

Chapitre 2: Passations de marchés de biens et de services

Table des matières

	Page
Première Partie GENERALITES	55
Article 1.01 Introduction	55
Article 1.02 Appel d'Offres International (AOI)	58
Article 1.03 Procédures autres que celle de l' Appel d'Offres International (AOI)	59
Article 1.04 Eligibilité.....	60
Article 1.05 Examen par la JICA	61
Article 1.06 Pratiques corrompues ou frauduleuses.....	62
Deuxième Partie APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL (AOI)	63
A. Types et taille des marchés	63
Article 2.01 Types de marchés.....	63
Article 2.02 Taille du marché	65
Article 2.03 Appels d'offres à une étape et deux enveloppes et appels d'offres à deux étapes	66
B. Publicité et pré-qualification	68
Article 3.01 Publicité	68
Article 3.02 Pré-qualification des soumissionnaires	69
C. Dossiers d'appel d'offres	72
Article 4.01 Généralités	72
Article 4.02 Référence à la JICA	73
Article 4.03 Garantie des Offres.....	74
Article 4.04 Conditions du marché	75
Article 4.05 Clarté des dossiers d'appel d'offres	76
Article 4.06 Normes	78
Article 4.07 Utilisation de marques de fabrique	79
Article 4.08 Dépenses effectuées dans le cadre des marchés.....	80
Article 4.09 Monnaies des offres	81
Article 4.10 Conversion des monnaies pour la comparaison des offres	82
Article 4.11 Monnaies de paiement.....	83
Article 4.12 Clauses de révision de prix	84
Article 4.13 Avances de paiement.....	85
Article 4.14 Garanties et retenue.....	86
Article 4.15 Assurance.....	88
Article 4.16 Clauses relatives aux pénalités et aux primes	89
Article 4.17 Force majeure	90
Article 4.18 Langue.....	91
Article 4.19 Règlement de litiges.....	92
Article 4.20 Lois applicables.....	93
D. Ouverture des plis, évaluation et adjudication du marché	94
Article 5.01 Délai entre le lancement de l'appel d'offres et la soumission des offres	94
Article 5.02 Procédures d'ouverture des offres.....	95
Article 5.03 Clarification ou modification des offres.....	96
Article 5.04 Caractère confidentiel de la procédure.....	97
Article 5.05 Examen des offres	98
Article 5.06 Evaluation et comparaison des offres.....	99
Article 5.07 Post-qualification des soumissionnaires	102
Article 5.08 Rapport d'évaluation.....	103

Article 5.09	Adjudication du marché	104
Article 5.10	Rejet des offres.....	106
Article 5.11	Notification aux soumissionnaires non-retenus et compte-rendu	108
Article 5.12	Informations pouvant être rendues publiques	109
Annexe I	Facteurs à évaluer dans la pré-qualification	110

Chapitre 2: Passations de marchés de biens et de services

Première Partie GENERALITES

Article 1.01 Introduction

(1) Les « Directives pour la passation des marchés sous financement par Prêts APD du Japon » s'appliquent aux Prêts APD octroyés par l'AGENCE JAPONAISE DE COOPERATION INTERNATIONALE (ci-après dénommée « la JICA »), en vertu de l'article 13, paragraphe 1, point (ii), clause (a) de l'Acte de l'INSTITUTION ADMINISTRATIVE INDEPENDANTE - AGENCE JAPONAISE DE COOPERATION INTERNATIONALE.

(2) Ces Directives établissent les règles générales que les Emprunteurs de la JICA doivent suivre lors de la passation des marchés de biens et de services dans le cadre de projets de développement financés, en partie ou en totalité, par des Prêts APD du Japon. (Tel qu'il est utilisé dans ces Directives, le terme "Emprunteur" désigne également le maître d'ouvrage du projet et le terme "biens et services" désigne tous les services hors services de consultants).

(3) Toutes les sommes versées dans le cadre des Prêts APD du Japon devront être utilisées en tenant pleinement compte de considérations d'économie, d'efficacité, de transparence dans le processus de passation des marchés et de non-discrimination entre les soumissionnaires éligibles pour les contrats de passation des marchés.

(4) L'application de ces Directives à un projet particulier financé au moyen d'un Prêt APD octroyé par la JICA sera stipulée dans l'Accord de Prêt conclu entre la JICA et l'Emprunteur.

(5) Ces Directives régissent les relations entre la JICA et l'Emprunteur, ce dernier ayant la responsabilité de la passation des marchés de biens et de services. Aucune clause de ces Directives ne pourra être interprétée de façon à créer un droit ou une obligation entre la JICA et une tierce partie, y compris les soumissionnaires pour les marchés de biens et de services. Les droits et obligations de l'Emprunteur à l'égard des soumissionnaires, pour les biens et services devant être fournis dans le cadre du projet, seront définis dans les dossiers d'appel d'offres que l'Emprunteur établira en conformité avec ces Directives.

(6) La JICA et l'Emprunteur conviendront du calendrier de la passation des marchés, au préalable ou au cours des négociations se rapportant aux Prêts APD du Japon.

< Notes >

1. Alinéa (1) :

Cet alinéa définit le terme de « prêts APD du Japon » et indique que ces Directives s'appliquent aux prêts APD du Japon.

2. Alinéa (2) :

Cet alinéa indique que l'objectif de ces Directives est de fixer des règles relatives à la passation des marchés qui devront être suivies par les Emprunteurs en général.

3. Alinéa (3) :

Cet alinéa inscrit les principes qui sous-tendent la philosophie de base de la passation des marchés. Outre les principes d'économie, d'efficacité et de non-discrimination, le principe de transparence est également spécifié, dans un contexte de reconnaissance croissante de son importance dans le processus de passation des marchés. Ce principe

apparaît également parmi les considérations générales figurant dans les Directives de passation des marchés de la Banque mondiale.

4. Alinéa (4) :

Le projet devra être mis en œuvre de manière à se conformer au calendrier convenu entre la JICA et l’Emprunteur. L’Emprunteur peut procéder à la passation des marchés avant la signature de l’Accord de Prêt, dans le respect des règles internationales de l’aide publique au développement, en consultant la JICA sur les procédures de passation des marchés que l’Emprunteur peut mener d’avance.

5. Alinéa (5) :

(01) Ces Directives font partie de l’Accord de prêt signé entre la JICA et l’Emprunteur et, par conséquent, si certains problèmes apparaissent au cours de la procédure de passation des marchés entre l’Emprunteur et un soumissionnaire ou un entrepreneur qui sont les parties directement concernées, et notamment des problèmes en rapport avec la décision d’adjudication ou la conclusion d’un marché, ces problèmes doivent être résolus par les parties concernées à la lumière des dossiers d’appel d’offres ou du marché, et la JICA ne sera pas en position d’assumer la moindre responsabilité en ce domaine. Le paragraphe permet de clarifier le fait que la responsabilité de la passation des marchés incombe à l’Emprunteur et non à la JICA.

(02) Ces Directives s’appliquent aux biens et services ordinaires (en incluant les services afférents hors services de consultants) dans le cadre d’une aide projet ordinaire. Par conséquent, les cas spéciaux devront être traités de manière appropriée en modifiant, soit par ajout soit par retrait, certaines dispositions des Directives, ou en préparant un nouveau mécanisme de passation des marchés, selon le cas.

6. En vertu du principe de non-discrimination entre les soumissionnaires éligibles, aucune forme de marge préférentielle ou de préférence nationale ne pourra être permise dans le processus de pré-qualification ou d’évaluation des offres dans le cadre des prêts APD du Japon.

(01) Les raisons de cette politique sont les suivants :

a) Toutes les firmes éligibles doivent être traitées de manière égale dans le cadre des prêts APD du Japon.

b) De telles préférences risqueraient d’entraîner une hausse du coût du projet et/ou une dégradation des performances techniques.

c) De telles préférences pourraient constituer une distorsion allant à l’encontre d’une compétition équitable entre les soumissionnaires éligibles.

(02) A titre d’exemple, nous présentons ci-après quelques unes des mesures de préférence nationale fréquemment proposées par les Emprunteurs. Ces mesures ne sont pas acceptables dans le cadre des prêts APD du Japon.

a) Obligation de s’associer avec des firmes locales : inacceptable. Cependant, l’encouragement à s’associer peut être accepté par la JICA.

b) Critères avantageux pour les firmes locales et attribution d’un nombre important de points pour l’expérience dans le pays au cours de la pré-qualification : inacceptable.

7. Pour mettre l’accent sur la liberté de compétition entre les soumissionnaires, la JICA n’est pas favorable à l’idée de communiquer le prix estimé du contrat avant l’appel

d'offres. Cependant, certains Emprunteurs et certaines institutions financières internationales ont récemment pris position en faveur d'une telle communication en vue d'offrir le maximum de transparence dans le processus. Bien que la JICA n'encourage pas cette idée, la JICA ne pourra pas s'opposer à l'Emprunteur si ce dernier souhaite communiquer le prix du marché avant l'appel d'offres.

8. Sur la base du principe "Une offre par soumissionnaire", qui vise à assurer une compétition loyale, les règles suivantes se rapportant aux associations/groupements de firmes devront être observées en général :
 - (01) La (Les) firme (s), qui est (sont) "conjointement et solidairement" responsable(s) de l'exécution complète du contrat, ne sera (seront) pas autorisée(s) à participer à plus d'une offre en quelque capacité que ce soit, y compris en capacité de sous-traitant.
 - (02) Une firme agissant en capacité de membre sous-traitant (non responsable de la totalité du contrat) dans n'importe quelle offre, pourra participer à plus d'une offre, mais en cette seule capacité.

Article 1.02 Appel d'Offres International (AOI)

La JICA estime que, dans la plupart des cas, l'Appel d'Offres International (AOI) est la meilleure méthode pour répondre aux exigences relatives à la passation des marchés de biens et de services dans le cadre de ses projets, exigences mentionnées dans l'Article 1.01(3). En conséquence, la JICA demande en général aux Emprunteurs de se procurer les biens et les services par AOI, en conformité avec la procédure décrite dans la Deuxième Partie de ces Directives.

< Notes >

Cet article se fonde sur l'idée que, à la lumière des principes énoncés dans l'alinéa 1.01 (3), la méthode de passation de marchés la plus appropriée dans les cas ordinaires est l'Appel d'Offres International (AOI).

Article 1.03 Procédures autres que celle de l'Appel d'Offres International (AOI)

(1) Il peut exister des circonstances particulières dans lesquelles l'AOI ne convient pas et la JICA peut envisager d'autres procédures acceptables dans les cas suivants:

(a) Lorsque l'Emprunteur désire maintenir un niveau raisonnable de standardisation de ses équipements ou des pièces détachées pour des raisons de compatibilité avec les équipements existants;

(b) Lorsque l'Emprunteur désire maintenir la continuité des services fournis dans le cadre d'un marché existant, conclu selon une procédure acceptable par la JICA;

(c) Lorsque le nombre d'entrepreneurs, de fournisseurs ou de fabricants qualifiés (ci-après dénommés collectivement "l'(les) entrepreneur(s)") est limité;

(d) Lorsque le montant du marché est si petit qu'il n'intéresserait sûrement aucune firme étrangère ou que le volume de travail administratif engendré l'emporterait sur les avantages de l'AOI;

(e) Lorsque, en plus des cas (a), (b), (c) et (d) ci-dessus, la JICA estime que la procédure d'AOI n'est pas appropriée, par exemple dans le cas de d'une passation de marchés urgente.

(2) Dans les cas mentionnés ci-dessus, les méthodes de passation de marchés suivantes peuvent être appliquées lorsqu'elles sont appropriées, de façon à se conformer le plus possible à la procédure de l'AOI:

(a) Appel d'Offres International Restreint (AOIR), qui est essentiellement un Appel d'Offres International par invitation directe, sans publicité ouverte.

(b) "International Shopping", qui est une méthode de passation des marchés basée sur la comparaison d'offres de prix obtenues auprès de plusieurs (généralement trois au minimum) fournisseurs étrangers et/ou locaux afin d'obtenir des prix compétitifs.

(c) Marché de gré à gré

(3) Ces Directives ne s'appliqueront pas dans les cas de passation de marchés de biens et de services devant être financés sur la portion en monnaie locale du Prêt.

La passation de ces marchés de biens et services devra toutefois être effectuée en tenant compte des considérations mentionnées dans l'Article 1.01(3). La JICA estime approprié que ces passations de marchés soient effectuées par Appel d'Offres Local (AOL) parmi les entrepreneurs du pays de l'Emprunteur.

< Notes >

1. Cet article décrit les cas dans lesquels des méthodes autres que l'AOI, qui est la principale méthode de passation des marchés, peuvent être utilisées, et il décrit également les procédures qui doivent être adoptées lorsque de telles méthodes sont utilisées.

