

Chapitre 2: Passations de marchés de biens et de services

Table des matières

Page

Première Partie GENERALITES	52
Article 1.01 Introduction	52
Article 1.02 Appel d'Offres International (AOI)	55
Article 1.03 Procédures autres que celle de l'Appel d'Offres International (AOI)	56
Article 1.04 Eligibilité	58
Article 1.05 Vices dans les passations de marchés	60
Deuxième Partie APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL (AOI)	61
A. Types et taille des marchés	61
Article 2.01 Types de marchés	61
Article 2.02 Taille du marché	63
Article 2.03 Soumission en deux étapes et soumission à deux enveloppes	64
B. Publicité et pré-qualification	66
Article 3.01 Publicité	66
Article 3.02 Pré-qualification des soumissionnaires	67
C. Dossiers d'appel d'offres	71
Article 4.01 Généralités	71
Article 4.02 Référence à la BANQUE et aux pratiques malhonnêtes ou frauduleuses	73
Article 4.03 Caution ou garanties d'offre	75
Article 4.04 Conditions du contrat	76
Article 4.05 Clarté des dossiers d'appel d'offres	77
Article 4.06 Normes	79
Article 4.07 Utilisation de marques de fabrique	80
Article 4.08 Dépenses effectuées dans le cadre des marchés	81
Article 4.09 Monnaies des offres	82
Article 4.10 Conversion des monnaies pour la comparaison des offres	83
Article 4.11 Monnaies de paiement	84
Article 4.12 Clauses de révision de prix	85
Article 4.13 Avances de paiement	86
Article 4.14 Garanties et retenue	87

Article 4.15 Assurance	89
Article 4.16 Clauses relatives aux pénalités et aux primes	90
Article 4.17 Force majeure	91
Article 4.18 Langue	92
Article 4.19 Règlement de litiges	93
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 plis	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	103
Article 5.08 Rapport d'évaluation	104
Article 5.09 Adjudication du marché	105
Article 5.10 Rejet des offres	107
Annexe I Facteurs à évaluer dans la pré-qualification (Modèle)	109

Chapitre 2: Passations de marchés de biens et de services

Première Partie GENERALITES

Article 1.01 Introduction

(a) Les « Directives pour les passations de marchés sous financement des Prêts APD de la JBIC » s'appliquent aux Prêts APD octroyés par la JAPAN BANK FOR INTERNATIONAL COOPERATION (ci-après dénommée « la BANQUE »), en vertu de l'Article 23, paragraphe 2, section (1) de la Loi sur la JAPAN BANK FOR INTERNATIONAL COOPERATION.

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

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

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

(e) Ces Directives régissent les relations entre la BANQUE et l'Emprunteur, ce dernier ayant la responsabilité des passations de 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 BANQUE 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.

< Notes >

1. Alinéa (a) :

Cet alinéa définit le terme de « prêt APD de la JBIC » et indique que ces directives s'appliquent aux prêts APD de la JBIC.

2. Alinéa (b) :

Cet alinéa indique que l'objectif de ces directives est de fixer des règles relatives aux passations de marchés qui devront être suivies par les Emprunteurs en général.

3. Alinéa (c) :

Cet alinéa inscrit les principes qui sous-tendent la philosophie de base des passations de marchés. Outre les principes d'économie, d'efficacité et de non-discrimination, le principe de transparence est également spécifié, dans une optique de meilleure reconnaissance de l'importance de la transparence dans le processus de passations de marchés. Ce principe apparaît également parmi les considérations générales figurant dans les directives de passations de marchés de la Banque mondiale.

4. Alinéa (e) :

(01) Ces directives font partie du contrat de prêt signé entre la JBIC et l'Emprunteur et, par conséquent, si des problèmes apparaissent au cours de la procédure de passation de marchés entre l'Emprunteur et un soumissionnaire ou un entrepreneur, qui sont les parties directement concernées, 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 documents d'appel d'offres ou du marché, et la JBIC n'est pas en position d'assumer la moindre responsabilité en ce domaine. Le paragraphe permet de clarifier le fait que la responsabilité des passations de marchés incombe à l'Emprunteur et non à la BANQUE.

(02) Ces directives s'appliquent aux biens et services ordinaires (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, les dispositions des directives, ou en préparant un nouveau mécanisme de passations de marchés, selon le cas.

5. 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 des demandes ou d'évaluation des offres dans le cadre des prêts APD de la JBIC.

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

- i) Toutes les firmes éligibles doivent être traitées de manière égale dans le cadre des prêts APD de la JBIC.
- ii) De telles préférences risqueraient d'entraîner une hausse du coût du projet et/ou une dégradation des performances techniques.
- iii) 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 de la JBIC.

- i) Obligation de s'associer avec des firmes locales : inacceptable. Cependant,

l'encouragement à s'associer peut être accepté par la JBIC.

ii) 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.

6. Pour insister sur la liberté de compétition entre les soumissionnaires, la Banque 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 Banque n'encourage pas cette idée, la Banque ne pourra pas s'opposer à l'Emprunteur si ce dernier souhaite communiquer le prix du marché avant l'appel d'offres.

