à concourir pour le contrat ci-dessus (et si le contrat nous est attribué, à l'exécuter) dans le respect le plus strict des lois et des systèmes de sanction contre les pratiques interdites (y compris la corruption) en vigueur dans le pays [de l'Organisme contractant], et des règlements et sanctions d'une agence de développement multilatérale/bilatérale ou d'une organisation internationale, agissant en qualité d'organisme de co-financement, lois et règlements dont la liste a été incluse par [l'Organisme contractant] dans la DP relatif au présent contrat, et, sans préjudice des procédures appliquées par la BID dans les cas de Pratiques interdites, nous nous engageons à nous conformer aux règles administratives établies par [l'autorité locale] pour recevoir et traiter toutes les plaintes relatives aux procédures d'appel à propositions. »

¹⁵ Voir l'Annexe 1. Si le projet inclut la passation de marchés de biens, de travaux et de services autres que les services de consultants, le Plan de passation des marchés doit aussi inclure les méthodes de passation des marchés de biens, de travaux et de services autres que les services de consultants en application des *Politiques relatives à la passation des marchés de biens et de travaux financés par la BID*. La BID rendra public le Plan de passation des marchés initial après que le prêt connexe aura été approuvé ; les mises à jour seront rendues publiques après leur approbation par la BID.

¹⁶ Voir l'annexe 1.

politique de passation de marchés durables, si elles sont appliquées d'une manière conforme aux Principes fondamentaux de la passation de marchés et sont jugées acceptables par la BID. Les exigences en matière de durabilité sont celles qui sont liées à des considérations de durabilité économique et financière, sociale, environnementale et institutionnelle, entre autres, applicables aux services de conseil faisant l'objet du contrat.

II. Sélection fondée sur la qualité et le coût (SFQC)

Le processus de sélection

- 2.1. La SFQC a recours à un processus concurrentiel parmi les entreprises présélectionnées qui tient compte de la qualité de la proposition et du coût des services dans la sélection de la société retenue. Le coût en tant que facteur de sélection doit être utilisé judicieusement. La pondération relative à accorder à la qualité et au coût sera déterminée pour chaque cas en fonction de la nature de la mission.
- 2.2. Le processus de sélection comprend les étapes suivantes :
 - (a) l'élaboration des termes de référence ;
 - (b) la préparation de l'estimation des coûts et du budget ;
 - (c) la publicité ;
 - (d) l'établissement de la liste restreinte de consultants ;
 - (e) la préparation et la publication de la DP [qui devrait comprendre : la lettre d'invitation, les instructions aux consultants, les termes de référence et l'avant-projet de contrat] ;
 - (f) la réception des propositions ;
 - (g) l'évaluation des propositions techniques : prise en compte de la qualité ;
 - (h) l'ouverture en séance publique des propositions de prix ;
 - (i) l'évaluation de la proposition de prix ;
 - (j) l'évaluation finale de la qualité et du coût ; et
 - (k) les négociations et l'attribution du contrat à la société sélectionnée.

Termes de référence

- 2.3. L'Emprunteur est responsable de la préparation des termes de référence de la mission. Les termes de référence doivent être rédigés par une ou plusieurs personnes ou une entreprise spécialisée dans le domaine de la mission. L'ampleur des services décrits dans les termes de référence doit être compatible avec le budget disponible. Les termes de référence définissent clairement les objectifs, les buts et la portée de la mission et fournissent des informations générales (y compris une liste des études pertinentes existantes et des données de base) pour faciliter la préparation de leurs propositions par les consultants. Si le transfert de connaissances ou la formation est un objectif, cela doit être précisé, de même que les détails sur le nombre d'employés à former, etc. pour permettre aux consultants d'estimer les ressources nécessaires. Les termes de référence énumèrent les services et les études nécessaires à l'exécution de la mission et les résultats attendus (par exemple, rapports, données, cartes, enquêtes). Toutefois, les termes de référence ne doivent pas être trop détaillés et rigides, afin que les consultants concurrents puissent proposer leur propre méthodologie et leur propre personnel. Les entreprises sont encouragées à commenter les termes de référence dans leurs propositions. Les responsabilités respectives de l'Emprunteur et des consultants doivent être clairement définies dans les termes de référence.

Estimation des coûts (budget)

- 2.4. La préparation d'une estimation bien réfléchie des coûts est essentielle si l'on veut pouvoir affecter des ressources budgétaires réalistes. L'estimation des coûts sera fondée sur l'évaluation par l'Emprunteur des ressources nécessaires à l'exécution de la mission : temps de travail du personnel, soutien logistique et moyens matériels (par exemple, véhicules, matériel de laboratoire). Les coûts sont divisés en deux grandes catégories : (a) honoraires ou rémunération (selon le type de contrat utilisé) ; et (b) coûts remboursables, et ventilés par ailleurs en coûts étrangers et locaux. Le coût du temps de travail du personnel est estimé sur une base réaliste pour le personnel étranger et local.

Publicité

- 2.5. Pour tous les projets, l'Emprunteur est tenu de préparer et de communiquer à la BID un projet d'Avis général de passation de marchés. La BID se charge de faire publier cet avis dans *United Nations Development Business online (UNDB online)* et sur le site Internet de la BID.¹⁷ Afin d'obtenir des manifestations d'intérêt, l'Emprunteur doit inclure une liste des missions de conseil attendues dans l'Avis général de passation de marchés,¹⁸ et publiera un Avis spécifique de passation de marchés sollicitant des manifestations d'intérêt pour chaque contrat passé avec des sociétés de conseil dans un journal de diffusion nationale du pays de l'Emprunteur ou dans le journal officiel (si celui-ci est disponible sur Internet) ou sur un portail électronique en libre accès sur lequel l'Emprunteur annonce toutes les opportunités de marchés publics. En outre, les contrats dont on estime que le montant sera supérieur à 200 000 USD doivent être annoncés sur *UNDB online* et sur le site Internet de la BID. Les Emprunteurs peuvent également publier des appels à manifestation d'intérêt dans un journal international ou un magazine technique. Les

¹⁷ UNDB est une publication des Nations Unies. On trouvera les renseignements relatifs à l'abonnement à l'adresse suivante : Development Business, United Nations, GCPO 5850, New York, NY 10163-5850, États-Unis d'Amérique (site Internet : www.devbusiness.com ; adresse électronique : dbusiness@un.org). Site Internet de la BID : www.iadb.org.

¹⁸ L'Avis général de passation de marchés est préparé par l'Emprunteur et communiqué à la BID, qui se chargera de le faire publier dans *United Nations Development Business online (UNDB online)* et sur le site Internet de la BID (<http://www.iadb.org>).

informations demandées constituent le minimum requis pour juger de l'aptitude de la société et ne doivent pas être complexes au point de décourager les consultants de manifester leur intérêt. Au moins 14 jours à compter de la date d'affichage sur le site *UNDB online* doivent être accordés pour les réponses, avant la préparation de la liste restreinte.

Liste restreinte de consultants

- 2.6. L'Emprunteur est responsable de la préparation de la liste restreinte. L'Emprunteur accordera la priorité aux sociétés qui manifestent leur intérêt et qui possèdent les qualifications requises. Les listes restreintes comprennent des entreprises offrant une large répartition géographique avec au moins cinq (5) et au plus huit (8) sociétés admissibles. La BID peut accepter des listes restreintes comprenant un plus petit nombre de sociétés dans des circonstances particulières, par exemple lorsque seules quelques sociétés qualifiées ont manifesté leur intérêt pour la mission spécifique ou lorsque la taille du contrat ne justifie pas une concurrence plus large. Aux fins de l'établissement de la liste restreinte, la nationalité d'une société est celle du pays dans lequel elle est légalement constituée et, dans le cas d'une coentreprise, celle de la société désignée pour la représenter. Une fois que la BID a émis un Avis de non-objection pour une liste restreinte, l'Emprunteur ne peut ajouter ou supprimer des noms sans l'approbation de la BID. Les sociétés qui ont manifesté leur intérêt, ainsi que toute autre société qui en fait la demande spécifiquement, recevront la liste restreinte définitive des sociétés.
- 2.7. La liste restreinte peut comprendre des consultants entièrement locaux, si la mission est inférieure au(x) plafond(s) défini(s) dans le Plan de passation des marchés approuvé par la BID,¹⁹ un nombre suffisant de sociétés qualifiées est disponible pour obtenir une liste restreinte de sociétés offrant des coûts compétitifs, et lorsqu'une concurrence incluant des consultants étrangers n'est pas justifiée à première vue, ou lorsque les consultants étrangers n'ont pas exprimé leur intérêt.²⁰ Ces mêmes montants seront utilisés dans les opérations de prêt de la BID à l'appui des approches sectorielles²¹ (dans lesquelles les fonds des gouvernements et/ou des donateurs sont mis en commun) comme seuil en deçà duquel les listes restreintes seront entièrement composées de sociétés locales sélectionnées selon les procédures convenues avec la BID. Toutefois, si des sociétés étrangères manifestent leur intérêt, elles sont prises en considération.
- 2.8. La liste restreinte de préférence devrait comprendre des consultants de la même catégorie, ayant des capacités et des objectifs commerciaux similaires. Par conséquent, la liste restreinte de préférence devrait être composée de sociétés ayant une expérience similaire ou d'organisations sans but lucratif (ONG, universités, Organismes spécialisés, entre autres) menant des activités dans le même domaine d'expertise. En cas de sélection mixte, la sélection doit se faire au moyen de la Sélection fondée sur la qualité (SFQ) ou de la Sélection fondée sur les qualifications des

¹⁹ Des plafonds en dollars sont fixés dans chaque cas, en tenant compte de la nature du projet, de la capacité des consultants locaux et de la complexité des missions. Le plafond (ou les plafonds) ne doit (doivent) en aucun cas dépasser le montant défini par la BID pour le pays de l'Emprunteur. Les plafonds en dollars pour chaque pays emprunteur seront affichés sur le site Internet de la BID.

²⁰ L'Emprunteur peut inclure dans la liste restreinte des consultants locaux toute société d'un autre pays membre de la BID qui est enregistrée dans le pays de l'Emprunteur.

²¹ Les approches sectorielles représentent une approche adoptée par les agences de développement pour appuyer les programmes menés par les pays dont l'ampleur dépasse celle d'un seul projet. Elles englobent généralement un secteur entier ou une grande partie d'un secteur.

consultants (QC) (pour les petites missions).²² La liste restreinte de préférence ne doit pas comprendre de consultants individuels.

Préparation et lancement de la demande de propositions] (DP)

- 2.9. L'appel à proposition comprendra : (a) une lettre d'invitation ; (b) des instructions aux consultants ; (c) les termes de référence ; et (d) le contrat proposé. Les Emprunteurs doivent utiliser les DP standards applicables émis par la BID avec un minimum de modifications, jugées acceptables par la BID, comme nécessaire pour tenir compte des conditions propres au projet. De telles modifications ne peuvent être introduites que par le biais de la fiche technique des DP. L'Emprunteur doit énumérer tous les documents inclus dans les DP. L'Emprunteur peut utiliser un système électronique pour distribuer la DP, à condition que la BID soit satisfaite du caractère adéquat de ce système. Si la DP est diffusée par voie électronique, le système électronique doit être sécurisé afin d'éviter toute modification de la DP et ne doit pas restreindre l'accès des consultants figurant sur la liste restreinte pour la DP.