2. Alinéa (3) :

Ces Directives ne s'appliquent pas à la passation des marchés de biens et de services qui sont financés sur la portion en monnaie locale. Dans ce dernier cas, la procédure de passation des marchés généralement utilisée dans le pays de l'Emprunteur est acceptable. Toutefois, le présent alinéa stipule que l'appel d'offres compétitif est préférable au regard des considérations mentionnées à l'alinéa 1.01 (3).

Article 1.04 Eligibilité

(1) Une firme ou un organisme qui ont été engagés par l'Emprunteur pour fournir des services de consultants pour la préparation relative à la passation des marchés ou à la mise en oeuvre d'un projet, de même que tous leurs associés/filiales (incluant la maison mère), seront disqualifiés pour travailler en toute autre qualité dans le cadre du même projet (y compris lors de la soumission d'offres de biens et de services pour une partie quelconque du projet). Dans certains cas seulement, sous réserve d'une justification claire, et après considération de tous les aspects et de toutes les circonstances, la JICA et l'Emprunteur pourront, d'un commun accord, permettre à une firme et/ou à ses associés, ses filiales et sa maison mère de soumissionner en qualité d'entrepreneur dans le cadre d'un projet financé par des Prêts APD du Japon, lorsque cette firme est également employée en qualité de consultant dans le cadre du même projet.

(2) Les dispositions du paragraphe (1) de cet Article s'appliquent également aux entrepreneurs qui prêtent ou détachent temporairement leur personnel auprès des firmes ou organismes qui fournissent des services de consultants pour la préparation relative aux passations de marchés ou à la mise en oeuvre du projet, si ce personnel est impliqué en quelque qualité que ce soit dans le même projet.

< Notes >

1. Alinéa (1) et (2) :

Prière de se référer à l'interprétation suivante pour les termes « prêtent ou détachent temporairement ».

(01) Dans le cas où un entrepreneur ou un fabricant prête ou détache temporairement son personnel à un consultant, cet entrepreneur/ce fabricant ne sera disqualifié que si le personnel est en charge du projet dans lequel l'entrepreneur/le fabricant est impliqué.

(02) Le personnel prêté ou détaché temporairement se définit comme le personnel qui n'a pas démissionné de l'entreprise. La « démission » se définit comme le fait pour le personnel d'avoir reçu une indemnité de fin de contrat et de ne plus recevoir la moindre indemnité financière de l'entreprise. Dans ce cas, après la démission, le personnel ne peut plus être considéré comme prêté ou détaché provisoirement.

(03) « être en charge du projet » se définit dans les termes spécifiés dans le contrat de services de consultants en rapport avec la participation du personnel au travail, soit au siège, soit sur le site de projet. En revanche, dans le cas où le personnel prêté ou détaché temporairement n'est pas en charge du projet en question, le problème de l'impartialité de l'entreprise/du fabricant ne se pose pas.

(04) L'impartialité des consultants est requise dans le cadre du contrat, non seulement au niveau de la passation des marchés, mais aussi au niveau de la préparation de l'avant-projet détaillé et des dossiers d'appels d'offres, ainsi qu'au niveau de la supervision du projet. En bref, tous les membres de l'équipe de consultants qui participent aux différents stades précédemment mentionnés devront être impartiaux vis à vis des soumissionnaires.

2. En principe, s'il apparaît qu'une firme agit en violation de cet article, cette firme (les associés/les filiales du consultant) sera disqualifiée pour l'appel d'offres.

Article 1.05 Examen par la JICA

(1) La JICA peut examiner les procédures de passation des marchés mises en œuvre par l’Emprunteur ainsi que les documents et les décisions s’y rapportant. L’Emprunteur devra soumettre à la JICA, pour référence, tous les documents et toutes les informations que la JICA pourra raisonnablement requérir. L’Accord de Prêt spécifiera la portée des procédures d’examen à appliquer au titre des biens et services qui seront financés sur le montant du Prêt.

(2) La JICA ne financera pas les dépenses se rapportant aux biens et services qui, de l’avis de la JICA, n’auront pas été acquis en conformité avec les procédures convenues et la JICA annulera la portion du prêt allouée aux biens et services ayant fait l’objet de passation de marchés non conformes. La JICA peut, en outre, prendre d’autres recours dans le cadre de l’Accord de Prêt.

< Notes >

1. Généralement, les décisions relatives à la passation des marchés de biens et services soumises à l’examen et à la non-objection de la JICA sont les suivantes:

(01) Si l’Emprunteur souhaite adopter des procédures de passation de marchés autres que l’Appel d’Offres International, l’Emprunteur devra soumettre à la JICA une Demande d’Examen de la / des méthode(s) de passation des marchés.

(02) Avant la publication et/ou la notification de pré-qualification, l’Emprunteur devra soumettre à la JICA les documents de pré-qualification.

(03) Après la sélection des firmes pré-qualifiées, l’Emprunteur devra soumettre à la JICA la liste de ces firmes et un rapport sur la procédure de sélection, en justifiant ce choix et en joignant tous les documents pertinents.

(04) Avant le lancement de l’appel d’offres, l’Emprunteur devra soumettre à la JICA les notifications et instructions aux soumissionnaires, le formulaire d’offre, le projet de contrat proposé, les spécifications, les plans et tous autres documents relatifs aux appels d’offres.

(05) Lorsque la procédure à une étape et deux enveloppes est adoptée, l’Emprunteur devra, avant l’ouverture des offres financières, soumettre à la JICA l’analyse des offres techniques.

(06) Avant l’envoi de la notification d’adjudication du marché au soumissionnaire retenu, l’Emprunteur soumettra à la JICA l’analyse des offres et la proposition d’adjudication. (Lorsque l’étape (05) ci-dessus est engagée, “L’Analyse des offres” devra se lire “Analyse des offres financières”.)

(07) Lorsque, comme stipulé à l’Article 5.10 des Directives, l’Emprunteur souhaite rejeter toutes les offres ou négocier avec le soumissionnaire évalué le moins disant (ou, en cas d’échec dans l’obtention d’un résultat satisfaisant lors d’une telle négociation, avec le soumissionnaire évalué classé suivant) en vue d’obtenir un marché satisfaisant, l’Emprunteur devra informer la JICA de ses raisons en soumettant une demande d’examen préalable et de non-objection.

(08) Immédiatement après la conclusion du marché, l’Emprunteur devra soumettre à la JICA une copie dument certifiée du marché.

2. Des mesures additionnelles pourront être mises en œuvre par la JICA à tout moment dans le cadre de l’Accord de Prêt.

Article 1.06 Pratiques corrompues ou frauduleuses

(1) La JICA a pour politique d'exiger des soumissionnaires, des entrepreneurs et des Emprunteurs le respect des normes éthiques les plus élevées lors de la passation des marchés et de l'exécution des contrats dans le cadre des marchés financés par les Prêts APD du Japon et toute autre APD japonaise. En conformité avec cette politique, la JICA :

(a) rejettera une proposition d'adjudication si elle estime que le soumissionnaire recommandé pour l'adjudication s'est livré à des pratiques corrompues ou frauduleuses lors de la compétition pour le marché en question ;

(b) reconnaîtra l'inéligibilité d'un entrepreneur, durant une période déterminée par la JICA, pour l'adjudication d'un marché financé par un Prêt APD du Japon si, à un moment ou à un autre, elle estime que l'entrepreneur s'est livré à des pratiques corrompues ou frauduleuses lors de la compétition ou de la réalisation d'un autre marché financé par un Prêt APD du Japon ou d'autres formes d'APD japonaise.

(2) Cette disposition sera mentionnée dans le dossier d'appel d'offres et dans le marché entre l'Emprunteur et l'entrepreneur.

< Notes >

1. Cet article a été introduit dans une optique de conformité avec le consensus international en cours d'émergence sur la lutte contre la corruption (la « Convention sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales » de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) est entrée en vigueur et des clauses anti-corruption ont été introduites dans les Directives de passation des marchés et d'emploi de consultants dans le cadre des prêts de la Banque mondiale et de la Banque asiatique de développement.).
2. Dans le cadre de cet alinéa, les mesures concrètes devant être prises vis à vis de la partie engagée dans des pratiques corrompues ou frauduleuses sont déclinées dans les différentes règles de la JICA qui s'y rapportent.
3. Alinéa (1) :
Le dossier d'appel d'offres inclura cet alinea, afin d'informer les soumissionnaires que les firmes reconnues pour s'être engagées dans des pratiques corrompues ou frauduleuses dans des marchés financés par les Prêts APD du Japon et toute autre forme d'APD japonaise seront inéligibles à une participation aux marchés financés par les Prêts APD du Japon, durant une période déterminée par la JICA.

Deuxième Partie APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL (AOI)

A. Types et taille des marchés

Article 2.01 Types de marchés

(1) Les marchés peuvent être conclus, sur la base de prix unitaires pour les travaux à effectuer ou les articles à fournir, sur la base d'un prix forfaitaire, sur la base d'un remboursement des coûts réels ou encore sur la base d'une combinaison de ces trois méthodes pour différentes portions du marché, en fonction de la nature des biens ou des services à fournir. Les dossiers d'appel d'offres devront indiquer clairement le type de marché choisi.

(2) Les marchés sur la base d'un remboursement des coûts réels ne sont pas acceptables par la JICA, sauf en cas de circonstances exceptionnelles, telles que des conditions à hauts risques ou lorsque les coûts ne peuvent pas être déterminés à l'avance avec une précision suffisante.

(3) Les marchés uniques, couvrant l'ingénierie, les équipements et la construction fournis par le même entrepreneur (marchés "clés en main") sont acceptables s'ils offrent des avantages techniques et économiques à l'Emprunteur, par exemple lorsqu'un procédé spécial ou une forte intégration des différentes phases est souhaitable.

< Notes >

1. Alinéa (1) :

(01) Les principaux types de marchés sont : le marché à forfait (le prix du marché est déterminé sur la base d'une somme forfaitaire), le marché à prix unitaires (le prix du marché est déterminé sur la base 'quantité x prix unitaire') et le marché sur la base d'un remboursement des coûts réels. Le type de marché devra être spécifié dans les dossiers d'appels d'offres.

(02) Le marché à forfait est utilisé lorsque la portée des travaux peut être estimée de manière précise (travaux de construction de superstructures de ponts, habitations, bâtiments, etc.), tandis que le marché à prix unitaires est indiqué dans les cas où le contenu ou la quantité sont indéterminés ou lorsque le volume de travail du projet ne peut être estimé précisément (travaux complexes de génie civil par exemple). Pour exemple d'une « combinaison » de ces méthodes, citons le cas d'un marché pour une unité industrielle, avec une portion à forfait pour l'unité proprement dite et une portion à prix unitaires pour les parties annexes.

2. Alinéa (2) :

Pour le marché sur la base d'un remboursement des coûts réels, le montant du paiement est déterminé après l'achèvement des travaux et il se compose des coûts de construction réels (coûts des matériaux, coût de la main-d'œuvre, etc.) et des coûts indirects (dépenses du siège, par exemple). Le marché sur la base d'un remboursement des coûts réels peut être un marché à coût plus honoraire fixe, un marché à coût plus honoraire proportionnel, etc.. Les marchés sur la base d'un remboursement des coûts réels, dans lesquels le prix du marché ne peut pas être déterminé du tout à l'avance n'est, en principe, pas permis, comme indiqué dans cet alinéa, dans la mesure où le montant devant être financé par la

JICA ne peut être déterminé.

3. Alinéa (3) :

En fonction de la portée du marché, un marché “clés en main”, cité dans ce paragraphe, est possible. Dans un marché clés en main (ou marché de conception-construction), un seul entrepreneur est responsable, dans le respect des exigences de l’employeur, de la conception et de l’exécution des travaux combinant des composantes ingénierie (civile, mécanique, électrique, etc.), passation des marchés, construction et mise en service. Il existe également un “marché de conception-construction-exploitation”, où le marché clés en main est prolongé, pour couvrir également la gestion au stade opérationnel après la mise en service.

Article 2.02 Taille du marché

Afin de favoriser la plus large compétition, les marchés individuels pour lesquels un appel d'offres est lancé devront être, dans la mesure du possible, d'une taille suffisamment importante pour attirer des offres sur une base internationale.

< Notes >

Dans la mesure où l'un des objectifs de l'appel d'offres est d'exploiter au maximum le principe de compétition, la taille de chaque lot devra être suffisamment importante pour attirer un certain nombre de firmes. « Un marché par projet » n'est pas du tout nécessaire, mais un fractionnement arbitraire dans le but d'éviter l'AOI, comme le mentionne l'article 1.03 (1) (d) devra être évité. Les pays emprunteurs ont tendance à fractionner les projets en un grand nombre de lots de petits montants, dans l'espoir de voir acceptées les offres des entreprises locales, mais ceci entraîne de nombreux effets négatifs sur la gestion du projet, en termes de difficulté à coordonner les lots, de complexité dans le contrôle des marchés notamment, sans compter qu'il est plus difficile dans ce cas d'utiliser l'AOI, et cette pratique devrait être évitée dans la mesure du possible.