Article 1.02 Appel d'Offres International (AOI)

La BANQUE estime que, dans la plupart des cas, l'Appel d'Offres International (AOI) est la meilleure méthode pour répondre aux exigences relatives aux passations de marchés de biens et de services dans le cadre de ses projets, exigences mentionnées dans l'Article 1.01(c). En conséquence, la BANQUE 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'article 1.01 (c), 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)

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

- (i) 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;
- (ii) Lorsque l'Emprunteur désire maintenir la continuité des services fournis dans le cadre d'un marché existant, conclu selon une procédure acceptable par la BANQUE;
- (iii) Lorsque le nombre d'entrepreneurs, de fournisseurs ou de fabricants qualifiés (ci-après dénommés collectivement "l'(les) entrepreneur(s)") est limité;
- (iv) Lorsque le montant du marché est si petit qu'il n'intéresserait sûrement aucune firme étrangère ou que le volume de travail administratif engendré dépasserait les avantages de l'AOI;
- (v) Lorsque, en plus des cas (i), (ii), (iii) et (iv) ci-dessus, la BANQUE estime que la procédure d'AOI n'est pas appropriée, par exemple dans le cas de passations de marchés urgentes.

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

- (i) Appel d'Offres International Restreint (AOIR), qui est essentiellement un Appel d'Offres International par invitation directe, sans publicité ouverte.
- (ii) "International Shopping", qui est une méthode de passations de 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.
- (iii) Marché de gré à gré

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

Les passations de marchés de tels biens et services devront toutefois être effectuées en tenant compte des considérations mentionnées dans l'Article 1.01(c). La BANQUE 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 de marchés, peuvent être utilisées, et il décrit également les procédures qui doivent être adoptées lorsque de telles méthodes sont utilisées.

2. Alinéa (c).

Ces directives ne s'appliquent pas aux passations de marchés de biens et de services qui sont financés sur la portion en monnaie locale. Dans ce dernier cas, la procédure de passation de marchés généralement utilisée dans le pays de l'Emprunteur est acceptable. Toutefois, le présent alinéa stipule que l'appel d'offres compétitif est préférable du point de vue des aspects à considérer mentionnés dans l'article 1.01 (b).

Article 1.04 Eligibilité

(a) Tout marché dans lequel des biens et/ou des services proviennent de pays autres que les pays d'origine éligibles pour la mise en oeuvre du projet sera éligible au financement dans le cadre du Prêt si les coûts combinés de ces biens et/ou de ces services représentent moins de 50 pour cent de la valeur dudit marché.

(b) Une firme ou un organisme qui ont été engagés par l'Emprunteur pour fournir des services de consultants pour la préparation relative aux passations de marchés ou à la mise en oeuvre d'un projet, de même que tous leurs associés, filiales et maisons mères, 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 BANQUE 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 de la BANQUE, lorsque cette firme est également employée en qualité de consultant dans le cadre du même projet.

(c) Les dispositions du paragraphe (b) 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 (a)

La liste des pays d'origine éligibles est habituellement fixée au stade de la notification préalable (engagement) au pays de l'Emprunteur.

Les pays éligibles sont :

- Pour les prêts totalement déliés, tous pays et territoires ;
- Pour les prêts partiellement déliés, le Japon et les pays en développement (figurant sur la liste du CAD, partie I et partie II),
- Pour les prêts bilatéralement liés, le Japon et le pays Emprunteur ;
- Pour les prêts liés, le Japon seulement.

2. Alinéa (b)

Chaque soumissionnaire éligible devra soumettre une seule offre, soit séparément, soit dans le cadre d'une participation à une joint-venture, à moins que les dossiers d'appel d'offres n'indiquent clairement que la soumission d'une offre alternative est acceptable.

3. Alinéa (b) et (c)

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

(01) Dans le cas où un entrepreneur ou un industriel « prête ou détache temporairement » son personnel à un bureau d'études, cet entrepreneur/industriel ne sera disqualifié que si le personnel est en charge du projet dans lequel l'entrepreneur/industriel est impliqué.

(02) Le personnel « prêté ou détaché temporairement » se définit comme le personnel qui n'a pas démissionné de l'entreprise/industrie. 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/industrie. Dans ce cas, le problème de l'impartialité du personnel prêté ou détaché provisoirement ne se posera plus après la démission.

(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/industrie ne se pose pas.

(04) L'impartialité des consultants est requise dans le cadre du contrat, non seulement au niveau des passations de 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.

4. 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 Vices dans les passations de marchés

La BANQUE ne finance pas les dépenses concernant les biens et services qui, de l'avis de la BANQUE, n'ont pas été obtenus conformément aux procédures agréées dans le Contrat de Prêt, et la BANQUE annulera la portion du Prêt allouée aux biens et services qui auront fait l'objet de vices dans les passations de marchés. La BANQUE peut, en outre, prendre d'autres mesures de redressement dans le cadre du Contrat de Prêt. La politique de la BANQUE est de demander aux soumissionnaires et entrepreneurs, ainsi qu'aux Emprunteurs, dans le cas de marchés financés par des Prêts APD de la BANQUE et d'autres formes d'APD japonaise, de respecter les normes éthiques les plus élevées lors des passations de marchés et de la réalisation de tels marchés. En accord avec cette politique, la BANQUE :

- (i) rejettera une proposition d'adjudication si elle estime que le soumissionnaire recommandé pour l'adjudication s'est livré à des pratiques malhonnêtes ou frauduleuses lors de la compétition pour le marché en question ;
- (ii) reconnaîtra l'inéligibilité d'un entrepreneur, durant une période déterminée par la BANQUE pour l'adjudication d'un marché financé par un Prêt APD de la BANQUE si, à un moment ou à un autre, elle estime que l'entrepreneur s'est livré à des pratiques malhonnêtes ou frauduleuses lors de la compétition, ou lors de la réalisation d'un autre marché financé par un Prêt APD de la BANQUE ou d'autres formes d'APD japonaise.