Lettre d'invitation

- 2.10. La lettre d'intention doit indiquer l'intention de l'Emprunteur de conclure un contrat pour la fourniture de services de conseil, la source des fonds, les coordonnées du client, ainsi que la date, l'heure et l'adresse pour la soumission des propositions.

Instructions aux consultants (IC)

- 2.11. Les Instructions aux consultants contiennent toutes les informations nécessaires pour aider les consultants à préparer des propositions conformes et apportent autant de transparence que possible à la procédure de sélection en fournissant des informations sur le processus d'évaluation et en indiquant les critères et facteurs d'évaluation, leur pondération respective et la note de qualité minimale à obtenir. Les Instructions aux consultants indiqueront une estimation du niveau des principaux apports en personnel (en temps de travail) attendus des consultants ou du budget total, mais pas les deux. Toutefois, les consultants sont libres d'établir leurs propres estimations du temps de travail du personnel nécessaire à l'exécution de la mission et de proposer le coût correspondant dans leurs propositions. Les Instructions aux consultants préciseront la période de validité de la proposition, qui doit être adéquate pour couvrir l'évaluation des propositions, la décision d'attribution, l'examen par la BID et la finalisation des négociations du marché. Une liste détaillée des renseignements qui devraient être inclus dans les Instructions aux consultants est fournie à l'Annexe 2.

Contrat

- 2.12. La section IV des présentes Politiques traite brièvement des types de contrats les plus courants. Les Emprunteurs utiliseront le formulaire standard de contrat approprié émis par la BID, avec un minimum de modifications, jugées acceptables par la BID, comme nécessaire pour traiter des questions spécifiques au pays et au projet. De telles modifications ne peuvent être introduites que par le biais des clauses particulières du contrat et non au moyen de modifications du libellé des clauses générales figurant dans les contrats standard de la BID. Ces formulaires de contrats

²² Les seuils en dollars correspondant au terme « petite » seront déterminés dans chaque cas, en tenant compte de la nature et de la complexité de la mission, mais ne devront pas dépasser 200 000 USD.

couvrent la majorité des services de conseil. Lorsque ces formulaires ne sont pas adaptés (par exemple, pour l'inspection avant expédition, les services de passation de marchés, la formation des étudiants dans les universités, les activités de publicité pour des privatisations ou des jumelages), les Emprunteurs utiliseront d'autres formulaires contractuels jugés acceptables par la BID.

Réception des propositions

- 2.13. L'Emprunteur accordera suffisamment de temps aux consultants pour préparer leurs propositions. Le délai accordé sera fonction de la mission, mais ne doit normalement pas être inférieur à quatre semaines ni supérieur à trois mois (par exemple, pour les missions nécessitant l'établissement d'une méthodologie sophistiquée, la préparation d'un plan directeur multidisciplinaire). Au cours de cette période, les sociétés peuvent demander des éclaircissements par écrit au sujet des renseignements fournis dans la DP. L'Emprunteur fournira ces éclaircissements par écrit et les transmettra à toutes les sociétés figurant sur la liste restreinte (qui ont l'intention de soumettre des propositions). Si nécessaire, l'Emprunteur prorogera le délai de soumission des propositions. Les propositions techniques et de prix sont soumises en même temps. Aucune modification de la proposition technique ou de prix n'est acceptée après la date limite. Afin de préserver l'intégrité du processus, les propositions techniques et les propositions de prix doivent être soumises dans des enveloppes séparées et scellées. Les enveloppes techniques sont ouvertes immédiatement par un comité de responsables issus des services compétents (techniques, financiers, juridiques, selon le cas), après l'heure limite de remise des propositions. Les propositions de prix restent scellées et sont déposées auprès d'un vérificateur public ou d'une autorité indépendante de bonne réputation jusqu'à ce qu'elles soient ouvertes en séance publique. Toute proposition reçue après l'heure limite de remise des propositions sera retournée non ouverte. Les Emprunteurs peuvent utiliser des systèmes électroniques permettant aux consultants de soumettre leurs propositions par voie électronique, sous réserve que la BID juge satisfaisante l'adéquation du système, notamment, entre autres, le fait qu'il est sûr, qu'il assure la confidentialité et l'authenticité des propositions soumises, et utilise un système d'authentification ou équivalent pour que les consultants restent liés par leurs propositions. Dans ce cas, les consultants continueront d'avoir la possibilité de soumettre leurs propositions sur papier.

Évaluation des propositions : prise en compte de la qualité et du coût

- 2.14. Les critères et la méthodologie d'évaluation sont précisés en détail dans la DP. Les critères et la méthodologie d'évaluation doivent être adaptés au type, à la nature, aux conditions du marché et à la complexité des services du consultant faisant l'objet du contrat. L'évaluation des propositions se fait en deux étapes : d'abord la qualité, puis le coût. Les évaluateurs des propositions techniques n'ont pas accès aux propositions de prix tant que l'évaluation technique, y compris les examens de la BID et l'Avis de non-objection, n'est pas terminée. Les propositions de prix ne sont ouvertes qu'une fois l'évaluation des propositions techniques terminée et les résultats communiqués aux consultants participants. L'évaluation est effectuée en pleine conformité avec les dispositions de la DP.

Évaluation de la qualité

- 2.15. L'Emprunteur évaluera chaque proposition technique (en faisant appel à un comité d'évaluation composé d'au moins trois spécialistes du secteur), en tenant compte de plusieurs critères : (a) l'expérience pertinente du consultant pour la mission ; (b) la qualité de la méthodologie proposée, y compris l'innovation, les critères durables ; (c) les qualifications du personnel clé proposé ; (d) le transfert de connaissances, si les termes de référence l'exigent ; et (e) l'ampleur de la participation de locaux parmi le personnel clé pour la réalisation de la mission. Chaque critère est noté sur une échelle de 1 à 100. Ensuite, les notes sont pondérées pour devenir des scores. Les pondérations suivantes sont présentées à titre indicatif. Les pourcentages réels à utiliser doivent correspondre à la mission spécifique, à sa nature, aux conditions du marché, à la durabilité, à l'innovation et à la complexité, le cas échéant, et se situer dans les fourchettes indiquées ci-dessous, sauf avec l'approbation de la BID. Les pondérations proposées doivent être divulguées dans la DP.

Expérience spécifique du consultant :	0 à 10 points
Méthodologie :	20 à 50 points
Personnel clé :	30 à 60 points
Transfert de connaissances : ²³	0 à 10 points
Participation de nationaux : ²⁴	0 à 10 points
Total :	100 points

- 2.16. L'Emprunteur divisera normalement ces critères en sous-critères. Par exemple, les sous-critères de la méthodologie pourraient être *l'innovation* et le *niveau de détail*. Toutefois, le nombre de sous-critères doit être limité à l'essentiel. La BID recommande de ne pas utiliser de listes de sous-critères trop détaillées qui pourraient faire de l'évaluation un exercice mécanique plutôt qu'une évaluation professionnelle des propositions. La pondération accordée à l'expérience peut être relativement modeste, puisque ce critère a déjà été pris en compte lors de l'inclusion du consultant dans la liste restreinte. Dans le cas de missions plus complexes (par exemple, des études de faisabilité ou de gestion multidisciplinaires), il convient d'accorder une plus forte pondération à la méthodologie.
- 2.17. Il est recommandé de n'évaluer que le personnel clé. Étant donné que c'est le personnel clés qui détermine en dernière analyse la qualité de la performance, on accordera une plus forte pondération à ce critère si la mission proposée est complexe. L'Emprunteur examinera et vérifiera les qualifications et l'expérience du personnel clé proposé énoncées dans les curricula vitae, qui doivent être exacts, complets et signés par un représentant autorisé de la société de conseil et la personne proposée. Les personnes sont notées selon les trois sous-critères suivants, en fonction de leur pertinence par rapport à la tâche :

²³ Le transfert de connaissances peut être l'objectif principal de certaines missions ; dans ce cas, cela doit être indiqué dans les termes de référence et, uniquement avec l'approbation préalable de la BID, il peut se voir accorder une pondération plus élevée pour refléter son importance.

²⁴ Comme reflété par les locaux parmi le personnel clé présenté par des sociétés étrangères et locales.

- (a) qualifications générales : éducation et formation générales, durée de l'expérience, postes occupés, ancienneté au sein du cabinet de consultants, expérience dans les pays en développement, etc. ;
 - (b) adéquation par rapport à la mission : éducation, formation et expérience spécifiquement dans le secteur, le domaine, le sujet, etc., en rapport avec la mission particulière ; et
 - (c) expérience dans la région : connaissance de la langue du pays, de sa culture, de son système administratif, de l'organisation administrative et politique, etc.
- 2.18. Les Emprunteurs évaluent chaque proposition sur la base de sa conformité aux termes de référence. Une proposition est considérée comme non conforme et est rejetée à ce stade si elle ne répond pas à des aspects importants des termes de référence ou si elle n'obtient pas la note technique minimale spécifiée dans la DP.
- 2.19. À l'issue du processus, l'Emprunteur prépare un Rapport d'évaluation technique de la « qualité » des propositions, y compris la proposition recommandée et, dans le cas de contrats soumis à un examen préalable, la soumet à la BID pour examen et Avis de non-objection. Le rapport justifie les résultats de l'évaluation et décrit les forces et les faiblesses relatives des propositions. Tous les dossiers relatifs à l'évaluation, tels que les feuilles de notation individuelles, doivent être conservés jusqu'à la fin du projet et de son audit.

Évaluation du coût

- 2.20. Une fois que l'évaluation de la qualité est achevée et que la BID a émis son Avis de non-objection, l'Emprunteur informera les consultants qui ont soumis des propositions des points techniques attribués à chaque consultant et informera les consultants dont les propositions n'ont pas atteint la note minimale pour être qualifiées ou ont été considérées non conformes à la DP et aux termes de références que leurs propositions de prix leur seront rendues non ouvertes après la signature du contrat. L'Emprunteur notifiera simultanément aux consultants qui ont obtenu la note minimale de qualification, la date, l'heure et le lieu fixés pour l'ouverture des propositions de prix. La date d'ouverture est définie de manière à laisser suffisamment de temps aux consultants pour prendre les dispositions nécessaires pour assister à l'ouverture des propositions de prix. Les propositions de prix sont ouvertes en séance publique, en présence des représentants des consultants qui choisissent d'y assister (en personne ou en ligne). Le nom du consultant, les points techniques et les prix proposés sont lus à haute voix (et affichés en ligne lorsque la soumission électronique des propositions est utilisée) et enregistrés lorsque les propositions de prix sont ouvertes, et une copie de cet enregistrement est envoyée à la BID dans les meilleurs délais. L'Emprunteur prépare également le procès-verbal de l'ouverture en séance publique et une copie de ce procès-verbal est envoyée dans les meilleurs délais à la BID et à tous les consultants qui ont soumis des propositions.
- 2.21. L'Emprunteur examinera ensuite les propositions de prix. S'il y a des erreurs arithmétiques, elles sont corrigées. Aux fins de la comparaison des propositions, les coûts seront convertis dans une monnaie unique choisie par l'Emprunteur (monnaie locale ou monnaie étrangère entièrement convertible) comme indiqué dans le DP. L'Emprunteur effectuera cette conversion en utilisant les taux de vente (de change) pour les devises cotées par une source officielle (telle que la Banque centrale) ou par une banque commerciale ou par un journal à diffusion internationale pour des transactions similaires. La DP précise la source du taux de change à utiliser et la date de ce taux

de change, sous réserve que cette date ne soit pas antérieure de plus de quatre semaines à la date limite de soumission des propositions, ni postérieure à la date d'expiration initiale de la période de validité de la proposition.

