

GROUPE DE LA BANQUE AFRICAINE DE DEVELOPPEMENT



Règles et Procédures pour l'Utilisation des Consultants

Département des Acquisitions et des Services Fiduciaires (ORPF)

Edition de Mai 2008

TABLE DES MATIERES

I. INTRODUCTION	1
1.1 OBJET	1
1.4 CONSIDERATIONS GENERALES	1
1.7 CHAMP D'APPLICATION DES REGLES	2
1.9 CONFLIT D'INTERETS	3
1.10 AVANTAGE COMPETITIF INEQUITABLE	4
1.11 ÉLIGIBILITE	4
1.12 ACTIONS ANTICIPEES EN VUE DE L'ACQUISITION ET FINANCEMENT RETROACTIF	5
1.13 ASSOCIATIONS DE CONSULTANTS	6
1.14 EXAMEN, ASSISTANCE ET SUIVI PAR LA BANQUE	6
1.17 ACQUIQITION NON CONFORME	7
1.18 REFERENCE A LA BANQUE	7
1.19 FORMATION OU TRANSFERT DE CONNAISSANCES	7
1.20 CHOIX DE LA LANGUE	8
1.22 FRAUDE ET CORRUPTION	8
1.24 PLAN DE PASSATION DES MARCHES	9
II. SELECTION BASEE SUR LA QUALITE ET LE COUT (SBQC)	11
2.1 PROCESSUS DE SELECTION	11
2.3 TERMES DE REFERENCE (TDR)	11
2.4 ESTIMATION DES COUTS (BUDGET)	12
2.5 PUBLICITE	12
2.6 LISTE RESTREINTE DE CONSULTANTS	12
2.9 PREPARATION ET EMISSION DES DEMANDES DE PROPOSITIONS (DDP)	13
2.10 LETTRE D'INVITATION (LI)	14
2.11 INSTRUCTIONS AUX CONSULTANTS (IC)	14
2.12 CONTRAT	14
2.13 RECEPTION DES PROPOSITIONS	14
2.14 ÉVALUATION DES PROPOSITIONS : PRISE EN COMPTE DE LA QUALITE ET DU COUT	15
2.15 ÉVALUATION TECHNIQUE (QUALITE)	15
2.20 ÉVALUATION FINANCIERE (COUT)	17
2.23 ÉVALUATION TECHNIQUE ET FINANCIERE COMBINEE	18
2.24 NEGOCIATIONS ET ATTRIBUTION DU CONTRAT	18
2.28 PUBLICATION DE L'ATTRIBUTION DU CONTRAT	19
2.29 REUNION D'INFORMATION	19
2.30 REJET DE TOUTES LES PROPOSITIONS ET REINVITATION	19
2.31 CONFIDENTIALITE	20

III. AUTRES MODES DE SELECTION.....	21
3.1 GENERALITES.....	21
3.2 SELECTION BASEE SUR LA QUALITE (SBQ).....	21
3.5 SELECTION DANS LE CADRE D'UN BUDGET DETERMINE (SCBD).....	22
3.6 SELECTION AU « MOINDRE COUT» (SMC)	22
3.7 SELECTION BASEE SUR LES QUALIFICATIONS DES CONSULTANTS (SQC)	23
3.9 SELECTION PAR ENTENTE DIRECTE (SED).....	23
3.14 PRATIQUES COMMERCIALES.....	24
3.15 SELECTION DE TYPES PARTICULIERS DE CONSULTANTS.....	24
IV. TYPES DE CONTRATS ET DISPOSITIONS IMPORTANTES	27
4.1 TYPES DE CONTRATS.....	27
4.6 DISPOSITIONS CONTRACTUELLES IMPORTANTES	28
V. SELECTION DE CONSULTANTS INDIVIDUELS	31
ANNEXE 1 - EXAMEN PAR LA BANQUE DU PROCESSUS DE SELECTION DES CONSULTANTS ..	32
1. CALENDRIER DU PROCESSUS DE SELECTION	32
2. EXAMEN PREALABLE.....	32
5. EXAMEN A POSTERIORI	34
ANNEXE 2 - INSTRUCTIONS AUX CONSULTANTS (IC)	35
ANNEXE 3 - RECOMMANDATIONS AUX CONSULTANTS.....	37
1. OBJET	37
2. RESPONSABILITE DE LA SELECTION DES CONSULTANTS	37
3. ROLE DE LA BANQUE.....	37
5. INFORMATIONS SUR LES SERVICES DE CONSULTANTS	38
7. ROLE DES CONSULTANTS	38
10. CONFIDENTIALITE	39
11. ACTION DE LA BANQUE	39
15. REUNION D'INFORMATION	40
ANNEXE 4 - ACTIONS ANTICIPÉES EN VUE DE L'ACQUISITION DES SERVICES DE CONSULTANTS (AAA).....	41
1. GENERALITES.....	41
2. DECISION DE RECOURIR AUX AAA	41
3. PRECAUTIONS.....	41
ANNEXE 5 - EMPLOI DES CONSULTANTS NATIONAUX ET REGIONAUX	42