Article 2.03 Appels d'offres à une étape et deux enveloppes et appels d'offres à deux étapes

(1) Pour les travaux, les outillages et les équipements pour lesquels des spécifications techniques complètes sont préparées à l'avance, la procédure d'appel d'offres à une étape et deux enveloppes devra être adoptée. Dans le cadre de cette procédure, les soumissionnaires seront invités à soumettre leurs offres financière et technique simultanément dans deux enveloppes séparées. Les offres techniques seront tout d'abord ouvertes et examinées pour déterminer si elles sont conformes aux spécifications. Une fois l'examen technique achevé, les offres financières des soumissionnaires dont les offres techniques ont été jugées conformes aux spécifications techniques seront publiquement ouvertes, en présence des soumissionnaires ou de leurs représentants. L'ouverture des offres financières suivra les procédures stipulées dans l'article 5.02 de ces Directives. L'évaluation des offres financières devra être conforme à l'article 5.06 de ces Directives. Les offres financières des soumissionnaires ayant été déterminées non conformes aux spécifications techniques seront rapidement retournées non-ouvertes aux soumissionnaires concernés. L'utilisation de cette procédure devra faire l'objet d'un accord entre la JICA et l'Emprunteur.

(2) Dans le cas des marchés clés en main ou des marchés d'installations industrielles complexes et de grande envergure ou d'équipements, soumis à de rapides avancées technologiques, tels que les gros systèmes informatiques, pour lesquels il serait peu souhaitable ou peu aisé de préparer des spécifications techniques complètes au préalable, une procédure d'appel d'offres à deux étapes pourra être adoptée. Dans le cadre de cette procédure, les soumissionnaires seront tout d'abord invités à soumettre des offres techniques sans les prix, sur la base des exigences minimales en matière de fonctionnement et de performances. Après clarifications et ajustements techniques et commerciaux, les dossiers d'appel d'offres seront modifiés et les soumissionnaires seront invités à soumettre leurs offres techniques finales et leurs offres financières à la seconde étape. L'utilisation de cette procédure devra faire l'objet d'un accord entre la JICA et l'Emprunteur.

< Notes >

1. Alinéa (1) :

La procédure de l'appel d'offres à une étape et deux enveloppes est employée dans les cas d'équipements de production d'électricité pour les centrales thermiques, de projets de construction de pont, de projets de construction de métro, etc., et elle pourra être communément adoptée.

La procédure de l'appel d'offres à une étape et deux enveloppes est préférable dans une optique de qualité, car la compétition sur les prix se fait uniquement entre les soumissionnaires ayant passé avec succès l'évaluation technique. Il est arrivé que, dans certains cas, les offres financières des soumissionnaires ayant été déterminées non conformes aux spécifications techniques soient ouvertes afin de rechercher les offres de prix plus basses, ce qui témoignait d'un manque de compréhension du but de cette procédure. Dans d'autres cas, les offres financières avaient été ouvertes lors de l'évaluation technique, affectant ainsi l'évaluation. De tels cas ne devraient jamais être autorisés.

2. Alinéa (2):

La procédure d'appel d'offres à deux étapes pourra, par exemple, être employée pour des projets d'installations industrielles comportant différents procédés de fabrication, pour les marchés clés en main lorsque plusieurs conceptions de procédés sont disponibles, ou dans le cas de marchés d'équipements soumis à de rapides avancées technologiques comme les systèmes informatiques.

3. Lors de l'évaluation des offres, les modifications de prix répondant à des clarifications ou des majorations de prix en cas d'écarts doivent faire l'objet d'un examen très poussé pour éviter toute modification substantielle du prix (remise après l'appel d'offres).
4. Dans les cas de procédure à une étape et deux enveloppes ou de procédure à deux étapes, le résultat de l'évaluation technique doit généralement être soumis à la JICA pour examen et non-objection.

B. Publicité et pré-qualification

Article 3.01 Publicité

Dans tous les cas de marchés par AOI, les invitations à la pré-qualification ou les avis d'appel d'offres devront être publiés au moins dans un journal de grande diffusion du pays de l'Emprunteur. L'Emprunteur devra également envoyer rapidement une copie des invitations ou des avis (ou avis de publicité) à la JICA.

< Notes >

1. Comme précédemment indiqué, l'un des objectifs de l'emploi de l'AOI est de minimiser les coûts en développant au maximum le principe de compétition. La publicité auprès du public et la fourniture d'informations à un maximum de soumissionnaires potentiels sont, de ce point de vue, importantes.
2. La publicité devra inclure toutes les informations nécessaires, telles que l'objet de l'appel d'offre, les adresses à contacter, le calendrier (y compris la date limite de soumission des offres), etc. En outre, il est souhaitable de mentionner dans la publicité qui précède les dossiers d'appels d'offres que « la source de financement pour cet appel d'offres est un prêt APD de la JICA », afin d'attirer et d'inviter autant de firmes que possible (ceci en vue de promouvoir le principe de compétition). Faire connaître la présence d'une source de financement solide, ainsi que les pays d'origine éligibles permet d'éviter que des firmes non-éligibles ne soumettent des offres.
3. La publicité pourra se faire sous forme électronique aussi bien que par voie de presse papier.

Article 3.02 Pré-qualification des soumissionnaires

(1) La pré-qualification est en principe requise avant le lancement d'appels d'offres pour des travaux importants ou complexes et, à titre exceptionnel, pour des équipements sur mesure et des services spécialisés, afin de s'assurer que les invitations à soumissionner ne sont envoyées qu'à ceux qui possèdent les capacités techniques et financières nécessaires.

(2) La pré-qualification devra être fondée exclusivement sur la capacité des soumissionnaires potentiels à exécuter de manière satisfaisante le marché concerné en tenant compte, entre autres, (a) de leur expérience et de leurs réalisations passées dans des marchés similaires, (b) de leurs capacités en termes de personnel, d'équipements, et d'installations industrielles et (c) de leur situation financière. Des exemples de facteurs qui doivent être évalués dans le cadre de la pré-qualification sont présentés en Annexe I. Un document spécifiant clairement la portée du marché et les critères requis pour la qualification devra être envoyé à tous ceux qui souhaitent participer à la pré-qualification.

(3) Tous les soumissionnaires répondant aux critères spécifiés devront être autorisés à soumettre une offre.

< Notes >

1. Alinéa (1) :

- (01) Cet Article concerne la pré-qualification, généralement menée pour les gros travaux de construction notamment.
- (02) La JICA considère que la pré-qualification est « en principe requise » dans une optique d'accent sur la qualité. La pré-qualification est requise non seulement pour la passation de gros marchés mais aussi pour la passation de marchés de moindre importance, en fonction de la nature du marché.
- (03) La pré-qualification est utilisée lorsqu'il est nécessaire d'obtenir la soumission de firmes parfaitement qualifiées (pour éviter l'adjudication d'un marché à un soumissionnaire non qualifié à la suite d'une évaluation superficielle) pour des marchés dans le cadre de gros projets, lorsqu'une évaluation efficace des offres est particulièrement importante (car de nombreux facteurs à évaluer sont difficilement quantifiables) ou lorsqu'un grand nombre de soumissionnaires est prévu (ou encore lorsqu'il est particulièrement nécessaire de réduire la charge des soumissionnaires, et donc lorsqu'un pré-examen doit dans une certaine mesure être mené à ce stade). Comme mentionné au point (02) ci-dessus, la pré-qualification est « en principe requise » dans une optique « d'accent sur la qualité », du moins pour la passation de gros marchés dépassant 1 milliard de yens, pour des travaux/marchés complexes, ou encore dans tout autre cas si le coût élevé de préparation d'offres détaillées risque de décourager les compétiteurs, comme dans le cas des marchés de conception-réalisation (« *design-build* »).

2. Alinéa (2) :

- (01) Les principaux points de la pré-qualification sont, comme indiqué dans cet alinéa, (a) l'expérience et les réalisations passées dans des marchés similaires, (b) les capacités en termes de ressources humaines et d'infrastructures, et (c) différents facteurs/points en rapport avec la situation financière, ainsi que l'expérience dans le pays concerné, les informations générales sur la firme concernée (capital,

nationalité, etc.), l'expérience dans des projets financés par des organismes multilatéraux d'aide au développement (voir Annexe I), etc.. La pré-qualification concerne l'entrepreneur principal, mais si un ou plusieurs sous-traitants réalisent une part importante des travaux sous la supervision de l'entrepreneur principal, les données relatives aux sous-traitants peuvent être prises en considération.

- (02) Quant à la situation financière, des états financiers ayant fait l'objet d'un audit devront être soumis et devront démontrer la bonne santé financière des candidats. L'utilisation d'index/ratios financiers comme critères d'évaluation devra être évitée, car ces critères ne peuvent permettre une évaluation impartiale de la santé financière. Les index/ratios financiers sont basés sur des procédures, des règles et des méthodes de comptabilité qui diffèrent selon les pays, et ne sont pas des critères permettant de vérifier dans tous ses aspects la position financière des soumissionnaires. Au cas où l'Emprunteur insisterait particulièrement sur l'usage de tels index, Net Worth, qui est un index très basique, pourrait être utilisé. L'Emprunteur devra faire preuve d'une certaine flexibilité vis-à-vis des candidats en ce qui concerne les informations et les documents requis pour démontrer leurs capacités financières.
- (03) L'Emprunteur peut demander aux candidats de fournir une lettre de référence bancaire d'une banque commerciale réputée par laquelle cette banque certifie que les capacités financières des candidats leur permettent d'assumer leurs obligations financières au regard de l'exécution de ce marché. Toutefois, l'Emprunteur ne devra pas demander aux candidats de fournir une lettre de référence bancaire par laquelle cette banque ouvrira une ligne de crédit spécifique lorsque et si le marché est adjugé à ces mêmes candidats. La raison en est qu'il est difficile pour une banque commerciale réputée d'ouvrir une ligne de crédit spécifique à un stade aussi précoce que la pré-qualification, quelles que soient les capacités financières des candidats. L'Emprunteur peut demander aux candidats de fournir une lettre de référence bancaire par laquelle cette banque pourra envisager d'ouvrir une ligne de crédit spécifique lorsque et si le marché est adjugé à ces mêmes candidats.
- (04) Afin de renforcer la transparence de l'évaluation de la pré-qualification, les Directives exigent que des critères clairs pour l'évaluation de la pré-qualification soient communiqués aux soumissionnaires potentiels.
- (05) Les critères de pré-qualification ne devront pas être stricts au point de limiter la participation à certaines firmes uniquement. Cependant, il est important de fixer les critères de manière à ce que seules des firmes parfaitement compétentes soumettent des offres, dans une optique « d'accent sur la qualité ». Un assouplissement arbitraire des critères pour permettre aux firmes du pays de l'Emprunteur de participer à l'appel d'offres n'est jamais autorisé.
- (06) Les critères de pré-qualification doivent être appliqués strictement au moment de l'examen des résultats de l'évaluation. Un assouplissement des critères de pré-qualification pour favoriser les firmes du pays de l'Emprunteur (par exemple par le biais d'une interprétation très large du terme « expérience similaire ») ou un assouplissement des critères d'évaluation utilisés lors de l'évaluation de la pré-qualification au motif d'assurer la compétition n'est pas permis, dans une optique « d'accent sur la qualité ».
- (07) Il n'est pas acceptable de pré-qualifier une firme ou un groupement répondant aux critères sur tous les aspects de la pré-qualification sauf un. Par exemple, la firme qui possède l'expérience, le personnel et l'équipement suffisants mais qui ne dispose pas de capacités financières et qui risque de se retrouver en faillite durant l'exécution du contrat devra être disqualifiée. Une incapacité dans un domaine ne

peut être compensée par des capacités dans d'autres domaines.

3. Alinéa (3) :

(01) Il n'est pas acceptable de limiter le nombre de candidats retenus avant l'évaluation de la pré-qualification. Tous les soumissionnaires répondant aux critères spécifiés seront autorisés à soumissionner. Toutefois, il est également important de fixer les critères de manière à ce qu'un nombre raisonnable de candidats, qui normalement ne devraient pas dépasser le nombre de dix, soient qualifiés. Un nombre excessif de candidats participant à l'appel d'offres n'est pas souhaitable, car cela accroît la charge de travail de l'Emprunteur lors de l'évaluation des offres.

(02) Dans le cas où un seul candidat est pré-qualifié en résultat de l'évaluation, l'Emprunteur devra rejeter ce processus de pré-qualification car mener un appel d'offres avec un seul candidat ne peut avoir de valeur. C'est pourquoi l'Emprunteur devra initier un nouveau processus de pré-qualification après avoir introduit certaines modifications dans les conditions ou d'autres méthodes pertinentes en se fondant sur les principes de base des Directives.