< 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 passations de marchés et d'emploi de consultants dans le cadre des prêts de la Banque mondiale et de la Banque asiatique de développement.).
2. Les règles de mise en oeuvre des sanctions contre une partie engagée dans des pratiques de corruption ou frauduleuses dans le cadre d'un marché financé par un prêt APD de la JBIC (« Implementation Rules for Sanctions Against a Party Engaged in Corrupt or Fraudulent Practices Under a Contract Funded by JBIC ODA Loans »), qui sont accessibles au public sur le site Internet de la JBIC (<http://www.jbic.go.jp/english/oec/guide/fusei/index.php>), prescrivent les mesures concrètes qui devront être prises contre une partie engagée dans des pratiques de corruption ou frauduleuses au titre de cette section.

Deuxième Partie APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL (AOI)

A. Types et taille des marchés

Article 2.01 Types de marchés

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 prix comprenant les coûts et commissions 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. Les marchés sur la base d'un remboursement des coûts réels ne sont pas acceptables par la BANQUE, 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. 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. Les principaux types de marchés sont : le marché à forfait (le marché est conclu sur la base d'un prix forfaitaire déterminé), le marché à prix unitaires (le prix du marché est déterminé sur la base 'quantité x prix unitaire') et le marché à 'coût plus honoraire' (« cost-plus-fee contract »). Le type de marché devra naturellement être spécifié dans les dossiers d'appels d'offres.
2. 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 unitaire 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 unitaire pour les parties annexes.
3. Pour le marché à coût plus honoraire, 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 à coût plus honoraire peut être un marché à coût plus honoraire fixe, un marché à coût plus honoraire proportionnel, etc.. Les marchés à coût plus honoraire 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 le texte, dans la mesure où le montant devant être financé par la BANQUE ne peut être déterminé.

4. L'un des types de marchés possibles en fonction de la portée du marché est le marché clés en main (« turn key contract ») mentionné dans le présent article. Ce type de marché, qui se réunit l'ingénierie, les équipements et la construction, est passé avec un seul entrepreneur. En anglais ce type de marché est également appelé « "design-build contract," "design and construct," "all-in contract," "package deal," etc.. Lorsque l'avant-projet, les passations de marchés (ou la fabrication), la construction, le démarrage et les tests de performance sont inclus dans le marché, ce dernier est appelé marché clés en main complet (« full turn-key contract »). Il existe également un type de marché appelé 'marché produit en main' (« product-in-hand contract »), lorsque le type de marché mentionné précédemment est étendu pour couvrir non seulement les étapes antérieures à la mise en service mais également la gestion au stade opérationnel ultérieur.

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 (a) (iv) 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 Soumission en deux étapes et soumission à deux enveloppes

(a) Dans le cas de marchés clés en mains ou de marchés relatifs à des installations importantes et complexes, ou encore pour les passations de marchés d'équipements qui sont susceptibles de connaître de rapides progrès technologiques, comme les gros systèmes informatiques pour lesquels il pourrait ne pas être souhaitable ou pratique de préparer toutes les spécifications techniques à l'avance, la procédure de soumission en deux étapes peut être adoptée. Suivant cette procédure, les soumissionnaires seront d'abord appelés à soumettre des propositions techniques sans prix sur la base des exigences minimales en terme de fonctionnement et de performance. Après les clarifications et les ajustements techniques et commerciaux, suivis d'une modification des dossiers d'appel d'offres, les soumissionnaires seront invités, dans un deuxième temps, à soumettre leurs propositions techniques définitives et leurs offres financières. L'utilisation de cette procédure doit faire l'objet d'un accord entre la BANQUE et l'Emprunteur.

(b) En ce qui concerne les travaux, les machines et les équipements pour lesquels des spécifications techniques complètes sont préparées à l'avance, la procédure de soumission à deux enveloppes peut être adoptée. Suivant cette procédure, les soumissionnaires seront invités à présenter leurs propositions techniques et leurs offres financières simultanément dans deux enveloppes séparées. Les propositions techniques seront ouvertes en premier et évaluées afin de déterminer si elles sont conformes aux spécifications. Lorsque l'évaluation technique est achevée, les enveloppes contenant les offres financières des soumissionnaires dont les propositions techniques ont été reconnues conformes aux spécifications techniques, seront alors ouvertes au cours d'une séance publique où la présence des soumissionnaires ou de leurs représentants est autorisée. L'ouverture des enveloppes contenant les offres financières devra respecter les procédures stipulées à 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 dont les propositions techniques ont été reconnues non conformes aux spécifications techniques seront immédiatement renvoyées aux soumissionnaires concernés, sans être ouvertes. L'utilisation de cette procédure doit faire l'objet d'un accord entre la BANQUE et l'Emprunteur.

< Notes >

1. Alinéa (a)

Par exemple, la soumission en deux étapes peut être utilisée pour des projets impliquant des processus de fabrication différents, pour des marchés clés en main lorsque plusieurs types de processus sont disponibles, ou encore pour les passations de marchés d'équipements qui sont susceptibles de connaître de rapides progrès

technologiques, comme les équipements informatiques.

2. Alinéa (b)

La soumission à deux enveloppes a été employée dans le cas d'équipements de production d'électricité pour les centrales thermiques, dans le cas de projets de construction de ponts, ou de métros notamment, et elle peut être généralement adoptée. La soumission à deux enveloppes est préférable dans une optique d'accent sur la qualité, car la compétition sur les prix se fait uniquement entre des soumissionnaires qui ont passé avec succès l'évaluation technique. Certains cas d'ouverture d'offres financières de soumissionnaires ne répondant pas aux spécifications techniques en vue de rechercher des offres financières plus basses ont pu être relevés, qui s'expliquaient par une mauvaise compréhension de l'objectif de cette procédure. Parfois également, les offres financières ont été ouvertes au moment de l'évaluation technique, affectant ainsi l'évaluation. De tels cas ne devraient jamais être autorisés.