- 2.22. Aux fins de l'évaluation, le terme « coût » exclut les impôts indirects locaux identifiables²⁵ sur le contrat et l'impôt sur le revenu dû au pays de l'Emprunteur sur la rémunération des services fournis dans le pays de l'Emprunteur par le personnel non-résident du consultant. Le coût comprend toute la rémunération du consultant et les autres dépenses telles que les frais de déplacement, de traduction, d'impression de rapports ou de secrétariat. La proposition dont le coût est le moins élevé peut recevoir une note financière de 100 et les autres propositions une note financière inversement proportionnelle à leur prix. Une autre option consiste à utiliser une méthode directement proportionnelle ou une autre méthode pour répartir les notes pour le prix. La méthodologie à utiliser sera décrite dans la DP.

Évaluation combinée de la qualité et du coût

- 2.23. Le score total est obtenu en pondérant les scores de qualité et de coût et en les additionnant. La pondération du « coût » est choisie en tenant compte de la complexité de la mission et de l'importance relative de la qualité. À l'exception du type de services visé à la Section III, la pondération du coût est de 20 ou 30 points sur un score total de 100. Les pondérations proposées pour la qualité et le coût seront spécifiées dans la DP. La société qui obtient le score total le plus élevé est invitée à négocier.

Négociations et attribution de marché

- 2.24. Les négociations comprendront des discussions sur les termes de référence, la méthodologie, la dotation en personnel, les intrants de l'Emprunteur et les conditions spéciales du contrat, afin d'attribuer le contrat à la proposition la plus avantageuse, c'est-à-dire la proposition ayant reçu la meilleure évaluation. Ces discussions ne doivent pas modifier substantiellement les termes de référence initiaux ou les termes du marché pour ne pas avoir d'incidence sur la qualité du produit final, son coût et la pertinence de l'évaluation initiale. Il ne doit pas y avoir de réductions considérables des intrants des activités uniquement pour respecter le budget. Pour les services de conseil complexes et les solutions innovantes, pour lesquels il se peut que l'Emprunteur ne connaisse pas la meilleure solution disponible sur le marché, la BID peut convenir avec l'Emprunteur de discuter des termes de référence initiaux ou des termes du contrat, du produit final et du coût pour obtenir la proposition la plus avantageuse. Les termes de référence définitifs et la méthodologie convenue seront intégrés dans la « Description des services », qui fera partie intégrante du contrat.
- 2.25. La société sélectionnée ne devrait pas être autorisée à remplacer du personnel clé, à moins que les deux parties ne conviennent qu'un retard indu dans le processus de sélection rend ce remplacement inévitable ou que de tels changements sont essentiels pour atteindre les objectifs de la mission.²⁶ Si tel n'est pas le cas et s'il est établi que du personnel clé a été inclus dans la proposition sans confirmer sa disponibilité, la société peut être disqualifiée et le processus peut

²⁵ Tous les impôts indirects prélevés sur les factures du contrat, au niveau national, de l'État (ou de la province) et au niveau municipal.

²⁶ La définition de périodes de validité réalistes pour les propositions dans le DPDP et la réalisation d'une évaluation efficace permettent de minimiser ce risque.

se poursuivre avec la société occupant la place suivante. Le personnel clé proposé pour effectuer ce remplacement doit avoir des qualifications égales ou supérieures à celles du personnel clé initialement proposé.

- 2.26. Les négociations de prix comprendront une clarification de l'obligation fiscale des consultants dans le pays de l'Emprunteur (le cas échéant) et la manière dont cette obligation fiscale a été ou serait reflétée dans le contrat. Étant donné que les paiements pour les contrats à prix forfaitaire sont fondés sur la livraison des extrants (ou des produits), le prix proposé comprendra tous les coûts (temps du personnel, frais généraux, déplacements, hôtel, etc.) Par conséquent, si la méthode de sélection d'un contrat à prix forfaitaire incluait le prix en tant que composante, ce prix ne sera pas négocié. Dans le cas des contrats en fonction du temps, le paiement est fonction des intrants (temps du personnel et éléments remboursables) et le prix proposé comprend les taux de rémunération du personnel et une estimation du montant des éléments remboursables. Lorsque la méthode de sélection inclut le prix en tant que composante, il ne devrait pas y avoir de négociations des taux de rémunération du personnel, sauf dans des circonstances particulières, comme par exemple lorsque les taux de rémunération du personnel proposés sont beaucoup plus élevés que les tarifs habituellement pratiqués par les consultants pour des contrats similaires. Par conséquent, l'interdiction de négociation n'exclut pas le droit du client de demander des éclaircissements et, si les frais sont très élevés, de demander une modification des frais, après avoir dûment consulté la BID. Les éléments remboursables doivent être payés sur la base des dépenses effectives encourues au prix coûtant sur présentation des reçus et ne font donc pas l'objet de négociations. Toutefois, si le client souhaite définir des plafonds pour les prix unitaires de certains éléments remboursables (comme les frais de déplacement ou d'hôtel), il doit indiquer les niveaux maximums de ces prix dans la DP ou définir une indemnité journalière dans la DP.
- 2.27. Si les négociations n'aboutissent pas à un contrat acceptable, l'Emprunteur mettra fin aux négociations et invitera la société occupant la place suivante à négocier. L'Emprunteur consultera la BID avant de prendre cette mesure. Le consultant sera informé des raisons pour lesquelles les négociations prennent fin. Une fois les négociations entamées avec la société suivante, l'Emprunteur ne rouvrira pas les négociations antérieures. Une fois que les négociations auront été menées à bien et que la BID aura émis son Avis de non-objection²⁷ au contrat négocié paraphé, l'Emprunteur informera rapidement les autres sociétés figurant sur la liste restreinte que leurs propositions n'ont pas été retenues.

Publication de l'attribution du contrat

- 2.28. Après l'attribution du contrat, l'Emprunteur publiera dans *UNDB online*, sur le site Internet de la BID et, le cas échéant, sur le site Internet officiel unique du pays de l'Emprunteur : (a) le nom de tous les consultants ayant soumis une proposition ; (b) les points techniques attribués à chaque consultant ; (c) les prix évalués de chaque consultant ; (d) le classement final par points des consultants ; et (e) le nom du consultant retenu et le prix qu'il a offert ; (f) l'information relative à la propriété effective du consultant retenu, le cas échéant ; et (g) la durée et la portée résumée du contrat. Ces mêmes informations seront envoyées à tous les consultants ayant soumis une proposition.

²⁷ Pour les contrats faisant l'objet d'un examen préalable de la BID.

Délai de suspension

- 2.29 Dans les processus de sélection concurrentiels internationaux, un délai de suspension s'applique pour donner aux consultants le temps d'examiner la Notification d'intention d'attribution de contrat (NIA) et d'évaluer s'il est approprié de déposer une plainte. La NIA est un avis écrit transmis à chaque soumissionnaire ayant présenté une proposition, les informant de l'intention d'attribuer le contrat au soumissionnaire retenu.
- 2.30 Le délai de suspension commence à compter de l'envoi de la NIA de l'Emprunteur aux consultants. Le délai de suspension dure dix (10) jours ouvrables après cette date d'envoi, à moins qu'il ne soit prorogé par ailleurs. Le contrat n'est attribué ni avant ni pendant la période de suspension.
- 2.31 Nonobstant ce qui précède, il n'est pas nécessaire de prévoir un délai de suspension dans les situations suivantes :
- (a) une seule proposition a été soumise dans le cadre du processus ;
 - (b) un contrat de gré à gré ;
 - (c) un processus d'appel sur contrat entre des entreprises ayant des Accords-cadres ;
et
 - (d) les situations d'urgence reconnues par la BID.
- 2.32 Si l'Emprunteur reçoit une plainte d'un consultant non retenu dans le délai de suspension, l'Emprunteur ne procédera pas à l'attribution du contrat avant que la plainte n'ait été traitée.
- 2.33 Au terme de la période de suspension, si l'Emprunteur n'a reçu aucune plainte d'un consultant non retenu, l'Emprunteur procédera à l'attribution du contrat conformément à sa décision d'attribution, telle que communiquée précédemment au moyen de la NIA.

Réunion d'information organisée par l'Emprunteur

- 2.34 Si le délai de suspension s'applique, dans la Notification d'intention d'attribution de contrat mentionnée au paragraphe 2.29 ci-dessus, ou dans la publication de l'attribution du contrat mentionnée au paragraphe 2.28 (si le délai de suspension ne s'applique pas), selon le cas, l'Emprunteur précisera que tout consultant qui souhaite connaître les raisons pour lesquelles sa proposition n'a pas été sélectionnée doit en faire la demande auprès de l'Emprunteur. L'Emprunteur communiquera rapidement les motifs pour lesquels la proposition n'a pas été sélectionnée par écrit et/ou lors d'une réunion d'information, au choix du consultant. Le consultant qui fait la demande doit assumer tous les coûts relatifs à sa participation à la séance d'information.

Rejet de toutes les propositions et nouvelle invitation

- 2.35 La décision de l'Emprunteur de rejeter toutes les propositions ne sera justifiée que si toutes les propositions sont non conformes du fait qu'elles présentent des lacunes importantes pour ce qui est du respect des termes de référence ou parce qu'elles entraînent des coûts considérablement supérieurs à l'estimation initiale. Dans ce dernier cas, la faisabilité d'une augmentation du budget ou d'une réduction de l'ampleur des services offerts par la société devrait être examinée en consultation avec la BID. Avant que toutes les propositions ne soient rejetées et que de nouvelles propositions ne soient sollicitées, l'Emprunteur en informe la BID, en indiquant les raisons du rejet de toutes les propositions, et il doit obtenir l'Avis de non-objection de la BID avant de procéder au rejet et de lancer le nouveau processus. Le nouveau processus peut comprendre la révision des DP (y compris la liste restreinte) et du budget ou une nouvelle méthode de sélection. Ces révisions seront déterminées en accord avec la BID.

Caractère confidentiel de la procédure

- 2.36 Sous réserve des dispositions des paragraphes 2.20 et 2.27 ci-dessus, les informations relatives à l'évaluation des propositions et les recommandations concernant l'attribution du contrat ne doivent pas être divulguées aux consultants qui ont soumis les propositions ni à d'autres personnes qui ne sont pas officiellement concernées par le processus, tant que la Notification d'intention d'attribution de contrat n'a pas été publiée.

III. Autres méthodes de sélection

Généralités

- 3.1 La présente Section décrit les méthodes de sélection qui peuvent être utilisées lorsqu'une SFQC n'est pas la méthode la plus économique ni la plus efficace, et d'autres procédures sont considérées mieux adaptées et jugées acceptables par la BID. Toutes les dispositions pertinentes²⁸ de la section II (SFQC) s'appliquent dans tous les cas où un processus concurrentiel est utilisé. En outre, la présente section décrit les méthodes de sélection généralement utilisées dans des contextes spécifiques comme l'utilisation des systèmes nationaux, les systèmes de passation de marché électroniques, entre autres.

Utilisation des systèmes nationaux

- 3.2 À la demande de l'Emprunteur, la BID peut s'appuyer sur les règles, procédures et systèmes de l'Emprunteur au niveau national ou infranational, ou d'une entité de l'Emprunteur, et les appliquer, si ceux-ci sont conformes aux Principes fondamentaux de la passation de marchés, ont été évalués comme étant satisfaisants²⁹ et sont jugés acceptables par la BID.