4. Un changement des membres d'un groupement après la pré-qualification est acceptable si toutes les conditions suivantes sont remplies:

(01) le nouveau groupement remplit les critères de pré-qualification (le nouveau membre ne se limite pas nécessairement aux firmes pré-qualifiées)

(02) la raison d'un tel changement est acceptable pour l'Emprunteur

(03) un tel changement ne distord pas la compétition entre les soumissionnaires qualifiés

(04) La demande de changement est soumise à l'Emprunteur et approuvée par lui avant l'appel d'offres

(05) Le changement n'est pas imposé par l'Emprunteur mais il est le résultat d'un libre choix des firmes impliquées

5. La véracité et l'exactitude des informations fournies au moment de la pré-qualification doivent être strictement établies pour assurer la qualité. Il est généralement recommandé de procéder à la vérification de ces informations au moment de l'adjudication du marché, et l'adjudication pourra être refusée au soumissionnaire estimé incapable de disposer des capacités ou des ressources nécessaires pour exécuter le marché avec succès, en incluant les cas de présentation d'informations frauduleuses ou incorrectes.

6. Le délai alloué pour la préparation et la soumission des candidatures à la pré-qualification doit être suffisant pour permettre aux candidats de réunir toutes les informations requises.

7. L'Emprunteur devra annoncer aux candidats les résultats de leur candidature, en général dans un délai de 60 jours après la date de soumission des candidatures.

C. Dossiers d'appel d'offres

Article 4.01 Généralités

(1) Les dossiers d'appel d'offres devront fournir toutes les informations nécessaires pour permettre aux soumissionnaires potentiels de préparer une offre pour les biens et services à fournir. Bien que le détail et la complexité de ces dossiers varient en fonction de la taille et de la nature des lots soumis à appel d'offres et du marché envisagés, ils comprennent généralement: une invitation à soumissionner, les instructions aux soumissionnaires, un formulaire d'offre, un formulaire de marché, les conditions du marché (générales et particulières), les spécifications techniques, la liste des biens ou le devis et les plans, ainsi que les annexes nécessaires détaillant, par exemple, le (les) type(s) de garantie requis ou acceptable(s). Les directives concernant les principales composantes des dossiers d'appel d'offres sont exposées dans les articles suivants.

(2) Si les dossiers sont payants, la somme demandée devra être raisonnable et correspondre au coût d'élaboration des dossiers; elle ne devra pas être trop élevée afin de ne pas décourager les soumissionnaires qualifiés.

< Notes >

1. Alinéa (1) :

(01) A titre d'exemple, les dossiers d'appel d'offres contiennent généralement :

- (a) les instructions aux soumissionnaires
- (b) le formulaire d'offre
- (c) les conditions générales du marché
- (d) les conditions particulières
- (e) les spécifications générales
- (f) les spécifications techniques
- (g) le devis
- (h) les plans
- (i) le formulaire de marché
- (j) le formulaire de garantie de l'offre
- (k) le formulaire de garantie d'exécution

(02) La JICA a préparé une série de dossiers types que les Emprunteurs peuvent utiliser dans les procédures de passation des marchés dans le cadre des prêts APD du Japon. Leur usage est recommandé car les procédures et les pratiques présentées ont été développées grâce à une large expérience internationale et elles sont conformes à la politique et aux règles de passation des marchés dans le cadre des prêts APD du Japon.

2. Alinéa (2) :

Le coût des dossiers d'appel d'offres ne devra être que nominal, pour ne couvrir que les frais de reprographie et de postage, et pour s'assurer que seuls les soumissionnaires de bonne foi en feront la demande, sans pour autant décourager ces derniers. En général, un montant ne dépassant pas l'équivalent de 1.000 US\$ est considéré approprié, en fonction de la taille et de la complexité du marché et des dossiers d'appel d'offres.

Article 4.02 Référence à la JICA

Les dossiers d'appel d'offres doivent normalement faire référence à la JICA en utilisant la mention suivante:

“..... (*Nom de l’Emprunteur*) a reçu (si nécessaire “a demandé”) un Prêt APD de l’AGENCE JAPONAISE DE COOPERATION INTERNATIONALE (ci-après dénommée “JICA”) d’un montant de ¥..... destiné au financement de (*nom du projet, date de signature de l’Accord de Prêt*) ... , et a l’intention d’utiliser (si nécessaire “une partie du”) montant du prêt pour ses paiements dans le cadre de ce marché. Les décaissements d’un Prêt APD de la JICA seront soumis, à tous égards, aux termes et conditions de l’Accord de Prêt, qui inclut les procédures de décaissements et les “Directives pour la passation des marchés sous financement par prêts APD du Japon”. Nul autre que (*nom de l’Emprunteur*) ne pourra se prévaloir de l’Accord de Prêt pour obtenir un droit quelconque ou ne pourra émettre de revendication concernant les versements du prêt. L’Accord de Prêt sus-visé ne couvrira qu’une partie du coût du projet. Quant à la partie restante, ...(nom de l’emprunteur) ... devra prendre les mesures appropriées pour assurer son financement.”

< Notes >

Cet article explique qu’il est nécessaire de mentionner explicitement dans les dossiers d’appels d’offres qu’un Prêt APD du Japon est octroyé (pour cette exigence, se référer à la Note 2 de l’article 3.01 de ces mêmes Directives). La nécessité de respecter les dispositions des Directives est spécifiée afin que la conformité avec ces dispositions au cours de la procédure de passation des marchés apparaisse plus clairement. Ceci permettra aux soumissionnaires de bien comprendre que les Directives de la JICA pour la passation des marchés existent et qu’il est nécessaire de les respecter.

Article 4.03 Garantie des Offres

En règle générale, une caution ou une garantie d'offre sont requises, mais elles ne devront pas être fixées à un niveau trop élevé qui risquerait de décourager les soumissionnaires appropriés; elles devront être restituées aux soumissionnaires non retenus dès que possible après la signature du marché avec le soumissionnaire retenu.

< Notes >

1. Une limitation des banques garantes à celles établies dans le pays de l'Emprunteur, sans considération du fait que ledit pays n'accueille que peu de filiales d'établissements bancaires étrangers, ou encore l'ajout de dispositions prévoyant le rapatriement des fonds uniquement dans la monnaie du pays de l'Emprunteur ne sont pas des conditions acceptables car elles placent les entreprises étrangères en position extrêmement désavantageuse et nuisent à l'équité de la compétition.
2. Le niveau de caution internationalement accepté se situe autour de 2% du coût estimé pour les marchés ordinaires.
3. Il n'est pas acceptable d'interdire aux soumissionnaires de soumettre leurs cautions sous les formes internationalement acceptées, telles que les cautions bancaires ou les lettres de crédit, ou encore de limiter les formes de cautions à celles présentant un fort coefficient de liquidité, telles que de l'argent liquide ou des chèques. De telles exigences décourageraient la participation de soumissionnaires appropriés.
4. La période de validité de l'offre devra être suffisante afin que celle-ci puisse être évaluée, que la JICA donne sa non-objection à l'analyse des offres et à la proposition d'adjudication, et que la décision d'adjudication soit notifiée. Il n'est pas souhaitable d'étendre la durée initiale de validité de l'offre sans justification claire ni nécessité.

Article 4.04 Conditions du marché

(1) Les conditions du marché devront clairement définir les droits et les obligations de l'Emprunteur et de l'entrepreneur, ainsi que les pouvoirs et le mandat du consultant agissant en tant qu'ingénieur dans la gestion du marché et dans toutes les modifications afférentes, si un consultant agissant en tant qu'ingénieur est employé par l'Emprunteur. En plus des conditions générales habituelles du marché, dont certaines sont mentionnées dans ces Directives, des conditions particulières, adaptées à la nature et à l'emplacement du projet, devront être incluses.

(2) Parmi les conditions du marché, les risques et les responsabilités seront répartis de manière équilibrée entre les parties, et la modification de cette répartition dans les conditions générales habituelles du marché devra être raisonnable en vue d'une bonne mise en oeuvre du projet.

(3) L'accent devra être mis sur la sécurité dans l'exécution du projet. Les mesures de sécurité prises par l'Entrepreneur seront spécifiées dans le marché.

< Notes >

1. Alinéa (1) :

Les conditions des marchés, qui comprennent des conditions générales utilisées pour tous les marchés et des conditions particulières variant en fonction de la nature de chaque marché, doivent être clairement énoncées.

2. Alinéa (2) :

Dans certains cas, la JICA peut ne pas donner son avis de non-objection sur la modification mentionnée dans cet alinéa lorsque la modification n'est pas justifiable.

Article 4.05 Clarté des dossiers d'appel d'offres

(1) Les spécifications devront décrire aussi clairement et précisément que possible le travail à réaliser, les biens et les services à fournir et le lieu de livraison ou d'installation. Les plans devront être en cohérence avec le texte des spécifications. Lorsque les plans ne seront pas en cohérence avec le texte des spécifications, le texte prévaudra. Les dossiers d'appel d'offres devront spécifier tous les facteurs qui, en plus des prix, seront pris en considération dans l'évaluation et la comparaison des offres, ainsi que la façon dont ces facteurs seront quantifiés ou autrement évalués. Si des offres basées sur des études, des matériels, des calendriers d'achèvement ou des conditions de paiement alternatifs sont autorisées, les conditions d'autorisation de telles offres et les méthodes d'évaluation devront être clairement spécifiées. Les invitations à soumissionner devront spécifier les pays d'origine éligibles et les autres dispositions relatives à l'éligibilité, telles que la part des importations autorisées en provenance des pays d'origine non-éligibles (comme indiqué à l'Article 1.04). Les spécifications devront être formulées de manière à permettre et encourager la mise en compétition la plus large possible.

(2) Toute information supplémentaire, clarification, correction d'erreurs ou modification des spécifications devra être transmise rapidement à tous ceux qui avaient demandé le dossier d'appel d'offres initial. Lorsque les spécifications d'origine sont modifiées, complétées ou rectifiées du fait de l'Emprunteur, une notification de ces modifications, etc., devra être immédiatement envoyée à tous les soumissionnaires, à l'aide d'un addenda, et si la modification est jugée majeure/substantielle, un délai additionnel devra être accordé aux soumissionnaires pour la soumission de leurs offres.

< Notes >

1. Alinéa (1) :

- (01) Afin d'éviter toute évaluation subjective, les méthodes utilisées pour quantifier et évaluer les facteurs autres que le prix devront être spécifiées dans les dossiers d'appel d'offres. Il faudra également indiquer si des alternatives sont recevables et quelles méthodes d'évaluation seront utilisées dans ce cas.
- (02) Afin d'éviter la confusion et une comparaison partielle des offres, les dossiers d'appel d'offres devront indiquer clairement quel traitement réserver aux taxes, douanières ou autres, dans le calcul du prix des offres. Le traitement de ces facteurs devra également être clairement stipulé dans les méthodes d'évaluation.
- (03) Les spécifications devront être claires et précises, afin d'éviter toute confusion parmi les soumissionnaires et tout problème lors de l'étape de l'évaluation. Dans le cadre d'un appel d'offres international, les spécifications doivent être élaborées de manière à permettre la plus large compétition.

<Par exemple>

- La spécification d'un type particulier d'équipement général, tel qu'une chaudière, qui ne permettrait qu'à certaines entreprises (ou aux entreprises d'un certain pays) de soumettre des offres, devra être évitée.
- La fixation arbitraire de spécifications trop vagues ayant pour but de permettre aux entreprises du pays de l'Emprunteur de participer à l'appel d'offres devra être évitée.

2. Une offre présentant un écart technique inacceptable devra être considérée comme non-recevable. Il ne sera pas permis d'accepter une telle offre au motif que le soumissionnaire concerné propose des biens et services conformes aux spécifications stipulées dans le dossier d'appel d'offres sans augmentation du prix de l'offre.

Article 4.06 Normes

Si des normes spécifiques, nationales ou autres, auxquelles doivent se conformer les équipements ou les matériels, sont citées, les dossiers d'appel d'offres devront indiquer que les équipements ou les matériels répondant aux normes industrielles japonaises ou à toute autre norme internationale reconnue assurant une qualité équivalente ou supérieure à celle des normes citées, seront également acceptés.

< Notes >

Les normes industrielles japonaises (*Japan Industrial Standards : JIS*) ou toute autre norme internationale reconnue devront être utilisées lors de la spécification des normes dans les dossiers d'appel d'offres. La raison de cette disposition est expliquée dans la Note 1. (03) de l'Article 4.05 de ces Directives.

Article 4.07 Utilisation de marques de fabrique

Les spécifications devront être basées sur les capacités en termes de performance et ne devront mentionner de marques de fabrique, de références de catalogue ou de produits d'un fabricant particulier que lorsque des pièces détachées spécifiques sont requises ou lorsqu'il a été établi qu'un certain degré de standardisation est nécessaire pour maintenir certaines caractéristiques essentielles. Dans ce dernier cas, les spécifications devront permettre des offres de produits alternatifs ayant des caractéristiques similaires et offrant des performances et une qualité au moins équivalentes à celles des produits spécifiés.

< Notes >

Cet Article indique que la spécification de marques de fabrique ou toute autre élément spécifique du même ordre devront être exclues dans la mesure du possible.