3. Lors de l'évaluation des propositions, 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 la soumission).
4. En cas de soumission en deux étapes ou à deux enveloppes, le résultat de l'évaluation technique doit généralement être soumis à la BANQUE pour revue et non-objection.

B. Publicité et pré-qualification

Article 3.01 Publicité

Dans tous les cas de contrats par AOI, les invitations à la pré-qualification ou les avis d'appel d'offres devront être publiés au moins dans un journal à grande diffusion du pays de l'Emprunteur. L'Emprunteur devra également envoyer le plus rapidement possible une copie des invitations ou des avis (ou de l'annonce publicitaire) aux représentants locaux des pays d'origine éligibles et à la BANQUE.

< 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'offre, les adresses à contacter, le calendrier (y compris la date limite de soumission), 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 cette offre est un prêt APD de la JBIC », 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.

Article 3.02 Pré-qualification des soumissionnaires

La pré-qualification est en principe requise avant de lancer un appel d'offres pour des travaux importants ou complexes et, à titre exceptionnel, pour des équipements spécialement conçus et des services spécialisés, afin de s'assurer que les avis d'appels d'offres ne sont envoyés qu'à ceux qui possèdent les capacités techniques et financières nécessaires. La pré-qualification devra être fondée exclusivement sur la capacité des soumissionnaires potentiels d'exécuter de manière satisfaisante le marché concerné en tenant compte, entre autres, (i) de leur expérience et de leurs réalisations passées dans des marchés similaires, (ii) de leurs capacités en matière de personnel, d'équipements, et d'installations industrielles et (iii) de leur situation financière. Un exemple des facteurs qui doivent être évalués dans le cadre de la pré-qualification figure 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. Tous les soumissionnaires répondant aux critères spécifiés devront être autorisés à soumettre une offre. L'examen des informations fournies au moment de la pré-qualification devra être ré-vérifié lors de l'adjudication du marché. L'adjudication peut être refusée au soumissionnaire que l'on n'estime plus posséder les capacités ou les ressources nécessaires pour mener à bien le marché, y compris dans le cas où les informations fournies s'avèrent frauduleuses ou incorrectes.

< Notes >

1. Cette article concerne la pré-qualification, généralement menée pour les gros travaux de construction notamment.
2. La BANQUE 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 les passations de gros marchés mais aussi pour les passations de marchés de moindre importance, en fonction de la nature du marché.
3. La pré-qualification est utilisée lorsqu'il est nécessaire de s'assurer 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 précédemment indiqué, la pré-qualification est « en principe requise » dans une optique « d'accent sur la qualité », du moins pour les passations de marchés dépassant 1 milliard de yens ou pour des travaux/marchés complexes, ou encore dans tout autre cas où le coût élevé de préparation d'offres détaillées pourrait décourager les compétiteurs, comme dans le cas des marchés de conception-réalisation (« design-build ») .

4. Les principaux points de la pré-qualification sont, comme indiqué dans cet article, (i) l'expérience et les réalisations passées dans des marchés similaires, (ii) les capacités en termes de personnel et d'infrastructures, et (iii) 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 examine le contractant principal, mais si un ou des sous-traitants se voient dans la pratique confier la responsabilité des travaux dans le cadre du contrat, les données relatives aux sous-traitants peuvent être prises en considération.
5. Quant à la situation financière, des états financiers ayant fait l'objet d'un audit devront être soumis et démontrer la bonne santé financière des candidats. L'utilisation d'index/ratios financiers comme critères d'évaluation devra être évité, 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.
6. 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.
7. 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.

8. 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 de la pré-qualification au motif d'assurer la compétition n'est pas permis, dans une optique « d'accent sur la qualité ».
9. Une modification dans la composition des membres de la joint-venture après la pré-qualification est acceptable, à condition que toutes les conditions suivantes soient respectées.
 - i) La nouvelle joint-venture répond aux critères de pré-qualification (le nouveau membre n'est pas forcément sur la liste des entreprises pré-qualifiées)
 - ii) La raison de la modification est acceptable pour l'Emprunteur
 - iii) Cette modification n'entraîne pas de distorsion au niveau de la compétition entre les soumissionnaires qualifiés
 - iv) La modification a fait l'objet d'une requête auprès de l'Emprunteur et d'une approbation de ce dernier avant l'appel d'offres
 - v) La modification n'est pas imposée par l'Emprunteur mais relève du libre choix des firmes concernées
10. Il n'est pas acceptable de pré-qualifier une firme ou une joint-venture qui répond aux critères sur tous les aspects de la pré-qualification sauf un. Par exemple, une firme possédant l'expérience, le personnel et l'équipement suffisants mais qui ne possède 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.
11. 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 souhaitant participer 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.
12. 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 adjudé 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 adjudé à ces mêmes candidats.

13. 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'offre 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.

C. Dossiers d'appel d'offres

Article 4.01 Généralités

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 soumettre une offre, les instructions aux soumissionnaires, un formulaire d'offre, un formulaire de contrat, les conditions du contrat (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). 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. Les directives concernant les principales composantes des dossiers d'appel d'offres sont exposées dans les articles suivants.

< Notes >

1. 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 contrat
 - (j) le formulaire de garantie de l'offre
 - (k) le formulaire de garantie de d'exécution

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, dans 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.