²⁸ Toutes les dispositions de la section II s'appliquent avec les modifications et suppressions requises par la méthode de sélection des consultants utilisée dans le cas précis. Il n'est pas nécessaire de publier des appels à manifestation d'intérêt lorsqu'une sélection par entente directe est utilisée.

²⁹ La BID applique la Méthodologie pour l'évaluation des systèmes de passation des marchés (MAPS) élaborée par les IFI.

Sélection fondée sur la qualité (SFQ)

- 3.3 La SFQ convient pour les types de missions suivants :
- (a) les missions complexes ou hautement spécialisées pour lesquelles il est difficile de définir des termes de référence précis et la contribution requise des consultants, et pour lesquelles le client attend des consultants qu'ils fassent preuve d'innovation dans leurs propositions (par exemple, études économiques ou sectorielles du pays, études de faisabilité multisectorielles, conception d'une usine de traitement de déchets dangereux ou d'un plan directeur urbain, réformes du secteur financier) ;
 - (b) les missions qui ont un impact important en aval et dont l'objectif est d'avoir les meilleurs experts (par exemple, études de faisabilité et conception technique structurelle de grandes infrastructures telles que des grands barrages, études stratégiques d'importance nationale, études de gestion de grands organismes gouvernementaux) ; et
 - (c) les missions qui peuvent être exécutées de manières substantiellement différentes, de sorte que les propositions ne seront pas comparables (par exemple, les conseils de gestion et les études sectorielles et stratégiques dans lesquelles la valeur des services dépend de la qualité de l'analyse).
- 3.4 Dans le cadre de la SFQ, la DP peut demander la soumission d'une proposition technique uniquement (sans proposition de prix) ou la présentation simultanée des propositions technique et de prix, mais dans des enveloppes séparées (système à deux enveloppes). La DP précise soit le budget prévisionnel, soit le nombre estimé d'heures de travail du personnel clé, en spécifiant que ces informations sont données à titre indicatif seulement et que les consultants sont libres de proposer leurs propres estimations.
- 3.5 Si seules des propositions techniques ont été sollicitées, l'Emprunteur, après avoir évalué les propositions techniques en utilisant la même méthodologie que celle de la SFQC, demandera au consultant ayant la proposition technique la mieux notée de soumettre une proposition de prix détaillée. L'Emprunteur et le consultant négocieront alors la proposition de prix³⁰ et le contrat. Tous les autres aspects du processus de sélection doivent être identiques à ceux de la SFQC, y compris la publication de l'attribution du contrat comme décrit au paragraphe 2.28, si ce n'est que seul le prix de la société retenue est publié. Si l'on a demandé aux consultants de fournir des propositions de prix initialement en même temps que les propositions techniques, des sauvegardes doivent être intégrées comme dans la SFQC pour s'assurer que seule la proposition de prix de la société sélectionnée est ouverte et que les autres sont retournées sans avoir été ouvertes une fois les négociations menées à bien.

³⁰ Les négociations financières dans le cadre de la SFQ comprennent des négociations de l'ensemble de la rémunération et des autres frais du consultant.

Sélection dans le cadre d'un budget déterminé (SCBD)

- 3.6 Cette méthode n'est appropriée que lorsque la mission est simple et peut être définie avec précision et lorsque le budget est fixé. La DP indique le budget disponible et demande aux consultants de fournir leurs meilleures propositions techniques et de prix dans des enveloppes séparées, dans les limites du budget. Les termes de référence devraient être particulièrement bien préparés pour s'assurer que le budget est suffisant pour que les consultants puissent accomplir les tâches attendues. L'évaluation de toutes les propositions techniques est effectuée en premier lieu comme dans la méthode du SFQC. Ensuite, les propositions de prix sont ouvertes en séance publique et les prix sont lus à haute voix. Les propositions qui dépassent le budget indiqué sont rejetées. Le consultant qui a soumis la proposition technique la mieux classée est sélectionné et invité à négocier un contrat. La publication de l'avis d'attribution du marché est décrite au paragraphe 2.28.

Sélection au moindre coût (SMC)

- 3.7 Cette méthode ne convient que pour la sélection de consultants pour des missions de nature standard ou courante (par exemple, des études techniques d'ouvrages non complexes) lorsque des pratiques et normes bien établies existent. Dans le cadre de cette méthode, une note de qualification « minimale » pour la « qualité » est définie. Les propositions, qui doivent être soumises dans deux enveloppes, sont sollicitées à partir d'une liste restreinte. Ce sont les propositions techniques qui sont ouvertes en premier et évaluées. Celles qui obtiennent une note inférieure à la note minimale de qualification³¹ sont rejetées, et les propositions de prix des autres sont ouvertes en séance publique. La société dont le prix est le plus bas sera alors sélectionnée et la publication de l'attribution du contrat sera celle qui est décrite au paragraphe 2.28. Avec cette méthode, la note minimale de qualification doit être définie, étant entendu que toutes les propositions supérieures à la note minimale ne seront en concurrence que sur la base du « coût ». La note minimale de qualification doit être indiquée dans l'appel d'offres.

Sélection fondée sur les qualifications des consultants (QC)

- 3.8 Cette méthode peut être utilisée pour les petites³² missions pour lesquelles la nécessité de préparer et d'évaluer des propositions concurrentielles n'est pas justifiée. Dans de tels cas, l'Emprunteur préparera les termes de référence, sollicitera des manifestations d'intérêt et des informations sur l'expérience et les compétences des consultants en rapport avec la mission, établira une liste restreinte et sélectionnera la société ayant les qualifications et références les plus appropriées. La société sélectionnée sera invitée à soumettre une proposition technique et de prix combinée, puis sera invitée à négocier le contrat.

³¹ Cette méthode ne remplace pas la SFQC et n'est utilisée que dans les cas spécifiques où les caractéristiques techniques sont très standard et courantes et où la composante intellectuelle est mineure. Pour cette méthode, la note minimale de qualification est de 70 points ou plus sur une échelle de 1 à 100.

³² Les seuils en dollars définissant le terme « petites » seront déterminés au cas par cas, en tenant compte de la nature et de la complexité de la mission, mais ne devront pas dépasser 200 000 USD.

- 3.9 L'Emprunteur publiera sur *UNDB on line* et sur le site Internet de la BID et, le cas échéant, sur le site Internet officiel unique du pays de l'Emprunteur, le nom du consultant auquel le contrat a été attribué, le prix, la durée et la portée du contrat. Cette publication peut être trimestrielle et se présenter sous la forme d'un tableau récapitulatif couvrant la période précédente.

Sélection par entente directe (SED)

- 3.10 La sélection par entente directe de consultants ne présente pas les avantages de la concurrence en termes de qualité et de coût, manque de transparence dans la sélection et pourrait encourager des pratiques inacceptables. Par conséquent, la sélection par entente directe ne doit être utilisée que dans des cas exceptionnels. La justification de la sélection par entente directe doit être examinée dans le contexte des intérêts généraux du client et du projet et de la responsabilité de la BID pour ce qui est de veiller au respect des Principes fondamentaux de la passation de marchés et d'offrir des chances égales à tous les consultants qualifiés.
- 3.11 La sélection par entente directe ne peut être appropriée que si elle présente un avantage évident par rapport à la concurrence : (a) pour des tâches qui représentent la continuité naturelle d'activités antérieures effectués par la société (voir paragraphe suivant) ; (b) dans des situations d'urgence, par exemple en réponse à des catastrophes et pour des services de conseil requis pendant la période suivant immédiatement la situation d'urgence ; (c) pour de très petites³³ missions ; ou (d) lorsque une seule société est qualifiée ou a une expérience présentant une valeur exceptionnelle pour la mission.
- 3.12 Lorsqu'il est essentiel d'assurer la continuité des activités en aval, le DP initial doit évoquer cette perspective et, si possible, les facteurs utilisés pour la sélection du consultant doivent tenir compte de la probabilité de la poursuite des activités. En raison de la continuité de l'approche technique, de l'expérience acquise et de la responsabilité professionnelle continue du même consultant, il peut être préférable que les activités du consultant initial se poursuivent plutôt que de procéder à un nouveau processus concurrentiel sous réserve d'une performance satisfaisante dans le cadre de la mission initiale. Pour de telles missions en aval, l'Emprunteur demandera au consultant initialement sélectionné de préparer des propositions technique et de prix sur la base des termes de référence fournis par l'Emprunteur, qui seront ensuite négociées.
- 3.13 Si la mission initiale n'a pas été attribuée sur la base d'un processus concurrentiel ou a été attribuée dans le cadre d'un financement lié ou si la mission en aval a une valeur beaucoup plus importante, un processus concurrentiel jugé acceptable par la BID sera normalement suivi. Dans le cadre de ce processus, le consultant qui a effectué le travail initial n'est pas exclu s'il manifeste son intérêt. La BID n'envisagera des exceptions à cette règle que dans des circonstances particulières et seulement lorsqu'un nouveau processus concurrentiel n'est pas réalisable.
- 3.14 L'Emprunteur publiera sur *UNDB on line* et sur le site Internet de la BID et, le cas échéant, sur le site Internet officiel unique du pays de l'Emprunteur, le nom du consultant auquel le contrat a été attribué, le prix, la durée et la portée du contrat. Cette publication peut être trimestrielle et se présenter sous la forme d'un tableau récapitulatif couvrant la période précédente.

³³ Les seuils en dollars définissant le terme « très petites » seront déterminés au cas par cas, en tenant compte de la nature et de la complexité de la mission, mais ne devront pas dépasser 100 000 USD.

Pratiques commerciales

- 3.15 Dans le cas de prêts rétrocédés par un intermédiaire financier à des sociétés du secteur privé ou à des sociétés commerciales autonomes du secteur public, l'Emprunteur secondaire peut suivre des pratiques commerciales ou du secteur privé bien établies que la BID juge acceptables. On envisagera également l'utilisation des procédures concurrentielles décrites précédemment, en particulier pour les missions de grande envergure.