Dans certains cas, bien qu'il s'agisse d'un appel d'offres international, certaines marques de fabriques ou références de catalogue spécifiques peuvent être requises pour les équipements en raison d'un besoin de standardisation, etc. (dans ce cas, si la portion concernée constitue une part importante des spécifications, un marché de gré à gré est habituellement utilisé). Cependant, même dans ce cas, il est préférable d'accepter autant que possible des produits alternatifs ayant des caractéristiques similaires et offrant une qualité au moins équivalente à celle qui est spécifiée, pour la raison mentionnée ci-dessus (voir la Note 1. (03) de l'Article 4.05 de ces Directives).

Article 4.08 Dépenses effectuées dans le cadre des marchés

L'utilisation des Prêts APD du Japon étant limitée au financement des dépenses relatives aux biens et services en provenance de pays d'origine éligibles (y compris ceux qui comportent une part d'importation autorisée en provenance de pays d'origine non-éligibles), les dossiers d'appel d'offres devront demander à l'entrepreneur de n'utiliser que ces biens et services dans le cadre du marché et d'identifier dans ses déclarations ou ses factures toutes les dépenses se rapportant aux pays d'origine non-éligibles (part d'importation).

Article 4.09 Monnaies des offres

(1) Le Prêt APD du Japon est libellé en yens japonais et, en règle générale, le prix de l'offre devrait normalement être libellé en yens japonais. Si nécessaire, toutefois, d'autres devises internationales peuvent également être autorisées. En outre, la fraction du prix de l'offre que le soumissionnaire envisage de dépenser dans le pays de l'Emprunteur peut être libellée dans la monnaie du pays de l'Emprunteur.

(2) La ou les monnaie(s) dans laquelle (lesquelles) le prix de l'offre peut être libellé devra (devront) être spécifiée(s) dans les dossiers d'appel d'offres.

< Notes >

Alinéa (1) :

Les devises internationales autres que le yen japonais sont également autorisées comme monnaies de l'offre. De même, la fraction que le soumissionnaire compte dépenser dans le pays de l'Emprunteur « peut être libellée dans la monnaie du pays de l'Emprunteur ». Il est également indiqué que le dossier d'appel d'offres devra spécifier quelles sont les monnaies qui peuvent être utilisées pour libeller le prix de l'offre. Lors de la détermination des monnaies utilisables, le poids en termes de risque de change pour l'Emprunteur devra être considéré, tandis qu'une limitation extrême de la compétition devra être également évitée. Le terme 'devises internationales' se réfère aux devises dites 'fortes' telles que le dollar américain ou l'euro.

Article 4.10 Conversion des monnaies pour la comparaison des offres

(1) Le prix de l'offre est la somme de tous les paiements devant être effectués au profit du soumissionnaire, en quelque monnaie que ce soit.

(2) Afin de pouvoir les comparer, tous les prix d'offres devront être convertis en une seule monnaie, choisie par l'Emprunteur et indiquée dans les dossiers d'appel d'offres. L'Emprunteur devra effectuer cette conversion en utilisant le taux de change (vente) de ces devises établi par une source officielle (par exemple, la banque centrale) pour des transactions similaires à une date choisie à l'avance et spécifiée dans les dossiers d'appel d'offres, à condition toutefois que cette date ne soit pas antérieure à la période de trente jours précédant la date spécifiée pour l'ouverture des plis, et qu'elle ne soit pas postérieure à cette date.

< Notes >

Alinéa (2) :

La comparaison des prix d'offres établis dans différentes monnaies se fait après conversion en une seule monnaie, et cet Article précise l'obligation d'utiliser le taux de change de la date spécifiée dans les dossiers d'appel d'offres pour éviter toute décision arbitraire.

Article 4.11 Monnaies de paiement

(1) Le paiement du prix du marché devra être effectué dans la ou les monnaie(s) dans laquelle (lesquelles) le prix de l'offre est exprimé dans l'offre du soumissionnaire retenu, sauf dans le cas où des dispositions différentes sont clairement justifiées et spécifiées dans les dossiers d'appel d'offres.

(2) Lorsque le prix de l'offre doit être payé, entièrement ou partiellement, dans une ou des monnaie(s) autres que la monnaie de l'offre, le taux de change utilisé pour le paiement sera celui spécifié par le soumissionnaire dans l'offre, de manière à s'assurer que la valeur de la ou des monnaie(s) utilisée(s) dans l'offre est maintenue sans perte ni gain.

< Notes >

1. La position de base sur la monnaie de l'offre est détaillée dans l'article 4.09 des Directives.
2. L'utilisation des principales devises internationales est également autorisée, en addition au yen japonais.
3. En principe, la monnaie du paiement doit être la même que la monnaie de l'offre spécifiée par le soumissionnaire, pour éviter de faire peser sur le soumissionnaire retenu un risque de change. Ainsi le paragraphe (1) stipule le principe de la JICA selon lequel les paiements dans le cadre du marché doivent être effectués dans la monnaie utilisée par le soumissionnaire dans son offre. En outre, le paragraphe (2) précise que le taux de change spécifié par le soumissionnaire dans son offre devra être utilisé lorsque le paragraphe (1) n'est pas appliqué, « de manière à s'assurer que la valeur de la ou les monnaie(s) utilisée(s) dans l'offre est maintenue » .
4. Pour illustrer le paragraphe (2), on peut citer le cas dans lequel le paiement d'une partie du marché qui a fait l'objet d'une offre établie sur une base forfaitaire en devise étrangère, est demandé dans la monnaie du pays de l'Emprunteur en vue d'une utilisation dans le pays de l'Emprunteur. Dans ce cas, un taux fixé préalablement d'un commun accord peut être utilisé comme « taux spécifié dans l'offre », mais on peut aussi imaginer des dispositions prévoyant notamment « l'utilisation du taux de change en vigueur X jours avant chaque paiement » pour maintenir la valeur de la devise étrangère. Le paragraphe (2) ne s'applique qu'aux cas exceptionnels et la méthode prévue au paragraphe (1) est recommandée.

Article 4.12 Clauses de révision de prix

(1) Les dossiers d'appel d'offres devront indiquer clairement si des prix fermes sont exigés ou si une révision des prix d'offres est acceptable. Le cas échéant, des dispositions devront être prises pour permettre la révision (à la hausse ou à la baisse) des prix du marché en cas de modification des prix de ses principaux éléments, tels que la main d'œuvre des matériels importants.

(2) Des formules spécifiques de révision de prix devront être clairement indiquées dans les dossiers d'appel d'offres, afin que les mêmes dispositions puissent être appliquées à toutes les offres. Un plafond applicable à la révision des prix devra être inclus dans les marchés de fourniture de biens, mais il n'est pas d'usage d'inclure un tel plafond dans les marchés de travaux. En règle générale, aucune disposition de révision de prix ne devrait être prévue pour les biens livrables dans un délai d'un an.

< Notes >

1. Alinéa (2) :

(01) Il est généralement recommandé d'appliquer des clauses de révision de prix pour des marchés de travaux d'une durée supérieure à un an et d'inclure même de telles clauses pour les contrats de travaux d'une durée inférieure à un an si une fluctuation des prix est attendue sur une période relativement courte.

(02) Dans le cas de travaux, les indices du coût de base ou les prix devront correspondre aux bases en vigueur dans les 28 jours précédant la date de clôture de la soumission des offres.

2. Comme l'évaluation est difficile si certains soumissionnaires présentent des prix avec clause de révision, tandis que d'autres présentent des prix fixes (fermes) pour la même offre, il est indispensable d'avoir une méthode unique ((01) offre à prix fixe ou (02) offre à prix de base avec clause de révision) afin d'éviter ce problème dans la mesure du possible.

Si un soumissionnaire potentiel présente une offre avec clause de révision, alors même qu'une offre à prix fixe avait été demandée, ce soumissionnaire peut être considéré comme : (a) disqualifié ou (b) non disqualifié s'il lui est permis d'apporter des clarifications. Cependant, ce dernier cas (cas (b)) ne devrait pas en principe être autorisé, car les offres financières des autres soumissionnaires ont déjà été ouvertes et ceci peut être considéré comme un cas de modification substantielle de prix après la soumission de l'offre. De même, il faut que les dossiers d'appel d'offres indiquent clairement qu'un prix d'offre avec clause de révision disqualifiera le soumissionnaire.

Article 4.13 Avances de paiement

(1) Le pourcentage du paiement total qui doit être effectué d'avance, lors de l'entrée en vigueur du marché, pour couvrir les frais de mise en route et autres frais similaires, devra être raisonnable et être spécifié dans les dossiers d'appel d'offres. Toutes les autres avances, notamment pour les matériaux livrés sur le site en vue d'une utilisation dans les travaux, devront également être clairement définies dans les dossiers d'appel d'offres.

(2) Les dossiers d'appel d'offres devront spécifier les dispositions relatives aux garanties requises pour les avances de paiement.

< Notes >

1. Des clauses d'avances de paiement sont généralement appliquées, sauf dans le cas de petits marchés, et le montant de l'avance de paiement devra se situer à un niveau raisonnable au regard des pratiques internationales. Le pourcentage s'établit généralement dans une fourchette comprise entre 10 et 15% du prix du marché, à l'exception des petits marchés ou des marchés spéciaux pour les navires, par exemple.
2. Les cas d'avance de paiement nulle devront être évités dans la mesure du possible et un certain montant devra être requis pour assurer une progression régulière des travaux, car la situation financière de certaines entreprises dans les pays en développement n'est pas toujours tout à fait satisfaisante.

Article 4.14 Garanties et retenue

(1) Les dossiers d'appel d'offres relatifs aux travaux devront exiger une certaine forme de cautionnement pour garantir la poursuite des travaux jusqu'à leur achèvement. Ce cautionnement peut prendre la forme d'une garantie bancaire ou d'une garantie de bonne exécution, dont le montant variera en fonction du type et de la taille des travaux mais devra être suffisant pour couvrir l'Emprunteur en cas de défaillance de l'entrepreneur. Une partie de ce cautionnement devra s'étendre suffisamment au-delà de la date d'achèvement des travaux pour couvrir la période de garantie contre les malfaçons ou la période de maintenance jusqu'à l'acceptation finale par l'Emprunteur. Pour cette partie du cautionnement s'étendant au-delà de la date d'achèvement des travaux, le marché peut prévoir un pourcentage de chaque versement périodique qui sera gardé comme retenue jusqu'à l'acceptation finale. Le montant du cautionnement requis devra être indiqué dans les dossiers d'appel d'offres.

(2) Dans le cas de marchés de fourniture de biens, il est généralement préférable de garder un pourcentage du paiement total en retenue pour garantir une bonne exécution, plutôt que d'avoir une garantie bancaire ou autre. Le pourcentage du paiement total devant être retenu et les conditions du décaissement final devront être stipulés dans les dossiers d'appel d'offres. Toutefois, lorsqu'une garantie bancaire ou autre est préférée, son montant devra être raisonnable.

< Notes >

1. Pour les travaux de génie civil ou pour la fourniture de gros équipements, le cautionnement sera fourni sous la forme de garanties bancaires ou de garanties de bonne exécution, afin de protéger l'acheteur (l'Emprunteur) contre toute défaillance du fournisseur/de l'entrepreneur.

Cet Article vise à protéger l'Emprunteur et ces clauses sont, en pratique, incluses dans les dossiers d'appel d'offres préparés par l'Emprunteur presque sans exception. Cependant, le montant (qui peut varier fortement, selon le cas, et qui s'établit dans une fourchette comprise entre 5 et 15% du prix du marché) et la période de validité (la période de validité est normalement d'environ un an après l'achèvement des travaux) devront être raisonnables au regard des pratiques commerciales internationales.

2. Le calendrier de débloqué de la retenue (environ 5 à 10% du prix du marché) devra être clairement stipulé dans les conditions du marché. Toutefois, la totalité ou une certaine partie de cette retenue devra être gardée jusqu'à l'acceptation finale, qui intervient généralement environ un an après l'achèvement des travaux.
3. Dans le cas d'une garantie bancaire, une limitation des banques de cautionnement aux établissements bancaires du pays de l'Emprunteur, sans tenir compte du fait que le pays possède très peu de filiales de banques étrangères, ou l'ajout de dispositions prévoyant le rapatriement des fonds uniquement dans la monnaie du pays de l'Emprunteur, n'est pas acceptable car tels pratiques placeraient les entreprises étrangères en position extrêmement désavantageuse et nuiraient à l'impartialité de la compétition.
4. Alinéa (2) :

Dans le cas de marchés de biens, la période de garantie d'un marché s'établit généralement entre 12 mois à partir de la date de livraison ou 18 mois à partir de la date d'embarquement dans un port du pays d'origine. Compte tenu du fait qu'une assurance commerciale d'une durée supérieure à 2 ans est relativement difficile à obtenir, la période de garantie devra être inférieure à 2 ans, à moins qu'il n'y ait une raison technique à l'extension de la période de garantie. De la même manière, dans le cas de marchés de travaux, la période de garantie ne devra pas dépasser deux ans.