3. La JBIC a préparé une série de modèles de documents que les Emprunteurs peuvent utiliser dans les procédures de passations de marchés dans le cadre des prêts APD de la JBIC. 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 de passations de marchés et aux règles des prêts APD de la JBIC.

Article 4.02 Référence à la BANQUE et aux pratiques malhonnêtes ou frauduleuses

En règle générale, les dossiers d'appel d'offres devront faire référence à la BANQUE et aux pratiques malhonnêtes ou frauduleuses en utilisant les termes suivants:

(a) "..... (Nom de l'Emprunteur) a reçu (ou le cas échéant, "a demandé") un Prêt APD de la JAPAN BANK FOR INTERNATIONAL COOPERATION s'élevant à la somme de ----- \ destiné au financement de (nom du projet, date de signature du Contrat de Prêt), et a l'intention d'utiliser le (ou le cas échéant, "une partie du") montant du prêt pour ses paiements dans le cadre de ce marché. Les versements d'un Prêt APD de la JAPAN BANK FOR INTERNATIONAL COOPERATION seront soumis à tous égards aux termes et conditions du Contrat de Prêt, y compris aux procédures de décaissements et aux "Directives pour les passations de marchés sous financement des prêts APD de la JBIC". Nul autre que (nom de l'Emprunteur) ne pourra se prévaloir du Contrat de Prêt pour obtenir un droit quelconque ou ne pourra émettre de revendication concernant les versements du prêt. Le Contrat de Prêt mentionné ci-dessus ne couvrira qu'une partie du coût du projet. Pour la partie restante, ...(nom de l'emprunteur) ... devra prendre les mesures nécessaires pour assurer son financement. »

(b) « La BANQUE demande aux soumissionnaires et entrepreneurs, ainsi qu'aux Emprunteurs, dans le cas de marchés financés par des Prêts APD de la BANQUE et d'autres formes d'APD japonaise, de respecter les normes éthiques les plus élevées lors des passations de marchés et de la réalisation de tels marchés. En accord avec cette politique, la BANQUE :

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

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

< Notes >

1. Cet article décrit la nécessité de mentionner explicitement dans les dossiers d'appels d'offres qu'un prêt APD de la JBIC a été octroyé (pour cette exigence, se référer à l'article 3.01.2 de ces mêmes directives). La nécessité de respecter les dispositions des directives est spécifiée afin de faire plus clairement ressortir la notion de respect des dispositions prévues dans les directives pour les passations de marchés. Ceci

permettra aux soumissionnaires de bien comprendre que les directives de la BANQUE pour les passations de marchés existent et qu'elles doivent être suivies.

2. Les dossiers d'appels d'offres incluront l'article 1.05 afin d'informer les soumissionnaires que les firmes reconnues s'être livrées à des pratiques malhonnêtes ou frauduleuses dans le cadre de contrats financés par des prêts APD de la BANQUE ou d'autres formes d'APD japonaise seront inéligibles pour l'adjudication de marchés financés par des prêts APD de la BANQUE durant une période déterminée par cette dernière.

Article 4.03 Caution ou garanties d'offre

En règle générale, une caution ou des garanties d'offre sont requises, mais elles ne devront pas être fixées à un niveau trop élevé qui risquerait de décourager les soumissionnaires qualifiés; elles devront être restituées aux soumissionnaires non retenus dès que possible après l'ouverture des plis.

< Notes >

1. En cas de caution, 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 emprunteur placera les entreprises étrangères en position extrêmement désavantageuse et nuira à l'équité de la compétition. C'est pourquoi il faudra être attentif sur ce point.
2. Le niveau de caution internationalement accepté se situe autour de 2 à ~~5~~% 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, et 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.

Article 4.04 Conditions du contrat

Les conditions du contrat 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 contrat, dont certaines sont mentionnées dans ces Directives, des conditions particulières, adaptées à la nature et à l'emplacement du projet, devront être incluses.

< Notes >

1. Les conditions du contrat comprennent les conditions générales utilisées pour tous les contrats et les conditions particulières, qui diffèrent selon la nature de chaque contrat, mais ces conditions doivent naturellement être clairement énoncées. Des modèles de conditions générales peuvent être obtenus auprès de certaines organisations telles que la Fédération internationale des ingénieurs-conseils (FIDIC) ou l'ENAA (Engineering Advancement Association of Japan) et sont utilisés dans de nombreux cas.
2. Dans le cas où l'Emprunteur souhaite modifier substantiellement l'allocation des risques entre l'Emprunteur et l'entrepreneur dans le formulaire standard adopté, les modifications devront être raisonnables conformément aux principes des directives.

Article 4.05 Clarté des dossiers d'appel d'offres

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 concorder avec le texte des spécifications. Lorsque les plans ne concordent pas 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 matériaux, 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. Toute information supplémentaire, clarification, correction d'erreurs ou modification des spécifications devront être transmises le plus rapidement possible à tous ceux qui ont demandé les dossiers d'appel d'offres initiaux. Les invitations à soumettre une offre devront spécifier les pays d'origine éligibles et les autres conditions d'éligibilité, telles que la part d'importation autorisée en provenance de pays d'origine non-éligibles (comme mentionné à l'Article 1.04). Les spécifications devront être rédigées de manière à permettre et encourager la plus large compétition.