Sélection de types particuliers de consultants

- 3.16 *Sélection d'Organismes spécialisés comme consultants.* Les Organismes spécialisés peuvent être engagés comme consultants lorsqu'ils sont qualifiés pour fournir une assistance technique et des conseils dans leur domaine d'expertise. Toutefois, ils ne bénéficieront d'aucun traitement préférentiel dans le cadre d'un processus de sélection concurrentiel, si ce n'est que les Emprunteurs peuvent accepter les privilèges et immunités accordés à l'Organisme spécialisé et à son personnel en vertu de conventions internationales existantes et convenir avec les Organismes spécialisés de modalités de paiement spéciales requises conformément à leur charte, sous réserve que celles-ci soient jugées acceptables par la BID. Afin de neutraliser les privilèges des Organismes spécialisés, ainsi que d'autres avantages tels que l'exonération fiscale et les facilités, et les dispositions spéciales de paiement, la méthode SFQ sera utilisée. Les Organismes spécialisés peuvent être engagés sur la base d'une sélection par entente directe si les critères énoncés au paragraphe 3.10 des présentes Politiques sont remplis.
- 3.17 *Recours à des organisations non gouvernementales (ONG).* Les ONG sont des organisations bénévoles sans but lucratif qui peuvent avoir des qualifications uniques pour aider à la préparation, à la gestion et à la mise en œuvre de projets, essentiellement en raison de leur implication et de leur connaissance des enjeux locaux, des besoins des communautés et/ou des approches participatives. Les ONG peuvent être incluses dans la liste restreinte si elles manifestent leur intérêt et sous réserve que l'Emprunteur et la BID jugent leurs qualifications satisfaisantes. De préférence, les Emprunteurs ne devraient pas inclure des sociétés de conseil dans la liste restreinte pour des services pour lesquels des ONG sont les plus qualifiées. Pour les missions qui mettent l'accent sur la participation et des connaissances locales considérables, la liste restreinte peut comprendre uniquement des ONG. Dans ce cas, la procédure du SFQC doit être suivie et les critères d'évaluation doivent refléter les qualifications uniques des ONG, telles que le bénévolat, le statut d'organisation à but non lucratif, les connaissances locales, l'échelle de leurs opérations et leur réputation. Les Emprunteurs peuvent sélectionner l'ONG sur la base d'une entente directe, sous réserve que les critères énoncés au paragraphe 3.10 des présentes Politiques soient remplis.
- 3.18 *Agents spécialistes de la passation de marchés.* Lorsqu'il n'a ni l'organisation, ni les moyens ni l'expérience qui seraient nécessaires, il peut être plus efficace et efficient pour l'Emprunteur d'engager comme agent une société spécialisée dans la passation de marchés. Lorsque les spécialistes de la passation de marchés sont spécifiquement utilisés comme « agents » chargés de gérer la passation de marchés portant sur des éléments spécifiques et travaillant généralement depuis leurs propres bureaux, ils reçoivent généralement un pourcentage de la valeur des passations de marchés traitées, ou une combinaison d'un tel pourcentage et d'une rémunération fixe. Dans de tels cas, les spécialistes de la passation de marchés doivent être choisis selon les procédures de la SFQC, le coût ayant une pondération allant jusqu'à 50 %. Toutefois, lorsque les

spécialistes de la passation de marchés ne fournissent que des services consultatifs pour la passation de marchés ou agissent en qualité d'« agents » pour l'ensemble d'un projet dans un bureau spécifique, ils sont généralement rémunérés en fonction du temps passé et, dans ce cas, ils sont sélectionnés selon les procédures appropriées pour d'autres missions de conseil en utilisant les procédures de SFQC et le contrat en fonction du temps spécifiés dans les présentes Politiques. L'agent suivra toutes les procédures de passation des marchés décrites dans le Contrat de prêt et dans le Plan de passation des marchés approuvé par la BID au nom de l'Emprunteur, y compris l'utilisation de la DP standard de la BID, les procédures d'examen et la documentation.

- 3.19 *Agents d'inspection.* Les Emprunteurs peuvent souhaiter faire appel à des organismes d'inspection pour inspecter et certifier les marchandises avant leur expédition ou à leur arrivée dans le pays de l'Emprunteur. L'inspection par ces organismes porte généralement sur la qualité et la quantité des marchandises concernées et sur le caractère raisonnable du prix. Les organismes d'inspection sont sélectionnés selon les procédures de SFQC, avec pour le coût un coefficient de pondération pouvant aller jusqu'à 50 %, et selon un modèle de contrat où les paiements sont basés sur un pourcentage de la valeur des marchandises inspectées et certifiées.
- 3.20 *Banques.* Les banques d'investissement et commerciales, les sociétés financières et les gestionnaires de fonds engagés par les Emprunteurs pour la vente d'actifs, l'émission d'instruments financiers et d'autres opérations financières d'entreprises, notamment dans le cadre d'opérations de privatisation, seront sélectionnés au titre de la SFQC. La DP doit préciser les critères de sélection pertinents pour l'activité en question - par exemple, l'expérience dans des missions similaires ou un réseau d'acheteurs potentiels - et le coût des services. Outre la rémunération conventionnelle (appelée « provision pour embauche »), la rémunération comprend des « honoraires de résultat » ; ces honoraires peuvent être fixes mais sont généralement exprimés en pourcentage de la valeur des actifs ou autres instruments financiers devant être vendus. La DP doit indiquer que l'évaluation des coûts tiendra compte des honoraires de résultat, soit en combinaison avec la provision pour embauche, soit seuls. Dans ce deuxième cas, un montant forfaitaire de provision pour embauche sera prescrit pour tous les consultants pré-sélectionnés et indiqué dans la DP, et les notes financières seront basées sur le montant des honoraires de résultat. Pour l'évaluation combinée (notamment pour les contrats d'un montant élevé), le coût peut se voir attribuer une pondération supérieure à celle recommandée au paragraphe 2.24 ou la sélection peut se faire sur la seule base du coût parmi ceux qui obtiennent une note minimale de qualification pour la qualité de la proposition. La DP précise clairement comment les propositions seront présentées et comment elles seront comparées.
- 3.21 *Auditeurs.* Les auditeurs exécutent généralement des tâches de vérification selon des termes de référence bien définis et des normes professionnelles. Ils sont sélectionnés sur la base de la SFQC, le coût étant un facteur de sélection important (40 à 50 points) ou en fonction de la « sélection au moindre coût » décrite au paragraphe 3.7. Pour de très petites³⁴ missions, la méthode QC peut être utilisée.

³⁴ Voir note en bas de page.³³

- 3.22 *Prestataires de services.* Les projets dans les secteurs sociaux en particulier peuvent impliquer l'embauche d'un grand nombre de personnes qui fournissent des services sur une base contractuelle (par exemple, les travailleurs sociaux, comme les infirmières et le personnel paramédical, les agents de sondage, entre autres). Les descriptions de poste, les qualifications minimales, les conditions d'emploi, les procédures de sélection et la mesure dans laquelle la BID examine ces procédures et documents sont décrites dans la documentation relative au projet et le contrat est inclus dans le Plan de passation des marchés approuvé par la BID.

IV. Types de contrats et dispositions importantes

Types de contrats

- 4.1 *Contrat à prix forfaitaire.*³⁵ Les contrats à prix forfaitaire sont principalement utilisés pour des missions dans lesquelles le contenu et la durée des services et les résultats attendus des consultants sont clairement définis. Ils sont largement utilisés pour les études simples de planification et de faisabilité, les études environnementales, la conception détaillée de structures standard ou courantes, la préparation de systèmes de traitement des données, etc. Les paiements sont liés aux produits (livrables), comme les rapports, les dessins techniques, les devis quantitatifs, les dossiers d'appel d'offres et les programmes de logiciels. Les contrats à prix forfaitaire sont faciles à administrer dans la mesure où les paiements sont dus pour des produits clairement définis.
- 4.2 *Contrat en fonction du temps.*³⁶ Ce type de contrat est approprié lorsqu'il est difficile de définir l'ampleur et la durée des services, soit parce que les services sont liés à des activités menées par d'autres pour lesquelles la période d'exécution peut varier, soit parce que la contribution des consultants requise pour atteindre les objectifs de la mission est difficile à évaluer. Ce type de contrat est largement utilisé pour les études complexes, la supervision de travaux, les services de conseil et la plupart des missions de formation. Les paiements sont basés sur des taux horaires, journaliers, hebdomadaires ou mensuels convenus pour le personnel (ces personnes sont normalement nommées dans le contrat) et sur les éléments remboursables sur la base des dépenses effectives et/ou des prix unitaires convenus. Les tarifs pour le personnel comprennent le salaire, les coûts sociaux, les frais généraux, les honoraires (ou les bénéfices) et, le cas échéant, les indemnités spéciales. Ce type de contrat comprend un montant maximum de paiements totaux à verser aux consultants. Ce montant plafond devrait comprendre une provision pour imprévus en cas de travaux et de durée non prévus, ainsi qu'une provision pour ajustements des prix, le cas échéant. Les contrats en fonction du temps doivent faire l'objet d'un suivi étroit et être géré par le client pour s'assurer que la mission progresse de façon satisfaisante et que les paiements demandés par les consultants sont appropriés.
- 4.3 *Contrat avec provision pour embauche et/ou honoraires conditionnels (de résultat).* Les contrats avec provision pour embauche et/ou honoraires conditionnels sont largement utilisés lorsque des consultants (banques ou établissements financiers) préparent des sociétés pour une vente ou une fusion d'entreprises, notamment dans le cadre d'opérations de privatisation. La

³⁵ Formulaire standard de *Contrat pour des services de conseil (Rémunération forfaitaire)*.

³⁶ Formulaire standard de *Contrat pour des services de conseil (Missions complexes en fonction du temps passé)*. Ces documents sont disponibles sur le site Internet de la BID : <http://www.iadb.org>.

rémunération du consultant comprend une provision pour embauche et une commission de résultat, cette dernière étant normalement exprimée en pourcentage du prix de vente des actifs.

- 4.4 *Contrat au pourcentage.* Ces contrats sont couramment utilisés pour les services d'architecture. Ils peuvent également être utilisés pour les spécialistes de la passation de marchés et les agents d'inspection. Les contrats en pourcentage établissent un lien direct entre les honoraires versés au consultant et le coût estimé ou effectif de l'élaboration du projet ou le coût des biens achetés ou inspectés. Les contrats sont négociés sur la base des normes du marché pour les services et/ou des coûts estimatifs en personnel-mois pour les services, ou par appel d'offres. Il convient de garder à l'esprit que dans le cas des services d'architecture ou d'ingénierie, les contrats en pourcentage manquent implicitement d'incitation à une conception économique et sont donc déconseillés. Par conséquent, l'utilisation d'un tel contrat pour des services d'architecture n'est recommandée que s'il est basé sur un coût cible fixe et couvre des services précisément définis (par exemple, pas la supervision des travaux).
- 4.5 *Contrat à prestations indéterminées (Accord de prix).* Ces contrats sont utilisés lorsque les Emprunteurs ont besoin de services spécialisés « à la demande » pour fournir des conseils sur une activité particulière, dont l'ampleur et le calendrier ne peuvent être définis à l'avance. Ceux-ci sont couramment utilisés pour retenir les services de « conseillers » pour la mise en œuvre de projets complexes (par exemple, un groupe d'experts pour un barrage), d'arbitres experts pour des panels de règlement des différends, des réformes institutionnelles, des conseils en matière de passation de marchés, de résolution de problèmes techniques, etc., normalement pour une période d'un an ou plus. L'Emprunteur et la société conviennent des taux unitaires à payer pour les experts, et les paiements sont effectués en fonction du temps réellement utilisé.
- 4.6 *Accord-cadre.* Un accord-cadre peut être approprié pour la sélection récurrente de services de conseil ou pour consolider les besoins lorsque différentes entités de l'Emprunteur requièrent des mêmes types de services de conseil. Un accord-cadre est un accord entre l'Emprunteur et le cabinet de conseil ou les consultants individuels sélectionnés, qui énonce les modalités et conditions applicables à des services de conseil spécifiques, retenus directement ou selon un processus concurrentiel et devant être fournis selon les termes de l'accord.

Dispositions contractuelles

- 4.7 *Monnaie.* Les DP doivent indiquer clairement que les consultants peuvent exprimer le prix de leurs services dans toute monnaie entièrement convertible. Si les consultants souhaitent exprimer le prix sous la forme d'une somme de montants en différentes devises étrangères, ils peuvent le faire, à condition que la proposition ne contienne pas plus de trois devises étrangères. L'Emprunteur peut demander aux consultants d'indiquer la partie du prix correspondant aux coûts dans la monnaie du pays de l'Emprunteur. Le paiement au titre du contrat est effectué dans la ou les monnaies dans lesquelles le prix est exprimé dans la proposition.
- 4.8 *Révision des prix.* Pour ajuster la rémunération en fonction de l'inflation étrangère et/ou locale, une clause d'ajustement des prix doit être incluse dans le contrat s'il est prévu que sa durée dépasse 18 mois. Les contrats de plus courte durée peuvent inclure une clause d'ajustement des prix lorsqu'on s'attend à ce que l'inflation locale et/ou étrangère soit élevée et imprévisible.
- 4.9 *Dispositions relatives au paiement.* Les dispositions relatives au paiement, y compris les montants à payer, l'échéancier des paiements et les procédures de paiement, doivent faire l'objet d'un

accord au cours des négociations. Les paiements peuvent être effectués à intervalles réguliers (comme dans le cas des contrats en fonction du temps) ou pour les produits convenus (comme dans le cas des contrats à prix forfaitaire). Les paiements d'avances (par exemple, pour les frais de mobilisation) dépassant 10 % du montant du contrat doivent normalement être assortis de garanties des paiements d'avances.