Article 4.15 Assurance

Les dossiers d'appel d'offres devront indiquer d'une manière précise les types et les conditions d'assurance (par exemple, les responsabilités à couvrir et la durée de l'assurance) que l'adjudicataire devra souscrire.

Article 4.16 Clauses relatives aux pénalités et aux primes

Des clauses prévoyant des pénalités devront être incluses dans les dossiers d'appel d'offres pour des retards dans l'achèvement ou la livraison entraînant pour l'Emprunteur un surcoût, une perte de revenus ou de tout autre bénéfice. Il sera également possible d'inclure une disposition prévoyant le paiement d'une prime aux entrepreneurs en cas d'achèvement de marchés de travaux à la date ou avant la date prévue, lorsque cela se traduit par un bénéfice pour l'Emprunteur.

< Notes >

1. Le pourcentage des pénalités devra être fixé autour de 0,1% du prix contractuel par jour de retard, de 0,5% par semaine de retard, plafonné à un total de 5 à 10%.
2. Les pénalités sont généralement déduites de la garantie de bonne exécution ou, dans certains cas, compensées par la retenue ou des paiements après retenue. Les montants correspondants peuvent, dans d'autres cas, être payés séparément et directement.
3. Il est inacceptable de ne pas fixer de plafond aux pénalités pour les retards dans l'achèvement ou la livraison dans le but d'obliger l'entrepreneur à réaliser le marché strictement dans les délais impartis. De telles exigences font peser sur les soumissionnaires des risques excessifs.

Article 4.17 Force majeure

Les conditions du marché incluses dans les dossiers d'appel d'offres devront comporter, si nécessaire, des clauses stipulant que l'incapacité des parties à remplir les obligations prévues par le marché ne devra pas être considérée comme un manquement aux termes du marché lorsqu'elle résulte d'un cas de force majeure, tel que défini dans les conditions du marché.

Article 4.18 Langue

Les dossiers d'appel d'offres devront être rédigés dans l'une des langues suivantes, sélectionnée par l'Emprunteur : japonais, anglais, français ou espagnol. Si une langue autre que le japonais, l'anglais, le français ou l'espagnol est utilisée dans ces documents, une version intégrale en anglais sera incluse dans ceux-ci et il faudra spécifier quelle version prévaudra.

< Notes >

1. L'un des objectifs de l'appel d'offres est de minimiser les coûts en assurant le plus haut degré de compétition possible et, de ce point de vue, l'usage du japonais, de l'anglais, du français ou de l'espagnol est nécessaire. Certains appels d'offres ont appelé à soumissionner à la fois en japonais, anglais, français ou espagnol et dans la langue locale, mais une telle procédure place les soumissionnaires des autres pays en position désavantageuse (elle implique un coût de préparation des documents dans la langue locale) et ne devrait pas en principe être permise.
2. De même, les offres doivent être préparées en japonais, anglais, français ou espagnol. Les soumissionnaires peuvent être autorisés à utiliser d'autres langues pour soumettre leurs offres, mais même dans de tels cas, les soumissionnaires devront aussi être autorisés à utiliser le japonais, l'anglais, le français ou l'espagnol. Il est de la responsabilité de l'Emprunteur de fournir à la JICA une quantité suffisante d'informations en anglais pour la procédure de revue et de non-objection.
3. Les documents de marché devront également être établis dans l'une des langues suivantes, sélectionnée par l'Emprunteur : japonais, anglais, français ou espagnol. Si la non-discrimination entre les soumissionnaires éligibles dans la procédure de passation des marchés est assurée, les documents de marché peuvent être établis dans d'autres langues. Dans ce cas, bien que l'Emprunteur ne soit pas obligé de préparer une version anglaise des documents de marché portant la signature des personnes habilitées, il sera de la responsabilité de l'Emprunteur de fournir à la JICA une quantité suffisante d'informations en anglais pour la procédure de revue et de non-objection.

Article 4.19 Règlement de litiges

Des dispositions se rapportant au règlement de litiges devront être incluses dans les conditions du marché. Il est conseillé de fonder ces dispositions sur les “Règles d’Arbitrage” préparées par la Chambre de Commerce Internationale.

Article 4.20 Lois applicables

Le marché devra stipuler quelles lois régiront son interprétation et son exécution.

< Notes >

Outre les lois applicables, les termes de l'Echange de Notes et les dispositions de l'Accord de Prêt devront être pris en considération par l'Emprunteur dans l'exécution du projet.

D. Ouverture des plis, évaluation et adjudication du marché

Article 5.01 Délai entre le lancement de l'appel d'offres et la soumission des offres

(1) Le délai accordé pour la préparation et la soumission des offres devra être déterminé en tenant compte du cadre particulier du projet, de la taille et de la complexité du marché. En règle générale, pas moins de 45 jours doivent être accordés dans le cas d'un appel d'offres international.

(2) Lorsqu'il s'agit d'importants travaux de génie civil ou d'équipements complexes, en règle générale, pas moins de 90 jours doivent être accordés afin de permettre aux soumissionnaires potentiels d'effectuer une enquête sur le site avant de soumettre leurs offres.

< Notes >

1. Il est extrêmement important d'accorder un délai suffisant entre le lancement de l'appel d'offres et la date limite de soumission des offres. Non seulement parce que cela est nécessaire pour assurer suffisamment de compétition (et une minimisation des coûts), mais un délai suffisant pour la préparation des offres permet aux soumissionnaires d'analyser les dossiers d'appel d'offres soigneusement et de préparer des offres bien pesées. Ceci permet d'éviter les problèmes ultérieurs, notamment le besoin de nombreuses clarifications, la confusion et une évaluation arbitraire, ou d'autres situations problématiques. Il faut souligner que le fait de s'assurer des offres de grande qualité grâce à des délais de préparation suffisants permet au bout du compte de raccourcir la durée globale de la passation des marchés.
2. Le délai est prescrit dans l'Article ci-dessus (pas moins de 45 jours en général et pas moins de 90 jours pour les marchés de gros travaux) car 1 à 2 mois sont habituellement nécessaires pour les marchés d'équipements et au moins 3 à 4 mois pour les marchés de gros travaux de génie civil, en raison des besoins d'investigation sur le site. Cependant, la longueur du délai varie beaucoup, en fonction de la taille et de la complexité du marché, du site du projet, du degré d'urgence, etc., et une certaine flexibilité est permise dans l'application de cet Article.
3. Si un pré-qualification précède la soumission des offres, les invitations à soumissionner devront être publiées le plus tôt possible après l'achèvement de la pré-qualification .

Article 5.02 Procédures d'ouverture des offres

(1) La date, l'heure limite et le lieu de réception des offres et de l'ouverture des offres devront être indiqués dans les invitations à soumissionner et toutes les offres devront être ouvertes en séance publique à l'heure et au lieu indiqués. Les offres reçues après l'heure limite devront être retournées sans être ouvertes.

(2) Le nom du soumissionnaire et le montant total de chaque offre, ainsi que celui de chaque offre alternative, si de telles offres ont été demandées ou permises, devront être lus à haute voix et consignés dans un procès-verbal lors de l'ouverture des offres. Le procès-verbal devra être confirmé et signé par tous les soumissionnaires ou leurs représentants présents à l'ouverture des offres, et une copie devra en être envoyée rapidement à la JICA.

< Notes >

1. Alinéa (1) :

(01) Le principe d'ouverture des offres en séance publique décrit dans cet Article devra être respecté pour prévenir toute adjudication arbitraire d'un marché et pour assurer l'impartialité de la décision en présence du public.

(02) La date et l'heure d'ouverture des offres devra correspondre à la date limite fixée pour la réception des offres ou intervenir tout de suite après.

2. Dans le cas de la procédure à une étape et deux enveloppes, les offres financières, qui sont ouvertes après l'évaluation des offres techniques, seront rendues publiques. Il faudra s'assurer que les offres financières des soumissionnaires non retenus lors de l'évaluation technique seront renvoyées à chaque soumissionnaire sans être ouvertes.

Article 5.03 Clarification ou modification des offres

Sauf dans les conditions prévues à l'Article 5.10. de ces Directives, il ne devra être ni demandé, ni permis à un soumissionnaire de modifier son offre après l'ouverture des offres. Seules des clarifications ne modifiant pas la substance de l'offre pourront être acceptées. L'Emprunteur pourra demander à un soumissionnaire de clarifier son offre, mais il ne devra pas lui demander d'en modifier la substance ou le prix.

< Notes >

1. Naturellement, aucun soumissionnaire ne sera autorisé à modifier son offre, bien que de simples clarifications soient permises. De même, l'Emprunteur ne sera pas autorisé à demander à un soumissionnaire de modifier le prix ou la substance de son offre après l'ouverture des offres.
2. Les demandes de clarifications et les réponses des soumissionnaires devront être faites par écrit. Afin de rendre le processus de clarification juste et efficace, un délai raisonnable devra être accordé aux soumissionnaires pour répondre aux demandes de clarifications.
3. Il est du ressort de l'Emprunteur de décider si des clarifications sont nécessaires pour l'évaluation des offres. Il faut noter que ceci ne signifie nullement que l'Emprunteur est autorisé à traiter les offres de manière arbitraire. L'Emprunteur devra être impartial au niveau des demandes de clarifications aussi bien qu'à celui de l'évaluation des résultats.

Article 5.04 Caractère confidentiel de la procédure

Sauf dans les cas prévus par la loi, aucune information relative à l'examen des offres, aux clarifications demandées, à l'évaluation des offres et aux recommandations concernant l'adjudication ne devra être communiquée, après l'ouverture des offres en séance publique, à quiconque n'étant pas officiellement concerné par la procédure, et ce, jusqu'à l'adjudication du marché à un soumissionnaire.

< Notes >

1. La confidentialité de la procédure est essentielle pour permettre à l'Emprunteur et à la JICA d'éviter toute interférence inappropriée sous une forme explicite ou implicite.
2. Cette disposition s'applique également à la procédure de pré-qualification jusqu'à ce que les résultats de la pré-qualification soient notifiés à tous les candidats.

Article 5.05 Examen des offres

(1) Après l'ouverture des plis, il sera vérifié si les offres correspondent pour l'essentiel aux dossiers d'appel d'offres, si les garanties requises sont fournies, si les documents ont été dûment signés et si les offres sont par ailleurs généralement correctes.

(2) Si une offre n'est pas pour l'essentiel conforme aux spécifications, si elle contient des réserves inacceptables, ou si par ailleurs elle n'est pas pour l'essentiel conforme aux dossiers d'appel d'offres, elle devra être rejetée.

(3) Une analyse technique sera ensuite effectuée pour évaluer chacune des offres conformes en vue de permettre leur comparaison.

< Notes >

1. Alinéa (1) :

Une vérification sera effectuée, visant l'aspect formel, notamment au niveau de la conformité aux spécifications requises dans les dossiers d'appel d'offres, des signatures dûment apposées et des garanties d'offres requises.

2. Alinéa (2) :

Lorsque la vérification des offres après leur ouverture fait apparaître un écart par rapport aux exigences précitées, ou lorsque d'importantes divergences sont découvertes, l'offre concernée devra être rejetée, au regard des règles de base de l'appel d'offres. Il revient à l'Emprunteur, qui est le donneur d'ordre, de déterminer si l'écart reste dans les limites admissibles. Toutefois, dans le cas d'une divergence d'opinion entre le consultant et l'Emprunteur, il faudra dûment tenir compte des deux opinions.

Article 5.06 Evaluation et comparaison des offres

(1) Le but de l'évaluation est de comparer les offres qui sont conformes aux spécifications techniques et qui répondent aux dossiers d'appel d'offres en terme d'évaluation des coûts. Parmi les offres conformes aux spécifications techniques, l'offre évaluée la moins disante, et non obligatoirement l'offre de prix soumise la moins disante, sera retenue pour l'adjudication. Même si une pré-qualification des soumissionnaires a été effectuée, les facteurs techniques garderont toute leur importance lors de l'évaluation des offres.

(2) L'évaluation des offres devra être effectuée conformément aux modalités prévues dans les dossiers d'appel d'offres.

(a) Les dossiers d'appel d'offres devront spécifier, outre les dispositions prévues pour corriger le prix d'une offre en cas d'erreurs de calcul, les facteurs qui seront pris en considération dans l'évaluation des offres et la manière dont ces facteurs seront utilisés pour déterminer l'offre évaluée la moins disante.

(b) Les facteurs pouvant être pris en considération comprennent, entre autres, le calendrier des paiements, la date d'achèvement de la construction ou de livraison, les coûts d'exploitation, l'efficacité et la compatibilité des équipements, la disponibilité du service après-vente et des pièces détachées, la fiabilité des méthodes de contrôle de qualité (y compris les méthodes de construction) proposées, la sécurité, les bénéfices environnementaux, et les dérogations mineures éventuelles. Dans la mesure du possible, les facteurs autres que le prix devront être exprimés en termes monétaires, conformément aux critères spécifiés dans les dossiers d'appel d'offres, ou devront se voir accorder un certain poids conformément aux modalités d'évaluation prévues dans les dossiers d'appel d'offres.