< Notes >

1. 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.
2. Afin d'éviter la confusion et la partialité dans la comparaison des offres, les dossiers d'appel d'offres devront indiquer clairement le traitement des impôts, des droits de douane et des taxes afférentes que les soumissionnaires devront appliquer dans leur prix d'offre. En outre, le traitement de ces facteurs devra être clairement stipulé dans les méthodes d'évaluation.
3. Les spécifications devront être claires et précises, afin d'éviter toute confusion pour les soumissionnaires et d'être la cause de divers problèmes. 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 en matière d'équipements généraux, tels que les chaudières, ne permettrait qu'à certaines entreprises (ou aux entreprises d'un

certain pays) de soumettre des offres.

- La fixation arbitraire de spécifications trop vagues ayant pour but de permettre aux entreprises du pays emprunteur de participer à l'appel d'offres devra être évitée.
4. Lorsque les spécifications d'origine doivent être modifiées, par des ajouts ou des corrections, pour des raisons propres à l'Emprunteur, une notification de ces modifications doit être immédiatement envoyée à tous les soumissionnaires, sous forme d'addenda ou sous une forme similaire, et si la modification est jugée majeure/substantielle, les soumissionnaires devront se voir accorder un délai supplémentaire pour remettre leur soumission.
 5. Une offre présentant un écart technique inacceptable devra être considérée comme non-recevable. Il ne sera pas permis d'accepter cette offre au motif que le soumissionnaire concerné fournira des biens et des services conformes aux spécifications stipulées dans le dossier d'appel d'offres sans augmenter le prix de l'offre.

Article 4.06 Normes

Si des normes spécifiques, nationales ou autres, auxquelles les équipements ou les matériaux doivent être conformes, sont citées, les dossiers d'appel d'offres devront indiquer que les équipements ou les matériaux conformes 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 à l'article 4.05. 2 de ces directives.

Article 4.07 Utilisation de marques de fabrique

Les spécifications devront être basées sur les performances en termes de capacité 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 spécification similaire devront être exclues dans la mesure du possible.

Dans certains cas, même dans le cadre 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). Mais 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 article 4.05. 2 de ces directives).

Article 4.08 Dépenses effectuées dans le cadre des marchés

L'utilisation des Prêts APD de la BANQUE 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

Le Prêt APD de la BANQUE est libellé en yens japonais et, en règle générale, le prix de l'offre doit être libellé en yens japonais. Si nécessaire, toutefois, d'autres devises internationales peuvent également être autorisées. De plus, 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. 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 >

Des 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

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. 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 >

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

(a) Le paiement du prix contractuel 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.

(b) 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 les 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 (a) impose le principe de la BANQUE 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 (b) précise que le taux de change spécifié par le soumissionnaire dans son offre devra être utilisé lorsque le paragraphe (a) 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 (b), 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 (b) ne s'applique qu'aux cas exceptionnels et la méthode prévue au paragraphe (a) est recommandée.

Article 4.12 Clauses de révision de prix

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 contractuels en cas de modification des prix des principaux éléments du marché, tels que la main d'œuvre des matériaux importants. 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 génie civil. 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. Il est généralement recommandé d'appliquer des clauses de révision de prix pour des marchés de travaux d'une durée supérieure à un an.
2. Comme l'évaluation est difficile lorsque 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 ((i) offre à prix fixe ou (ii) offre à prix de base avec clause de révision) afin d'éviter ce problème dans la mesure du possible.

Lorsqu'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 : (i) disqualifié ou (ii) non disqualifié s'il lui est permis d'apporter des clarifications. Cependant, ce dernier cas (cas (ii)) ne devrait en principe pas 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 disqualifie le soumissionnaire.

Article 4.13 Avances de paiement

Le pourcentage du paiement total qui doit être effectué d'avance, lors de l'entrée en vigueur du contrat, 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 aussi être clairement définies dans les dossiers d'appel d'offres. Les dossiers d'appel d'offres devront spécifier les dispositions relatives aux garanties requises pour les avances de paiement.

< Notes >

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.

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

Les dossiers d'appel d'offres relatifs aux travaux de génie civil 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 de l'ouvrage 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, les contrats peuvent 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. 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 de déblocage de ce pourcentage 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 déblocage 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 gardé 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 placeraient les entreprises étrangères en position extrêmement désavantageuse et nuirait à l'impartialité de la compétition. C'est pourquoi il faudra être attentif sur ce point.

4. 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 de génie civil, 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 pour des retards dans l'achèvement ou la livraison entraînant pour l'Emprunteur un surcoût, une perte de revenus ou de tout autre bénéfice, devront être incluses dans les dossiers d'appel d'offres. Il sera également possible d'inclure une disposition prévoyant le paiement d'une prime aux entrepreneurs en cas d'achèvement des travaux de génie civil à la date ou avant la date prévue dans le contrat, 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 contrat 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 contrat ne devra pas être considérée comme un manquement aux termes du contrat lorsqu'elle résulte d'un cas de force majeure, tel que défini dans les conditions du contrat.

Article 4.18 Langue

Les dossiers d'appel d'offres devront être rédigés en anglais. Si une autre langue est utilisée pour la rédaction des dossiers d'appel d'offres, une version intégrale en anglais devra être incorporée aux dossiers et il devra être spécifié laquelle des deux versions 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 de l'anglais est nécessaire. Certains appels d'offres ont appelé à soumission à la fois en anglais 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 anglais. 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 l'anglais. Il est de la responsabilité de l'Emprunteur de fournir à la JBIC une quantité suffisante d'informations en anglais pour la procédure de revue et de non-objection.
3. Les contrats de marchés devront également être établis en anglais. Si la non-discrimination entre les soumissionnaires éligibles dans la procédure de passations de marchés est assurée, les contrats de marchés peuvent être établis dans d'autres langues. Dans ce cas, bien que l'Emprunteur ne soit pas obligé de préparer une version anglaise du contrat de marché portant la signature des personnes habilitées, il sera de la responsabilité de l'Emprunteur de fournir à la JBIC 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 contrat. Il est conseillé de fonder ces dispositions sur les “Règles de Conciliation et d’Arbitrage” préparées par la Chambre de Commerce Internationale.