- 4.10 Les paiements doivent être effectués dans les meilleurs délais conformément aux dispositions du contrat. À cette fin :
- (a) les consultants peuvent être payés directement par la Banque à la demande de l'Emprunteur ou, à titre exceptionnel, par lettre de crédit ;
 - (b) seuls les montants contestés seront retenus, le reste de la facture étant payé conformément au contrat ; et
 - (c) le contrat doit prévoir le paiement des frais de financement en cas de retard de paiement dû à la faute du client au-delà du délai prévu au contrat ; le taux des frais doit être précisé dans le contrat.
- 4.11 *Garanties de soumission et d'exécution.* Les garanties de soumission et d'exécution ne sont pas recommandées pour les services de consultants. Leur application fait souvent l'objet d'un jugement subjectif, elles peuvent facilement se prêter à des abus et elles ont tendance à accroître les coûts pour le secteur des services de conseil sans avantages évidents et, en dernière analyse, ces coûts sont répercutés sur l'Emprunteur.
- 4.12 *Contribution de l'Emprunteur.* L'Emprunteur peut affecter des membres de son propre personnel professionnel à la mission à différents titres. Le contrat entre l'Emprunteur et le consultant doit donner les détails régissant ce personnel, connu sous le nom de personnel de contrepartie, ainsi que les facilités qui doivent être fournies par l'Emprunteur, telles que le logement, les bureaux, le secrétariat, les services publics (eau, électricité, etc.), les équipements et les véhicules. Le contrat doit indiquer les mesures que le consultant peut prendre si l'un des éléments ne peut être fourni ou doit être retiré au cours de la mission, ainsi que la compensation que le consultant recevra dans ce cas.
- 4.13 *Conflit d'intérêts.* Le consultant ne reçoit aucune rémunération dans le cadre de la mission, sauf comme stipulé dans le contrat. Le consultant et ses entités affiliées ne doivent pas se livrer à des activités de conseil ou à d'autres activités qui entrent en conflit avec les intérêts du client aux termes du contrat. Le contrat doit comprendre des dispositions limitant l'engagement futur du consultant pour d'autres services résultant des services de conseil du cabinet ou directement liés à ceux-ci, conformément aux spécifications des paragraphes 1.12 et 1.13 des présentes Politiques.
- 4.14 *Responsabilité professionnelle.* Le consultant est tenu de s'acquitter de sa mission avec la diligence voulue et conformément aux normes en vigueur dans la profession. Dans la mesure où la responsabilité du consultant envers l'Emprunteur sera régie par le droit applicable, le contrat n'a pas à traiter de cette question à moins que les parties ne souhaitent limiter cette responsabilité. Si elles en décident ainsi, elles devraient s'assurer que : (a) cette limitation ne s'appliquera pas en cas de négligence grave ou de faute intentionnelle du consultant ; (b) la responsabilité du consultant envers l'Emprunteur ne peut en aucun cas être limitée à un montant

inférieur à un multiplicateur de la valeur totale du contrat à indiquer dans la DP et dans les clauses spéciales du contrat (le montant de cette limitation dépendra de chaque cas particulier) ;³⁷ et (c) une telle limitation ne peut porter que sur la responsabilité du consultant envers le client et non sur la responsabilité du consultant envers des tierces parties.

- 4.15 *Remplacement du personnel.* Au cours d'une mission, s'il est nécessaire de procéder à un remplacement (par exemple, en raison de problèmes de santé ou parce qu'un membre du personnel s'avère inapte), le consultant doit soumettre à l'approbation de l'Emprunteur, avant de procéder au remplacement, un autre membre de son personnel possédant au moins le même niveau de qualifications.
- 4.16 *Droit applicable et règlement des différends.* Le contrat contient des dispositions relatives au droit applicable et à l'instance pour le règlement des différends. Les contrats des consultants comporteront toujours une clause pour le règlement des différends. L'arbitrage commercial international peut présenter des avantages pratiques par rapport à d'autres méthodes de règlement des différends. Les Emprunteurs sont donc encouragés à prévoir ce type d'arbitrage. La BID ne peut être nommée arbitre ni être invitée à nommer un arbitre.
- 4.17 *Systèmes électroniques de passation de marchés.* La BID encourage les Emprunteurs à moderniser continuellement leurs systèmes de passation de marchés, notamment en y intégrant des éléments de passation de marchés électroniques qui assurent la conformité avec les Principes fondamentaux de la passation de marchés. Les Emprunteurs peuvent utiliser les systèmes électroniques de passation de marchés (passation de marchés électronique) pour certains aspects du processus de passation des marchés, y compris, entre autres, la publication de DP et des suppléments, la réception des propositions, et l'exécution d'autres actions ou méthodes de passation de marchés, sous réserve que la BID juge que le système est adéquat, notamment en ce qui concerne son accessibilité, sa sécurité et son intégrité, la confidentialité et les caractéristiques des pistes d'audit.

V. Sélection des consultants individuels

- 5.1 Les consultants individuels sont employés pour les missions pour lesquelles : (a) des équipes de personnel ne sont pas nécessaires ; (b) aucun soutien professionnel supplémentaire extérieur (du siège social) n'est nécessaire ; et (c) l'expérience et les qualifications de la personne constituent les conditions primordiales. Lorsque la coordination, l'administration ou la responsabilité collective peuvent devenir difficiles en raison du nombre de personnes, il serait souhaitable d'avoir recours à un bureau de consultants.
- 5.2 Les consultants individuels sont sélectionnés en fonction de leurs qualifications pour la mission. La publicité n'est pas requise³⁸ et les consultants ne sont pas tenus de soumettre des propositions. Les consultants seront sélectionnés en procédant à une comparaison des qualifications d'au moins trois candidats parmi ceux qui ont manifesté leur intérêt pour la mission ou qui ont été contactés directement par l'Emprunteur. Les personnes prises en considération pour la comparaison des qualifications doivent posséder les qualifications minimales pertinentes et celles choisies pour être employées par l'Emprunteur doivent être les plus qualifiées et être pleinement

³⁷ L'Emprunteur est encouragé à obtenir une assurance pour les risques potentiels au-dessus de ces limites.

³⁸ Toutefois, dans certains cas, les Emprunteurs peuvent considérer l'avantage de la publicité s'ils le souhaitent ou si la publicité est obligatoire en vertu du droit national.

capables d'exécuter la mission. La capacité est évaluée en fonction du niveau d'études, de l'expérience et, le cas échéant, de la connaissance des conditions locales, telles que la langue, la culture, le système administratif et l'organisation du gouvernement.

- 5.3 Le personnel permanent ou les associés d'une société de conseil peuvent parfois être disponibles à titre de consultants individuels. Dans de tels cas, les dispositions relatives aux conflits d'intérêts décrites dans les présentes Politiques s'appliquent à la société mère et à ses entités affiliées. Les consultants doivent signer les conditions d'admissibilité et d'intégrité dans le formulaire du consultant individuel.
- 5.4 Des consultants individuels peuvent être sélectionnés sur la base d'une entente directe, avec justification en bonne et due forme, dans des cas exceptionnels, par exemple : (a) les tâches qui s'inscrivent dans le prolongement d'activités antérieures que le consultant a effectuées et pour lesquelles il a été sélectionné selon un processus concurrentiel ; (b) les missions dont la durée totale prévue est inférieure à six mois ; (c) les situations d'urgence résultant de catastrophes naturelles ; et (d) lorsque la personne est le seul consultant qualifié pour cette mission.

Annexe 1 : Examen par la Banque de la sélection de consultants

Calendrier du processus de sélection

1. La BID examine le processus de sélection pour l'embauche de consultants proposé par l'Emprunteur dans le Plan de passation des marchés³⁹ pour s'assurer qu'il est conforme au Contrat de prêt et aux présentes Politiques. Le Plan de passation des marchés doit couvrir une période initiale d'un minimum de 18 mois. L'Emprunteur actualisera le Plan de passation des marchés tous les ans ou comme nécessaire, en couvrant toujours les 18 mois suivants de l'exécution du projet. Toutes les révisions proposées au Plan de passation des marchés doivent être soumises à l'approbation préalable de la BID.

Examen préalable

2. Pour tous les contrats qui doivent faire l'objet d'un examen préalable de la BID :
 - (a) Avant de solliciter des propositions, l'Emprunteur doit fournir à la BID, pour examen et Avis de non-objection, l'estimation des coûts proposée ainsi que le DP (y compris la liste restreinte). L'Emprunteur apportera à la liste restreinte et aux documents les modifications que la BID pourra raisonnablement demander. Toute modification supplémentaire devra faire l'objet d'un Avis de non-objection de la part de la BID avant que le DP ne soit émis à l'intention des consultants figurant sur la liste restreinte.⁴⁰
 - (b) Après évaluation des propositions techniques, l'Emprunteur fournit à la BID, suffisamment à l'avance pour qu'elle ait le temps d'examiner ces documents, un rapport d'évaluation technique (établi, si la BID le demande, par des experts qu'elle juge acceptables) et une copie des propositions reçues, si la BID en formule la demande. Si la BID détermine que l'évaluation technique est incompatible avec les dispositions de la DP, elle en avise l'Emprunteur dans les meilleurs délais en indiquant les raisons de sa détermination, sinon la BID émet son Avis de non-objection à l'évaluation technique. L'Emprunteur demandera également l'Avis de non-objection de la BID si le rapport d'évaluation recommande de rejeter toutes les propositions.
 - (c) L'Emprunteur ne peut procéder à l'ouverture des propositions de prix qu'après avoir reçu l'Avis de non-objection de la BID à l'évaluation technique. Lorsque le prix est un facteur dans la sélection du consultant, l'Emprunteur peut alors procéder à l'évaluation du prix conformément aux dispositions de la DP. L'Emprunteur fournira à la BID, à titre d'information, le rapport d'évaluation final ainsi que sa recommandation sur la société retenue. L'Emprunteur notifiera à la société qui a obtenu le score total le plus élevé lors de l'évaluation finale son intention de lui attribuer le contrat et invitera la société pour des négociations.
 - (d) Si après la Notification d'intention d'attribution de contrat aux termes du paragraphe 2.28 (si un délai de suspension ne s'applique pas), selon le cas, l'Emprunteur reçoit des plaintes de

³⁹ Le Plan de passation des marchés tient compte des objectifs de développement du projet ainsi que des conditions du marché entre autres considérations.

⁴⁰ Pour les contrats passés aux termes du paragraphe 3.12 pour lesquels un nouveau processus concurrentiel n'est pas réalisable, l'Emprunteur n'entame pas de négociations avant d'avoir soumis à la BID pour examen les justifications nécessaires, et d'avoir reçu l'Avis de non-objection de la BID, et il suivra par ailleurs les dispositions du présent paragraphe 2 à tous égards pertinents.

consultants, une copie de la plainte et une copie de la réponse de l’Emprunteur seront communiquées à la BID pour avis de non-objection.