(c) Les dispositions relatives à la révision des prix incluses dans une offre ne devront pas être prises en considération.

(3) Afin d'évaluer et de comparer les offres de fourniture de biens à acquérir par appel d'offres international:

(a) Il devra être demandé aux soumissionnaires d'indiquer dans leurs offres les prix C.A.F. (jusqu'au lieu de destination) pour les biens importés ou les prix départ usine plus le coût de transport et d'assurance jusqu'au lieu de destination pour les autres biens proposés dans l'offre.

(b) Les droits de douanes et autres taxes d'importation perçus sur l'importation ou la vente, ainsi que toute autre taxe similaire perçue sur la vente ou la livraison de biens relevant d'une offre, ne devront pas être pris en considération dans l'évaluation de l'offre; et

(c) Le coût du transport par voie terrestre et les autres frais relatifs au transport et à la livraison des biens jusqu'au lieu de leur utilisation ou de leur installation dans le cadre du projet devront être inclus, si ces points sont précisés dans les dossiers d'appel d'offres.

(4) Lorsque, dans le cas de marchés de travaux, tous les droits, taxes et autres redevances sont à la charge des entrepreneurs, les soumissionnaires devront prendre ces facteurs en considération dans la préparation de leurs offres. L'évaluation et la comparaison des offres devront être effectuées sur cette base.

(5) Aucune procédure de fixation d'une valeur prédéterminée en deçà ou au delà de laquelle les offres seraient automatiquement rejetées, n'est autorisée.

< Notes >

1. Alinéa (2) :

- (01) Au niveau de l'évaluation, non seulement le prix mais aussi d'autres facteurs tels que le calendrier de paiement, la date d'achèvement de la construction ou la date de livraison, la disponibilité du service après-vente et des pièces détachées, ainsi que des facteurs tels que l'efficacité énergétique des unités industrielles doivent être pris en compte. Les facteurs autres que le prix devront être évalués après avoir été quantifiés en termes monétaires ou par un système de points, conformément aux critères d'évaluation.
- (02) La prise en compte de dispositions relatives à la révision de prix (appelée « clause de révision de prix ». Voir l'article 4.12 de ces Directives) dans l'évaluation peut représenter un problème. En principe, le contenu de la révision ne sera pas inclus dans les éléments à évaluer, dans la mesure où la part de l'ajustement ne peut être établie sous forme de valeur numérique définie au stade de l'évaluation, en raison de l'impossibilité d'effectuer une comparaison avec des critères similaires (même en cas d'utilisation de « formules spécifiques », comme spécifiées à l'Article 4.12, une comparaison avec des critères similaires est impossible lorsque la base des calculs diffère [ex : dans le cas de marchés d'équipements, le taux de fluctuation des prix évolue par nature différemment selon les pays des soumissionnaires]).

2. Alinéa (3) :

Les offres devront être évaluées sur la base du prix C.A.F. (jusqu'au lieu de destination) pour les biens importés ou le prix départ usine plus le coût de transport et d'assurance jusqu'au lieu de destination pour tout autre bien. Par « bien » on entend un produit final et par « prix départ usine » on entend le prix d'un produit final fixé au moment de l'enlèvement de l'usine. Il n'est pas acceptable de déduire les droits de douane prélevés sur les matières premières importées qui ont été utilisées pour produire des biens locaux car des droits de douane similaires sont également prélevés dans le pays de production.

3. Alinéa (4) :

La raison pour laquelle un traitement des taxes différent de (3) (b) est permis pour (4) les marchés de génie civil est que, même si dans l'idéal les taxes devraient être également exclues pour les projets de génie civil, ces taxes varient beaucoup selon le pays, l'emplacement du site, la localisation de l'entreprise ou le type de travaux, et par conséquent, une évaluation de chaque offre excluant les taxes est en pratique impossible.

4. Comme il ressort clairement de la phrase « l'offre évaluée la moins disante », le marché devra être adjugé à l'offre jugée la meilleure après un examen complet des facteurs précités, à l'exception des cas concernant des lots très simples, et l'offre arrivée en première position en termes de prix uniquement (l'offre arrivée en première position en termes de « prix affiché ») ne doit pas nécessairement être retenue pour l'adjudication.

5. Certains Emprunteurs souhaitent employer ce qu'on appelle des mesures de marges préférentielles/de préférence nationale (pour donner la préférence aux entreprises locales dans le pays de l'Emprunteur, un certain pourcentage de droits de douane ou autres taxes est ajouté aux prix des offres des entreprises étrangères afin que les entreprises locales puissent se voir adjuger le marché) lors de la comparaison des offres, en vue de promouvoir (ou favoriser) les entreprises locales, mais ceci n'est pas permis par la JICA. En outre, il n'est pas permis d'avoir recours à des mesures préférentielles indirectes

favorisant les entreprises locales comme, par exemple, la fixation d'un pourcentage minimum ou d'un certain pourcentage de production locale lors de l'appel d'offres.

6. Dans un appel d'offres où une soumission par postes (lots) est expressément permise dans les dossiers d'appel d'offres (ce qu'on appelle une « offre partielle »), peu importe si (01) la somme des prix les plus bas pour chaque poste (dans le cas d'achats auprès de soumissionnaires multiples) est différente de (02) le total de tous les postes regroupés (dans le cas d'un achat auprès du même soumissionnaire) (en particulier lorsque le premier cas est inférieur au second), même si le premier cas est retenu pour le marché, à condition que l'évaluation (cohérence technique entre les postes, entre autres) soit rationnellement justifiée.
7. Dans le système d'évaluation des offres par points, le facteur prix et les facteurs autres que le prix se voient donner un poids relatif et l'offre qui a obtenu le nombre de points le plus élevé se voit adjudger le marché. Dans les marchés financés par prêts APD du Japon, l'utilisation d'un système par points n'est en principe pas autorisée. Dans la mesure où il n'y a pas de règle établie pour la répartition de la pondération entre le facteur prix et les facteurs autres que le prix, l'évaluation dans un système par points est forcément subjective. Ces Directives demandent à l'Emprunteur de définir des spécifications techniques claires et de comparer les offres conformes aux spécifications techniques sur la base de l'évaluation du coût. Le système par points ne répond pas à cette exigence.
8. Si une offre contient des prix unitaires fortement déséquilibrés (excessivement bas ou élevés) pour certains biens ou services devant être fournis, l'Emprunteur doit demander au soumissionnaire concerné des clarifications concernant cette offre et il devra recevoir du soumissionnaire, avant la conclusion de l'évaluation, une réponse permettant d'assurer comme il se doit l'exécution du marché. Un effort supplémentaire raisonnable en termes de garanties de bonne exécution peut être demandé au soumissionnaire retenu, si l'Emprunteur a de bonnes raisons d'agir ainsi.
9. L'inspection des usines des soumissionnaires durant la préparation des offres est acceptable, à condition que l'Emprunteur assume tous les coûts de cette inspection.
10. L'Emprunteur devra achever l'évaluation des offres dans les délais de validité des offres stipulée dans les documents de l'appel d'offres.

Article 5.07 Post-qualification des soumissionnaires

(1) Lorsqu'il n'y a pas eu de pré-qualification des soumissionnaires, l'Emprunteur devra déterminer si le soumissionnaire dont l'offre a été évaluée la moins disante a les capacités et les ressources nécessaires pour exécuter réellement le marché concerné.

(2) Les critères à remplir devront être précisés dans les dossiers d'appel d'offres et, si le soumissionnaire ne satisfait pas ces critères, son offre devra être rejetée. En ce cas, l'Emprunteur devra refaire la même démarche avec le soumissionnaire dont l'offre se place immédiatement après l'offre évaluée la moins disante.

< Notes >

1. La post-qualification implique de déterminer si le soumissionnaire, fournisseur, entrepreneur dont l'offre a été évaluée la moins disante a la capacité d'exécuter le marché.
2. L'usage de la post-qualification est approprié dans la passation de marchés de biens de petite valeur ou de petits travaux.
3. Afin de faciliter l'évaluation au niveau du processus de post-qualification, les dossiers d'appel d'offres devront contenir un questionnaire portant sur les qualifications, similaire à ce qui est demandé au niveau de la pré-qualification et dans les critères d'évaluation.

Article 5.08 Rapport d'évaluation

Un rapport détaillé d'évaluation et de comparaison des offres, indiquant les raisons précises qui ont permis de déterminer l'offre évaluée la moins disante, devra être préparé par l'Emprunteur ou ses consultants.

Article 5.09 Adjudication du marché

L'adjudication du marché devra aller au soumissionnaire dont l'offre a été évaluée la moins disante et qui répond aux critères requis en termes de ressources financières et de capacités. Il ne devra pas être demandé à un soumissionnaire, comme condition d'adjudication du marché, de prendre des responsabilités ou de réaliser des travaux qui ne sont pas stipulés dans les spécifications, ou encore de modifier son offre.

< Notes >

1. L'adjudication du marché est notifiée au soumissionnaire retenu par une notification d'adjudication, une lettre d'intention, une lettre d'acceptation, etc.. Quelle que soit la forme/méthode employée, lorsqu'une firme se voit notifier par un tel document notifiatif que le marché lui a été adjugé, le marché entre les parties est à ce stade généralement jugé conclu (attention de ne pas confondre la notification d'adjudication avec la notification des résultats de l'évaluation des offres ou avec l'invitation à entrer en négociations avec le soumissionnaire placé en première position).
Les négociations portant sur le prix ne sont pas autorisées en raison de l'objectif de l'appel d'offres et du besoin de protéger les intérêts des soumissionnaires.
2. L'Emprunteur devra achever l'évaluation des offres et l'adjudication du marché dans les délais initiaux de validité des offres, afin de ne pas rendre une prolongation nécessaire. Pour pouvoir adjuger le marché dans ces délais, l'emprunteur devra porter ses efforts sur un calendrier réaliste et sur sa gestion, ce qui aura pour résultat de faciliter la passation des marchés et la rendre plus efficace.
3. En dépit du point 2. précédent, et si des circonstances exceptionnelles le justifient, l'Emprunteur peut demander aux soumissionnaires de prolonger la durée de validité de leurs offres. Cependant, au cas où une prolongation importante serait requise, il est recommandé d'utiliser certaines méthodes de mitigation du risque, comme par exemple l'utilisation d'une formule objective de révision des prix, afin de protéger les soumissionnaires contre le risques de fluctuation de prix. En outre, afin de non seulement mitiger le risque pour le soumissionnaire, mais aussi assurer l'impartialité et la transparence des procédures, la formule de révision de prix devra être clairement établie dans la demande de prolongation de la période de validité.
4. Un marché comprend généralement les différents éléments suivants:
 - Formulaire de marché
 - Lettre d'acceptation
 - Soumission et annexe à la soumission
 - Conditions du marché
 - Spécifications
 - Plans
 - Devis
5. Lorsqu'un groupement est adjudicataire, celui-ci est responsable « conjointement et solidairement » de l'exécution de la totalité du marché. C'est pourquoi il n'est pas

acceptable de fractionner en lots et de permettre à chaque partenaire de la firme d'établir des contrats séparés pour certaines portions du marché.

Article 5.10 Rejet des offres

(1) En règle générale, les dossiers d'appel d'offres stipulent que l'Emprunteur peut rejeter toutes les offres. Le rejet de toutes les offres peut être justifié lorsque (a) l'offre évaluée la moins disante dépasse substantiellement le coût estimé, (b) aucune offre ne répond substantiellement aux documents de l'appel d'offres ou (c) en cas d'absence de compétition. Néanmoins, toutes les offres ne devront pas être rejetées uniquement dans le but d'obtenir des prix plus bas lors de nouvelles offres appelées sur les mêmes spécifications.

(2) Si toutes les offres sont rejetées, l'Emprunteur devra étudier les facteurs ayant rendu ce rejet nécessaire et envisager soit une révision des spécifications, soit une modification du projet (ou de la quantité de travaux ou d'éléments dans l'appel d'offres initial), ou encore les deux, avant de lancer un nouvel appel d'offres.

(3) Lorsque des circonstances exceptionnelles le justifient, l'Emprunteur pourra, au lieu de lancer un nouvel appel d'offres, négocier avec le soumissionnaire dont l'offre a été évaluée la moins disante (ou, en cas d'échec de ces négociations, avec le soumissionnaire dont l'offre se place immédiatement après l'offre évaluée la moins disante), afin d'essayer d'obtenir un marché satisfaisant.

< Notes >

1. Puisque le prix d'offre est considéré comme étant le « prix du marché » à condition d'assurer une compétition suffisante tout le long du processus d'appel d'offres, l'application de cet Article doit être réservée aux cas où aucune autre alternative n'est possible.