Article 4.20 Lois applicables

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

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

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. 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 des passations des marchés.
2. Le délai est prescrit dans l'article ci-dessus (pas moins de 45 jours pour les marchés généraux et pas moins de 90 jours pour les marchés de gros travaux de génie civil) 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.

Article 5.02 Procédures d'ouverture des plis

La date, l'heure limite et le lieu de réception des offres, ainsi que la date, l'heure et le lieu de l'ouverture des plis, devront être indiqués dans les invitations à soumettre une offre; tous les plis devront être ouverts en séance publique à l'heure et au lieu indiqués. Les plis reçus après l'heure limite devront être retournés sans être ouverts. 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 plis. Le procès-verbal devra être confirmé et signé par tous les soumissionnaires ou leurs représentants présents à l'ouverture des plis, et une copie devra en être envoyée rapidement à la BANQUE.

< Notes >

1. Le principe d'ouverture des plis en séance publique devra être respecté pour prévenir toute adjudication arbitraire d'un marché et pour assurer l'impartialité de la décision en présence du public.
2. La date et l'heure d'ouverture des plis devra correspondre à la limite fixée pour la réception des offres ou intervenir tout de suite après.
3. Dans le cas du système à deux enveloppes, les plis financiers, qui sont ouverts après l'évaluation des plis techniques, seront rendus publics. Naturellement, les plis financiers des soumissionnaires non retenus au niveau de l'évaluation technique seront renvoyés à chaque soumissionnaire sans être ouverts.

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 plis. 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 plis.
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 publique des plis à quiconque n'est pas officiellement concerné par la procédure, et ce, jusqu'à l'adjudication du marché à un soumissionnaire.

< Notes >

La confidentialité du processus est essentielle pour permettre à l'Emprunteur et à la BANQUE d'éviter toute interférence inappropriée sous une forme explicite ou implicite.

Article 5.05 Examen des offres

Après l'ouverture des plis, il sera vérifié si les offres ne contiennent pas d'erreurs de calcul, si elles correspondent pour l'essentiel aux dossiers d'appel d'offres, si toutes les garanties requises sont fournies, si les documents ont été dûment signés et si les offres sont par ailleurs généralement correctes. 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. Une analyse technique sera ensuite effectuée pour évaluer chacune des offres conformes en vue de permettre leur comparaison.

< Notes >

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

Lorsque la vérification des offres après l'ouverture des plis fait apparaître un écart par rapport aux exigences précitées, ou lorsque d'importantes anomalies sont découvertes, l'offre concernée devra être rejetée, au regard des règles de base de l'appel d'offres. Bien entendu, l'Emprunteur, qui est le donneur d'ordre, devra 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

(a) Le but de l'évaluation est de comparer les offres qui sont conformes aux spécifications techniques et aux dossiers d'appel d'offres sur la base de l'évaluation de leur coût. 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.

(b) L'évaluation des offres devra être effectuée conformément aux modalités prévues dans les dossiers d'appel d'offres. 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. Les facteurs pouvant être pris en considération comprennent, entre autres, le coût des transports par voie terrestre jusqu'au site du projet, 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 avantages au niveau environnemental, 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. Les dispositions relatives à la révision des prix incluses dans une offre ne devront pas être prises en considération.

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

(i) Il devra être demandé aux soumissionnaires d'indiquer dans leurs offres les prix C.A.F. au port d'entrée pour les biens importés ou les prix départ usine pour tout autre bien proposé dans l'offre.

(ii) 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

(iii) 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.

(d) Lorsque, dans le cas de marchés de génie civil, 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.

(e) 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. 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.
2. 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 nominal ») ne doit pas nécessairement être retenue pour l'adjudication.
3. 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 est ajouté aux prix des offres des entreprises étrangères afin que les entreprises locales puissent se voir adjudger 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 BANQUE. Il faudra être attentif aux mesures préférentielles indirectes favorisant les entreprises locales lorsque, par exemple, un pourcentage de production locale au delà d'un certain niveau ou la spécification d'un pourcentage de production locale sont requis lors de l'appel d'offres.
4. 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 (i) l'addition des prix les plus bas pour chaque poste (dans le cas d'achats auprès de soumissionnaires multiples) est différente de (ii) le total de tous les postes regroupés (dans le cas d'un achat auprès du même soumissionnaire) (en particulier dans le cas où 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.

5. La prise en compte de clauses de révision de prix (ce qu'on appelle « clause d'indexation. Voir l'article 4.12 de ces directives) dans l'évaluation peut représenter un problème. En principe, le contenu de l'indexation ne sera pas inclus dans les éléments à évaluer, dans la mesure où la part d'indexation 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 si les « formules spécifiques » de l'article 4.12 sont spécifiées, 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]).
6. La raison pour laquelle un traitement des taxes différent de (c) (ii) est permis pour (d) les marchés de génie civil est que, même si dans l'idéal les taxes devraient être également exclues pour les projets de génie civil, les taxes imposées pour les travaux de génie civil 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.
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 adjuger le marché. Dans les marchés financés sur prêts APD de la JBIC, l'utilisation d'un système par points n'est en principe pas autorisée. Dans la mesure où parce 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. Les directives de passations de marchés sous financement des prêts APD de la JBIC exigent de l'Emprunteur qu'il définisse des spécifications techniques claires et qu'il évalue 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. Les offres devront être évaluées sur la base du prix C.A.F. au port d'entrée pour les biens importés ou le prix départ usine 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 des droits de douane prélevés sur les matières premières importées qui ont été utilisées pour produire des biens locaux car les droits de douane similaires prélevés sur les matières premières qui ont été utilisées pour produire des biens importés d'un pays

tiers par rapport au pays de production ne sont pas déduits.