- (e) Si à la suite de l’analyse d’une plainte, l’Emprunteur modifie son intention d’attribuer le contrat, les raisons de cette décision et un rapport d’évaluation révisé seront soumis à la BID aux fins d’un Avis de non-objection. L’Emprunteur assurera une nouvelle publication de l’attribution du contrat dans le format spécifié au paragraphe 2.28 des présentes Politiques.
- (f) Une fois les négociations achevées, l’Emprunteur doit fournir à la BID, avec des délais suffisants pour lui permettre de l’examiner, une copie du contrat négocié paraphé. Si le contrat négocié a entraîné le remplacement de personnel clé ou toute modification des termes de référence et du contrat original proposé, l’Emprunteur surlignera les modifications et expliquera pourquoi ces modifications sont appropriées et nécessaires.
- (g) Si la BID détermine que le rapport d’évaluation final, la recommandation d’attribution et/ou le contrat négocié ne sont pas conformes aux dispositions de la DP, elle en informe l’Emprunteur dans les meilleurs délais et précise les raisons de sa détermination. Dans le cas contraire, la BID communique son Avis de non-objection final à l’attribution du contrat. L’Emprunteur ne confirmera l’attribution du contrat qu’après avoir reçu l’Avis de non-objection de la BID.
- (h) Après la signature du contrat, l’Emprunteur doit fournir à la BID une copie du contrat final avant de soumettre la première demande de décaissement au titre du contrat.
- (i) La description et le montant du contrat, ainsi que le nom et l’adresse de la société, doivent être rendus publics par la BID dès réception par l’Emprunteur de l’exemplaire signé du contrat.

Modification du contrat signé

3. Pour les contrats soumis à l’examen préalable susmentionné, avant d’accorder une prorogation importante du délai d’exécution stipulé d’un contrat, d’approuver toute modification importante de la portée des services, un changement de personnel clé, une dérogation aux conditions d’un contrat, ou avant d’apporter des modifications au contrat qui globalement auraient pour effet de majorer le montant initial du contrat de plus de 15 %, l’Emprunteur sollicite un Avis de non-objection auprès de la BID à son projet de prorogation, de modification, de remplacement, de dérogation, ou de changement. Si la BID détermine que cette proposition est incompatible avec les dispositions du Contrat de prêt et/ou avec le Plan de passation des marchés, elle en informe l’Emprunteur dans les meilleurs délais en indiquant les raisons de sa détermination. Copie de tous les amendements apportés au contrat doit être remise à la BID.

Examen à posteriori

4. L’Emprunteur conservera l’ensemble des documents relatifs à chaque contrat non régi par les dispositions du paragraphe 2 pendant l’exécution du projet et jusqu’à trois (3) ans après la date du décaissement final du prêt. Ces documents incluent, sans pour autant s’y limiter, l’original signé du contrat, l’analyse des différentes propositions et les recommandations d’attribution du contrat et pourront être examinés par la BID ou ses consultants. Pour les contrats attribués sur la base d’une sélection par entente directe, les dossiers de la justification, des qualifications et de

l'expérience des consultants, et l'original signé du contrat doivent être conservés. L'Emprunteur doit aussi fournir ces documents à la BID si celle-ci le demande. Si la BID détermine que le contrat n'a pas été attribué conformément aux procédures convenues telles que reflétées dans le Contrat de prêt et détaillées dans le Plan de passation des marchés approuvé par la BID, ou que le contrat lui-même n'est pas compatible avec lesdites procédures, elle informera dans les meilleurs délais l'Emprunteur que le paragraphe 1.19 des présentes Politiques s'applique et énoncera les raisons de cette détermination.

Diligence concernant les sanctions de la Banque

5. Lors de l'évaluation des propositions, l'Emprunteur devra vérifier l'admissibilité des consultants en vérifiant la liste des entreprises et personnes exclues et suspendues par la BID, en vertu du paragraphe 1.23 (b) et (c) des présentes Politiques et du paragraphe 1.16 (b) et (c) des Politiques relatives à la passation de marchés de biens et de travaux publiées sur le site Internet externe de la BID, et ne devra pas attribuer de contrat à une entreprise ou à une personne figurant sur cette liste. Dans le cas où une activité financée par la Banque est en cours d'exécution par une partie exclue ou suspendue de l'attribution de contrats supplémentaires, l'Emprunteur devra procéder à un devoir de diligence supplémentaire en réalisant une supervision et un suivi étroits (qu'il s'agisse d'un examen préalable ou à posteriori). De plus, l'Emprunteur ne signera aucun contrat supplémentaire avec la partie en question, y compris un amendement ou un délai supplémentaire pour achever l'exécution d'un contrat existant, sans l'approbation préalable de la BID. La BID financera les dépenses supplémentaires uniquement si elles ont été engagées avant la date d'achèvement du contrat initial ou la date d'achèvement telle que modifiée (i) pour les contrats faisant l'objet d'un examen préalable, dans un amendement pour lequel la BID a émis un Avis de non-objection et (ii) pour les marchés faisant l'objet d'un examen a posteriori, dans un amendement signé avant la date d'effet de la suspension ou de l'exclusion. La BID ne financera aucun nouveau contrat ou amendement ou addendum introduisant une modification importante dans un contrat existant signé avec une entreprise ou une personne suspendue ou exclue à la date ou après la date d'effet de la suspension ou de l'exclusion.

Annexe 2 : Instructions aux consultants (IC)

L'Emprunteur utilisera la DP standard émis par la BID, ce qui comprend les IC, pour la majorité des missions. Si, dans des circonstances exceptionnelles, l'Emprunteur a besoin de modifier les IC standard, il le fera au moyen de la fiche technique et non en modifiant le texte principal. Les IC doivent inclure des informations adéquates sur les aspects suivants de la mission :

- (a) une très brève description de la mission ;
- (b) des formats standard pour les propositions techniques et les propositions de prix ;
- (c) le nom et les coordonnées des responsables à qui les demandes d'éclaircissements doivent être adressées et que le représentant des consultants doit rencontrer, si nécessaire ;
- (d) les détails de la procédure de sélection à suivre, y compris (i) une description du processus en deux étapes, le cas échéant ; (ii) une liste des critères d'évaluation techniques et des pondérations attribuées à chaque critère ; (iii) les détails de l'évaluation financière ; (iv) les pondérations relatives de la qualité et du coût dans le cas de la SFQC ; (v) la note minimale de qualification pour la qualité ; et (vi) les détails concernant l'ouverture en séance publique des propositions de prix ;
- (e) une estimation du niveau de contribution en personnel clé (en personnel-mois) attendue des consultants ou du budget total, mais pas les deux ;
- (f) une indication de l'expérience minimale, du niveau d'études, etc. que l'on attend du personnel clé ;
- (g) les détails et la situation de tout financement extérieur ;
- (h) des informations sur les négociations, ainsi que des informations financières et autres qui seront demandées à la société sélectionnée pendant la négociation du contrat ;
- (i) la date limite de soumission des propositions ;
- (j) la ou les monnaies dans lesquelles les coûts des services seront libellés, comparés et payés ;
- (k) la référence à toute loi du pays de l'Emprunteur qui pourrait être particulièrement pertinente pour le contrat de consultant proposé ;
- (l) une déclaration selon laquelle la société et toute entité affiliée de la société ne seront pas autorisées à fournir des biens, travaux ou services en aval dans le cadre du projet si, de l'avis de la BID, ces activités constituent un conflit d'intérêts avec les services fournis dans le cadre de la mission ;
- (m) la méthode de soumission de la proposition, y compris l'exigence que les propositions techniques et les propositions de prix soient scellées et soumises séparément de manière à ce que l'évaluation technique ne soit pas influencée par le prix ;

- (n) une communication adressée à la entreprise invitée lui demandant : (i) d'accuser réception de la Demande de propositions; et (ii) d'indiquer à l'Emprunteur si elle soumettra ou non une proposition ;
- (o) la liste restreinte des consultants invités à soumettre des propositions et l'acceptabilité ou non d'associations entre consultants figurant sur la liste restreinte ;
- (p) la période pendant laquelle les propositions des consultants seront valables et pendant laquelle les consultants s'engageront à maintenir, sans changement, le personnel clé proposé et respecteront les tarifs et le prix total proposés ; en cas de prorogation de la période de validité de la proposition, le droit pour les consultants de ne pas maintenir leur proposition ;
- (q) la date prévue à laquelle le consultant sélectionné devrait démarrer la mission ;
- (r) une déclaration indiquant : (i) si le contrat et le personnel des consultants seront ou non exonérés d'impôt ; dans la négative, (ii) quelle sera la charge fiscale probable ou où ces informations pourront être obtenues en temps utile et une déclaration exigeant que le consultant inclue dans sa proposition de prix un montant distinct clairement identifié, pour couvrir les impôts ;
- (s) s'ils ne figurent pas dans les termes de référence ou dans le projet de contrat, les détails des services, installations, équipements et du personnel devant être fournis par l'Emprunteur ;
- (t) l'échelonnement de la mission, le cas échéant, et la probabilité de missions de suivi ;
- (u) la procédure à suivre pour traiter des demandes d'éclaircissements sur les informations communiquées dans le DP ; et
- (v) toutes conditions de sous-traitance d'une partie de la mission.

Annexe 3 : Orientations à l'intention des soumissionnaires

Objet

1. La présente annexe formule des orientations à l'intention des consultants qui souhaitent fournir des services de conseil et professionnels financés par la BID ou par les fonds gérés par la BID.

Responsabilité de la sélection des consultants

2. L'Emprunteur seul assume la responsabilité de l'exécution du projet, et donc du paiement des services de conseil dans le cadre du projet. Pour sa part, la BID, conformément à son Accord constitutif, doit prendre les mesures nécessaires pour veiller à ce que les fonds de tout prêt accordé, garanti par la BID ou dans lequel elle a une participation, soient consacrés exclusivement aux fins auxquelles le prêt a été accordé, compte dûment tenu des considérations des Principes fondamentaux de la passation de marchés. Les décaissements du produit d'un prêt ou d'un don ne sont effectués qu'à la demande de l'Emprunteur. Les pièces justifiant que les fonds sont utilisés conformément au Contrat de prêt et/ou au Plan de passation des marchés (ou de l'Accord du fonds fiduciaire administré) doivent être soumises conjointement à la demande de décaissement de l'Emprunteur. Le paiement peut être effectué (a) pour rembourser l'Emprunteur du ou des paiements déjà effectué(s) sur ses propres ressources ; (b) directement à une tierce partie (au consultant) ou (c) à une banque commerciale pour les dépenses qui correspondent à une lettre de crédit d'une banque commerciale avec garantie de remboursement irrévocable de la BID (une procédure qui est exceptionnelle dans le cas de consultants). Comme le souligne le paragraphe 1.4 des présentes Politiques, l'Emprunteur est responsable de la sélection et de l'embauche des consultants. Il lance le DP, reçoit et évalue les propositions, et attribue le contrat. Le contrat engage l'Emprunteur et le consultant. La Banque n'est pas partie au contrat.