2. Alinéa (1) :

(01) L'Emprunteur peut rejeter toutes les offres si (a) aucune offre ne se situe à un niveau susceptible d'être ajusté par clarification pour répondre aux demandes de l'Emprunteur (spécifications, etc.), (b) il n'y a pas de réelle compétition, ou (c) le prix d'offre le plus bas dépasse largement le prix attendu par l'Emprunteur (le prix attendu mentionné ici n'est pas forcément un prix excessivement bas fixé unilatéralement par l'Emprunteur mais devra être un prix raisonnable ayant fait l'objet d'un accord avec la JICA et qui peut provenir du calcul du montant du prêt, des résultats de l'avant-projet détaillé ou toute autre méthode d'estimation appropriée). En d'autres termes, un nouvel appel d'offres ne pourra pas être lancé uniquement dans le but d'obtenir un prix plus bas. Comme le but de cet Article est d'éviter que l'appel d'offres ne perde toute signification en raison de lancements répétés de nouveaux appels d'offres par l'Emprunteur dans l'espoir de nouvelles réductions de prix, cela ne signifie pas qu'il est interdit à l'Emprunteur de lancer un nouvel appel d'offres pour des raisons appropriées autres que celle précitée. La nature des « raisons appropriées » devra être jugée au cas par cas. Il peut s'agir, par exemple, du cas dans lequel la JICA ne peut considérer l'appel d'offres comme juste et approprié et dans lequel l'Emprunteur peut être désavantagé, alors que rien ne peut lui être reproché. (par exemple, en matière d'impartialité d'un consultant vis-à-vis de l'entrepreneur, lorsque le lien avec l'entrepreneur n'apparaît pas dans l'historique du consultant figurant dans son contrat et que l'entreprise concernée a participé à l'appel d'offres et a soumis « l'offre évaluée la moins disante », alors

- que l'Emprunteur ignorait ce lien.)
- (02) Dans le cas (b) de (01) précité, le fait qu'il n'y ait qu'un seul soumissionnaire à déposer une offre n'est pas nécessairement synonyme d'absence de compétition. Ce qu'on appelle « une seule offre » n'est que le résultat d'un appel d'offres et diffère en nature d'un contrat de gré à gré (le soumissionnaire ne sait pas qu'il n'y a qu'une seule offre et une forme de compétition est estimée avoir eu lieu) et, dans une telle situation, l'Emprunteur peut adjuger le marché au soumissionnaire.
3. Alinéa (3) :
- Les mesures pour parvenir à un accord dans les négociations de prix avec le soumissionnaire évalué le moins disant (ou, à défaut de parvenir à un résultat satisfaisant dans une telle négociation, avec le soumissionnaire dont l'offre se place immédiatement après l'offre évaluée la moins disante) dans le but d'éviter de perdre du temps en lançant un nouvel appel d'offres en raison de l'urgence de la situation, sont permises uniquement dans le cas (c) de 2 (01) précité et lorsqu'on a conclu à l'absence de problème au niveau des principes d'appel d'offres (une consultation préalable avec la JICA est requise).
4. Les actions et les remarques relatives au rejet des offres sont énoncées comme suit.
- (01) L'Emprunteur doit soumettre à la JICA une demande d'examen et de non-objection aux résultats de l'évaluation, qui sera accompagnée de l'énoncé des mesures à prendre (négociation avec le soumissionnaire évalué le moins disant ou lancement d'un nouvel appel d'offres) et de leur justification.
- (02) Lorsque l'Emprunteur négocie avec le soumissionnaire évalué le moins disant, les modifications de prix devront correspondre à une révision des spécifications ou une modification du projet, du volume des travaux, de certains postes figurant dans l'invitation à soumissionner initiale, etc. Cependant, une réduction substantielle de la portée ou une modification des documents contractuels peut nécessiter le lancement d'un nouvel appel d'offres.
- (03) Lorsque l'Emprunteur a choisi la négociation avec le soumissionnaire évalué le moins disant mais ne parvient pas à obtenir un résultat satisfaisant, il devra rapidement notifier par écrit ce résultat au soumissionnaire concerné avant d'entrer en négociation avec le soumissionnaire dont l'offre se place immédiatement après l'offre évaluée la moins disante. En outre, l'Emprunteur devra consulter la JICA sur le résultat de la première négociation, avant d'entrer en négociation avec le second soumissionnaire.

Article 5.11 Notification aux soumissionnaires non-retenus et compte-rendu

(1) Après la fourniture par le soumissionnaire retenu d'une garantie d'exécution, l'Emprunteur devra rapidement informer les autres soumissionnaires que leurs offres n'ont pas été retenues.

(2) Si un soumissionnaire souhaite s'enquérir des raisons pour lesquelles son offre n'a pas été retenue, il devra demander une explication à l'Emprunteur. L'Emprunteur devra fournir rapidement une explication au soumissionnaire concerné quant aux raisons pour lesquelles son offre n'a pas été retenue.

< Notes >

L'explication devra inclure les notes du soumissionnaire concerné pour chaque critère d'évaluation, les bases de la notation, s'il y a lieu, et/ou, la raison du jugement de non-recevabilité. Cette explication sera fournie par écrit ou lors d'une réunion.

Article 5.12 Informations pouvant être rendues publiques

(1) Après qu'un contrat ait été jugé comme éligible au financement de la JICA, les noms de tous les soumissionnaires, les prix de leurs offres, le nom et l'adresse du soumissionnaire retenu pour l'adjudication du marché, le nom et l'adresse du fournisseur, la date de l'adjudication et le montant du marché pourront être rendus publics par la JICA.

(2) L'Emprunteur devra prendre toutes les dispositions et mesures nécessaires pour s'assurer que les informations précitées sont disponibles pour une publication et incorporées dans les documents se rapportant à la passation des marchés, tels que les documents d'appel d'offres et les marchés.

Annexe I Facteurs à évaluer dans la pré-qualification

- Le but du processus de pré-qualification est de pré-qualifier les entrepreneurs sur la base des compétences décrites ci-après, avant le lancement de l'appel d'offres, pour que les invitations à soumissionner ne soient envoyées qu'aux entrepreneurs qui disposent des capacités techniques et financières requises. L'Emprunteur se réserve le droit d'admettre des écarts mineurs si ces écarts n'affectent pas matériellement la capacité d'un candidat à exécuter le marché d'une façon satisfaisante. L'expérience et les ressources des sous-traitants ne devront pas être prises en compte pour décider si le candidat remplit les critères de qualification¹.
- Cette Annexe se contente de donner des exemples de facteurs à évaluer dans les documents de pré-qualification. Ces exemples devront être plus ou moins adaptés lors de la préparation effective des documents de pré-qualification, en fonction de la taille et de la nature du marché.
- La pondération donnée à chacun des facteurs suivants devra être déterminée au cas par cas.

1. Expérience générale

Le candidat fournira les informations suivantes:

- Le chiffre d'affaires annuel moyen réalisé lors des dernières années. Le minimum requis est de l'ordre de \$².
- Une expérience couronnée de succès en tant qu'entrepreneur principal dans la réalisation de projets d'une nature et d'une complexité comparables à celles du marché proposé. Il est nécessaire d'avoir réalisé au moins projets durant les dernières années³. L'expérience dans la réalisation d'un projet d'une nature et d'une complexité comparables signifie la réalisation de plus de (*par exemple, un million de mètres cube de roches mis en place dans des barrages en enrochement en un an*)⁴.
- Des lettres de référence de clients précédents avec les coordonnées de chaque client, en témoignage de l'expérience acquise dans la réalisation de projets d'une nature et d'une complexité comparables.
- L'expérience dans la réalisation de projets dans le pays concerné et à l'étranger, dans des pays similaires, sera prise en considération lors de l'évaluation de l'expérience et des capacités du candidat.

2. Compétences du personnel

- Le candidat doit disposer d'un personnel possédant les qualifications appropriées pour occuper les postes suivants. Le candidat fournira des informations sur un

¹ L'expérience et les ressources des sous-traitants peuvent, toutefois, être prises en considération, lorsqu'ils accomplissent une tâche essentielle sous la supervision de l'entrepreneur principal.

² Généralement, pas moins de 2,5 fois le cash-flow annuel estimé dans le marché ou les travaux proposés. Le coefficient peut être plus petit pour les marchés importants.

³ Il est essentiel de s'assurer que les critères sont établis en fonction des besoins réels du projet. La réalisation de trois projets sur une période de cinq ans peut être requise pour des projets de taille normale et sur une période de dix ans pour des projets de grande taille. Pour les projets d'une nature particulière, les critères doivent être établis au cas par cas.

⁴ Par exemple, indiquer un taux de production annuel pour l'activité de construction principale. Le taux annuel devrait représenter un pourcentage (par exemple, 80%) du taux maximal prévu pour la construction dans le cadre de l'activité principale.

postulant principal et un postulant de substitution pour chacun des postes suivants et les deux postulants devront remplir les conditions d'expérience spécifiées ci-après.

	Expérience totale (nombre d'années)	Dans des travaux similaires (nombre d'années)	En tant que responsable de travaux similaires (nombre d'années)
Chef de Projet			
Autre poste			

(Mentionner uniquement les postes clés de gestionnaires et de spécialistes.)

3. Capacités d'équipement

- Le candidat devra posséder les équipements suivants en bon état de marche ou y avoir un accès sûr. Il devra prouver que ces équipements seront disponibles pour le marché proposé. Le candidat pourra également fournir une liste d'équipements de substitution qu'il proposerait pour le marché avec une explication de sa proposition.

	Type et caractéristiques des équipements	Nombre minimum requis
1.		
2.		

(Ce paragraphe s'applique principalement aux travaux de construction ou aux marchés qui nécessitent une capacité de production. La liste devra être limitée aux principaux équipements indispensables pour exécuter le marché de façon appropriée et ponctuelle et que les candidats ne pourraient pas être en mesure d'acquérir ou de louer dans les délais requis.)

4. Situation financière

- Le candidat devra prouver qu'il dispose ou peut disposer de liquidités, de biens immobiliers non grevés d'hypothèques, de lignes de crédit et d'autres moyens financiers suffisants pour faire face au cash-flow nécessaire à la construction durant une période de mois, estimé à un équivalent de \$US, après déduction des engagements contractés par le candidat dans le cadre d'autres marchés⁵.
- Le candidat devra soumettre les bilans après audit des cinq dernières années et prouver que sa situation financière est saine. S'il le faut, l'emprunteur effectuera une enquête auprès des banquiers du candidat.

5. Précédents de litiges

- Le candidat devra fournir des informations exactes concernant tout litige ou arbitrage découlant de contrats achevés ou en cours d'exécution durant les années précédentes. Une accumulation de précédents d'arbitrage prononcés à l'encontre du candidat ou d'un de ses associés dans un groupement peut conduire au rejet de la candidature.

6. Dans le cas d'un groupement

⁵ Calculer le cash-flow sur un nombre de mois correspondant au délai nécessaire à l'Emprunteur pour payer la facture de l'entrepreneur après son émission.

⁶ Sauf dans le cas de très grands projets, le pourcentage adéquat ne pourra être inférieur à 40%.

⁷ Sauf dans le cas de très grands projets, le pourcentage adéquat ne pourra être inférieur à 25%.

- (1) Le principal associé devra remplir au moins % de tous les critères de qualification cités dans les paragraphes 1 et 4 (1) ci-dessus⁶.
 - (2) Les autres associés devront remplir au moins % de tous les critères de qualification cités dans les paragraphes 1 et 4 (1) ci-dessus⁷.
 - (3) Le groupement devra satisfaire collectivement aux critères cités dans les paragraphes 1, 2, 3 et 4 (1). A cette fin, les chiffres relatifs à chacun des associés seront additionnés pour calculer la capacité totale du groupement. Chaque associé devra, à titre individuel, satisfaire aux conditions posées dans les paragraphes 4 (2) et 5.
 - La formation d'un groupement après la pré-qualification, ainsi que toute modification d'un groupement pré-qualifié, seront soumises à l'approbation écrite de l'Emprunteur avant l'expiration de la date limite de soumission des offres. Cette approbation peut être refusée (i) si, à la suite de la modification d'un groupement pré-qualifié, un ou plusieurs de ses associés ne remplissent plus, à titre individuel ou collectif, les critères de qualification ou (ii) si l'Emprunteur considère qu'il peut en résulter une diminution notable de la compétition.
- Cette annexe est susceptible de modifications en cas de révisions apportées aux dossiers type de Préqualification dans le cadre des prêts APD du Japon.

< Notes >

1. Cette Annexe est présentée à titre uniquement indicatif, et ces facteurs à évaluer devront être modifiés de manière appropriée, en fonction de la nature de chaque passation de marché, au cours de la réalisation de la pré-qualification.
2. Certains Emprunteurs ont cherché à élargir l'interprétation de ces facteurs ou à assouplir les critères lors de l'étape d'évaluation de la pré-qualification. Cependant, ceci n'est pas acceptable et des instructions doivent être données de manière à ce que les critères spécifiés dans les dossiers de pré-qualification soient strictement respectés, en ayant à l'esprit le principe de non-discrimination et l'importance de la qualité.