9. 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 apport supplémentaire en termes de garantie de bonne exécution peut être demandé au soumissionnaire retenu, si l'Emprunteur a de bonnes raisons d'agir ainsi.
10. 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.

Article 5.07 Post-qualification des soumissionnaires

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.

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 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 les passations 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 terme 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 entreprise 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 la gestion, ce qui aura pour résultat de faciliter les passations de marchés et les rendre plus efficaces.
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 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 contrat
 - Lettre d'acceptation

- Soumission et annexe à la soumission
- Conditions du marché
- Spécifications
- Plans
- Devis

5. Lorsqu'une joint-venture est adjudicataire, celle-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

En règle générale, les dossiers d'appel d'offres stipulent que l'Emprunteur peut rejeter toutes les offres. Cependant, toutes les offres ne devront pas être rejetées pour lancer un nouvel appel d'offres avec les mêmes spécifications dans le seul but d'obtenir des prix plus bas, sauf dans le cas où l'offre évaluée la moins disante dépasse largement le coût estimatif. Le rejet de toutes les offres peut également être justifié (a) lorsque aucune offre n'est conforme pour l'essentiel aux dossiers d'appel d'offres ou (b) lorsqu'il y a eu un manque de concurrence. 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. 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 concurrence 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. L'Emprunteur peut rejeter toutes les offres si (i) aucune offre ne se situe à un niveau susceptible d'être ajusté par clarification pour répondre aux demandes de l'Emprunteur (spécifications, etc.), (ii) un seul soumissionnaire soumet une offre et il n'y a pas de réelle compétition, ou (iii) 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 JBIC, qui peut être déterminé sur la base d'une proportion 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. Ce qui constitue des « raisons appropriées »

devra être jugé au cas par cas. Il peut s'agir, par exemple, du cas dans lequel la BANQUE 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.)

3. Dans le cas (ii) précité, 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 adjudger le marché au soumissionnaire.
4. Des 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 lorsque cela tombe dans le cas (iii) précité et lorsqu'on a conclu à l'absence de problème au niveau des principes d'appel d'offres (une consultation préalable avec la JBIC est requise).
5. Les actions et les remarques relatives au rejet des offres sont énoncées comme suit.
 - i) L'Emprunteur soumet à la JBIC une demande d'examen et de non objection aux résultats de l'évaluation, qui seront accompagnés de l'énoncé des mesures à prendre (négociation avec le soumissionnaire évalué le moins disant ou lancement d'un nouvel appel d'offres) et leur justification.
 - ii) Lorsque l'Emprunteur négocie avec le soumissionnaire évalué le moins disant, les modifications de prix devront accompagner une révision correspondante des spécifications ou une modification du projet, du volume des travaux, de certains postes figurant dans l'appel d'offres d'origine, etc. Cependant, une réduction substantielle de la portée ou une modification des documents contractuels peut nécessiter le lancement d'un nouvel appel d'offres.
 - iii) Lorsque l'Emprunteur a choisi la négociation avec le soumissionnaire évalué le moins disant mais ne parvient pas à obtenir un résultat satisfaisant, l'Emprunteur devra rapidement notifier par écrit le 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 JBIC sur le résultat de la première négociation, avant d'entrer en négociation avec ce dernier.

Annexe I

Facteurs à évaluer dans la pré-qualification (Modèle)

- 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 soumettre une offre ne soient envoyées qu'aux entrepreneurs qui disposent des capacités techniques et financières requises. L'Emprunteur se réserve le droit d'admettre des dérogations mineures si ces dérogations 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.
- Ce modèle sert simplement à donner des exemples de facteurs à évaluer dans les documents de pré-qualification. Le modèle nécessitera une adaptation plus ou moins importante lors de la préparation effective des documents de pré-qualification, en tenant compte de la taille et de la nature du marché.
- L'importance accordée à chacun des facteurs suivants sera 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 chef de file 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 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 responsables 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 ou aux marchés de construction 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

- (1) 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.
- (2) 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

dernières années. Une accumulation de précédents d'arbitrage prononcés à l'encontre du candidat ou d'un de ses associés dans une joint-venture peut conduire au rejet de la candidature.

6. Dans le cas d'une joint-venture

- (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) La joint-venture devra satisfaire collectivement aux critères cités dans les paragraphes 2, 3 et 4 (1). A cette fin, les chiffres relatifs à chacun des associés seront additionnés pour calculer la capacité totale de la joint-venture. Chaque associé devra, à titre individuel, satisfaire aux conditions posées dans les paragraphes 4 (2) et 5.

- La formation d'une joint-venture après la pré-qualification, ainsi que toute modification d'une joint-venture pré-qualifiée, 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'une joint-venture pré-qualifiée, 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 concurrence.

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 chef de file (ou des entrepreneurs chefs de file).

² Généralement, pas moins de cinq 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.

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 émission de la facture.

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%.

< Notes >

1. Ce modèle sert uniquement à donner des exemples de facteurs à évaluer, et ces facteurs 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