Rôle de la BID

3. Comme énoncé à l'Annexe 1 des présentes Politiques, la BID examine le DP, l'évaluation des propositions, les recommandations relatives à l'attribution du contrat, et le contrat pour s'assurer du respect des procédures convenues, conformément aux dispositions du Contrat de prêt, précisées dans le Plan de passation des marchés. Pour tous les contrats faisant l'objet d'un examen préalable de la BID, les documents sont examinés par la BID avant leur publication, comme cela est indiqué à l'Annexe 1. Par ailleurs, si la BID, à un stade quelconque du processus de sélection (et ce, même après l'attribution du contrat), détermine que les procédures convenues n'ont pas été respectées sur un point important, elle peut constater la non-conformité de la sélection, comme indiqué au paragraphe 1.19 des présentes Politiques. Cependant, si un Emprunteur a attribué le contrat après avoir reçu de la BID un Avis de non-objection, la BID ne déclarera la sélection non conforme que si elle a donné cet Avis de non-objection sur la base de la communication par l'Emprunteur d'informations incomplètes, erronées ou frauduleuses. En outre, si la BID établit que des représentants de l'Emprunteur ou du consultant se sont livrés à des Pratiques Interdites, elle peut appliquer les sanctions prévues au paragraphe 1.23 (b) des présentes Politiques.
4. La BID publie des DP et des contrats standard pour divers types de services de conseil. Comme le spécifient les paragraphes 2.9 et 2.12 des présentes Politiques, l'Emprunteur est tenu d'utiliser

ces documents, en ne leur apportant que le minimum de modifications jugées acceptables par la BID pour satisfaire aux exigences particulières du projet. Ces documents sont parachevés et publiés par l'Emprunteur dans le cadre de la DP.

Informations sur les services de conseil

5. Les informations sur les services de conseil, y compris une brève description de la nature des services et, s'ils sont disponibles, le calendrier, le coût estimatif, les mois-personnel, etc. seront, dans un premier temps, incluses dans le Profil du projet (PP), qui décrit les projets en préparation. Une fois le projet approuvé, des informations similaires seront également incluses dans la description de chaque projet sur le site Internet de la BID sous la rubrique *Procurement, Projects in Execution* [Passation de marchés, projets en cours d'exécution]. Ces informations seront mises à jour en permanence. Chaque projet nécessite la publication d'un avis général de passation de marchés sur *United Nations Development Business (UNDB online)*⁴¹ et sur le site Internet de la BID, qui comprendra une description plus détaillée des services requis, de l'Emprunteur et du coût budgétisé. Dans le cas des contrats d'un montant élevé,⁴² cela sera suivi d'un avis spécifique sollicitant une « manifestation d'intérêt » sur *UNDB on line* et sur le site Internet de la BID. Le rapport du projet fournira des informations encore plus détaillées.
6. Des informations sur les projets proposés et approuvés par la BID sont disponibles sur le site Internet de la BID. Le rapport du projet est disponible après l'approbation du prêt. UNDB est disponible par abonnement en ligne.

Rôle des consultants

7. Lorsque les consultants reçoivent le DP, et s'ils peuvent satisfaire aux exigences des termes de référence et aux conditions commerciales et contractuelles, ils doivent prendre les dispositions nécessaires pour préparer une proposition adaptée (par exemple, visiter le pays de la mission, rechercher des associations, rassembler la documentation, constituer l'équipe de préparation). Si les consultants décèlent dans les documents du DP - en particulier dans la procédure de sélection et les critères d'évaluation - une ambiguïté, une omission ou une contradiction interne, ou toute caractéristique qui n'est pas claire ou qui semble discriminatoire ou restrictive, ils doivent demander par écrit des précisions à l'Emprunteur dans le délai spécifié dans le DP pour obtenir des éclaircissements.
8. À cet égard, il importe de souligner, comme il est précisé au paragraphe 1.2 des présentes Politiques, que chaque sélection est régie par le REFP spécifique publié par l'Emprunteur. Si l'une quelconque des dispositions de cet DP leur paraît incompatible avec les présentes Politiques, les consultants doivent également s'adresser à l'Emprunteur.
9. Les consultants doivent s'assurer qu'ils soumettent une proposition entièrement conforme, y compris tous les documents justificatifs demandés dans le DP. Il est essentiel de s'assurer de l'exactitude des curricula vitae du personnel clé soumis avec les propositions. Les curricula vitae doivent être signés par les consultants et par les personnes et datés. Le non-respect d'exigences

⁴¹ L'UNDB est une publication des Nations Unies. On trouvera les renseignements relatifs à l'abonnement à l'adresse suivante : Development Business, United Nations, GCPO 5850, New York, NY 10163-5850, États-Unis d'Amérique (site Internet : www.devbusiness.com ; adresse électronique : dbusiness@un.org). Site Internet de la BID : www.iadb.org.

⁴² Contrats dont le coût attendu est supérieur à l'équivalent de 200 000 USD.

importantes entraînera le rejet de la proposition. Après réception et ouverture des propositions techniques, il ne sera ni demandé ni permis aux consultants de modifier la teneur de la proposition, le personnel clé, etc. De même, après réception des propositions de prix les consultants ne seront ni invités à, ni autorisés à modifier les prix proposés, etc., durant les négociations conformément aux dispositions de la DP. Si une prorogation de la validité des propositions est la raison pour laquelle le personnel clé n'était pas disponible pour une entreprise, un changement de personnel clé ayant des qualifications équivalentes ou supérieures pourrait être possible.

Caractère confidentiel de la procédure

10. Comme indiqué au paragraphe 2.36, le processus d'évaluation des propositions est confidentiel jusqu'à la Notification d'intention d'attribution de contrat, sauf en ce qui concerne la divulgation des points techniques comme indiqué aux paragraphes 2.20 et 2.27. La confidentialité permet à l'Emprunteur et aux examinateurs de la BID d'éviter toute ingérence indue perçue ou réelle. Si, au cours du processus d'évaluation, les consultants souhaitent porter des informations supplémentaires à l'attention de l'Emprunteur, de la BID ou des deux, ils doivent le faire par écrit.

Action de la BID

11. Les consultants sont libres d'envoyer copie à la BID des communications adressées à l'Emprunteur au sujet de toute question ou problème relatifs au processus de sélection, ou d'écrire directement à la BID s'ils n'obtiennent pas rapidement de réponse de l'Emprunteur ou si l'objet de la communication est une plainte contre l'Emprunteur. En pareils cas, ils doivent adresser toute correspondance à la Représentation de la BID dans le pays de l'Emprunteur avec copie à la Division de la passation des marchés pour les projets (Project Procurement Division) de la BID, à son siège à Washington, D.C.
12. Lorsqu'elle reçoit des communications de la part des consultants pré-sélectionnés avant la date limite de remise des propositions, la BID, si elle le juge approprié, les transmettra à l'Emprunteur, pour suite à donner, en lui faisant part de ses observations et avis.
13. Les communications, y compris les plaintes, que la BID reçoit des consultants après l'ouverture des propositions techniques sont traitées de la manière indiquée ci-après. Si le contrat en question n'est pas soumis à un examen préalable de la BID, les communications sont transmises à l'Emprunteur, pour qu'il en tienne dûment compte et leur donne les suites appropriées. La réponse de l'Emprunteur sera examinée lors de la supervision ultérieure du projet par le personnel de la BID. Exceptionnellement, si une plainte est d'une nature particulièrement grave, la BID peut demander à l'Emprunteur de lui envoyer, avant le lancement de toute procédure, toute la documentation pertinente pour examen préalable et commentaires, conformément aux procédures indiquées au paragraphe 2 de l'Annexe 1. Dans le cas de contrats devant faire l'objet d'un examen préalable, la BID examine la communication, en consultation avec l'Emprunteur. Les renseignements additionnels qui pourraient être nécessaires pour mener ce processus à bien sont obtenus auprès de l'Emprunteur. Si des éclaircissements ou des renseignements supplémentaires doivent être fournis par le consultant, la BID demande à l'Emprunteur de les obtenir, de commenter les éléments d'information reçus et, le cas échéant, de les incorporer dans le rapport d'évaluation. L'examen de la BID ne sera pas achevé tant que la communication n'aura pas été pleinement étudiée et prise en compte. Les communications reçues de la part des consultants et

impliquant des allégations de Pratiques Interdites⁴³ peuvent justifier un traitement différent pour des raisons de confidentialité. Dans de tels cas, la BID partagera avec diligence et discrétion les informations jugées appropriées avec l’Emprunteur.

14. Sauf pour accuser réception des communications reçues, la BID ne prend aucun contact et n’échange aucune correspondance avec les consultants pendant le processus de sélection et d’examen, tant que l’attribution du contrat n’a pas été notifiée.

Échange d’informations avec la BID après l’attribution du contrat

15. Ainsi que le spécifie le paragraphe 2.34, si un consultant souhaite connaître les motifs pour lesquels sa proposition n’a pas été retenue, il doit s’adresser à l’Emprunteur. S’il n’est pas satisfait de l’explication reçue et s’il souhaite rencontrer un représentant de la BID, il peut s’adresser à la Représentation de la BID dans le pays emprunteur, avec copie à la Division de la passation des marchés pour les projets (Project Procurement Division) de la BID à son siège à Washington, D.C., laquelle organisera une réunion avec les personnes de la BID compétentes au niveau approprié. Au cours de cette réunion, seule pourra être évoquée la proposition du consultant et la discussion ne portera en aucun cas sur les propositions concurrentes.

⁴³ Les Pratiques Interdites suspectées doivent être directement signalées au Bureau d’intégrité institutionnelle (OII) de la BID par courriel : OII-reportfraud@iadb.org ; via le site Internet de la BID ; en téléphonant au numéro gratuit : (877)223-4551 depuis les États-Unis (ce numéro n’est pas gratuit lorsque l’appel est émis depuis d’autres pays) ; ou en contactant l’OII au siège de la BID à Washington DC : +1-202-623-1000.

Annexe 4 : Politiques relatives à la passation de marchés dans le cadre de prêts au secteur privé

1. Application des Politiques au secteur privé

Conformément aux politiques de la BID, une entreprise appartient au secteur privé lorsque le gouvernement ne détient aucune participation dans le capital de l'entreprise ou lorsque la participation du gouvernement représente moins de 50 % du capital total de l'entreprise. En général, les politiques de passation de marchés de la BID s'appliquent également au secteur privé, que l'entité soit un Emprunteur de la BID ou qu'il soit un bénéficiaire d'une garantie de la BID. En particulier, les politiques de la BID relatives à l'utilisation appropriée des fonds provenant d'un prêt et à l'admissibilité des biens, des travaux et des services, de même que ses politiques relatives aux considérations d'économie et d'efficacité, s'appliquent au secteur privé.

2. Méthodes de passation de marchés

Les Emprunteurs du secteur privé utiliseront les procédures de passation de marchés conformément aux pratiques du secteur privé ou aux pratiques commerciales établies jugées acceptables par la BID. La BID veille à ce que ces procédures se traduisent par des prix de marché concurrentiels pour les biens et les services, et à ce que ces biens et services répondent aux besoins du projet.

3. Conflit d'intérêts

Les contrats attribués par des Emprunteurs du secteur privé devraient être négociés aux conditions du marché, en tenant compte des intérêts financiers de l'Emprunteur plutôt que des intérêts de sa société mère. Lorsqu'un actionnaire d'un Emprunteur du secteur privé agit également à titre d'entrepreneur auprès de l'Emprunteur, la preuve devrait être apportée à la satisfaction de la BID que les coûts d'acquisition sont approximativement équivalents aux estimations budgétaires et aux prix du marché, et que les conditions du contrat sont équitables et raisonnables. La BID ne financera pas les acquisitions qui sont supérieures aux prix du marché.