ANNEXE 6 - PERSONNEL DE CONTREPARTIE ET FORMATION.....	44
1. PERSONNEL DE CONTREPARTIE	44
5. FORMATION	45
ANNEXE 7 - REGLES DE PASSATION DES MARCHES DANS LE CADRE DES OPERATIONS DU SECTEUR PRIVE	46
1. APPLICATION DES PROCEDURES AUX OPERATIONS DU SECTEUR PRIVE	46
3. METHODES D'ACQUISITION	46
4. CONFLIT D'INTERETS	46

ABRÉVIATIONS ET ACRONYMES

AAA	Actions anticipées en vue de l'acquisition
AGPM	Avis Général de Passation des Marchés
AMI	Avis à Manifestation d'Intérêt
AS	Approches sectorielles
BAD	Banque Africaine de Développement
BID	Banque Interaméricaine de Développement
CPAR	Country Procurement Assessment Report (Rapport Analytique sur la Passation des Marchés)
DCP	Document de conception de projet
DDP	Demande de propositions
dg Market	Site web de Development Gateway Market
FAD	Fonds Africain de Développement
FSN	Fonds spécial du Nigéria
IC	Instructions aux consultants
LI	Lettre d'invitation
NU	Nations Unies
ONG	Organisation non gouvernementale
PMR	Pays membre régional
RTO	Résumé trimestriel des opérations
SBQ	Sélection basée sur la qualité
SBQC	Sélection basée sur la qualité et le coût
SCBD	Sélection dans le cadre d'un budget déterminé
SED	Sélection par entente directe
SMC	Sélection au moindre coût
SQC	Sélection basée sur les qualifications des consultants
TDR	Termes de référence
UNDB	United Nations Development Business

I. INTRODUCTION

Objet

1.1 Les présentes Règles ont pour objet de définir les politiques et les procédures de sélection, de passation de contrats et de suivi des consultants requis par les projets financés, pour tout ou partie, par les prêts¹ de la Banque.²

1.2 L'Accord de prêt régit les relations juridiques entre l'Emprunteur³ et la Banque, et les Règles s'appliquent à la sélection et à l'emploi des consultants nécessaires au projet comme stipulé dans l'Accord de prêt. Les droits et obligations de l'Emprunteur⁴ et du Consultant sont régis par la Demande de propositions (DDP)⁵ propre au contrat, publiée par l'Emprunteur, et le contrat signé par l'Emprunteur avec le Consultant, et non par les présentes Règles ou l'Accord de Prêt. Aucune partie autre que les parties à l'Accord de Prêt ne peut se prévaloir des droits stipulés dans ledit Accord ni prétendre détenir une créance sur les fonds provenant du prêt.

1.3 Aux fins des présentes Règles, le terme *consultants* désigne une vaste gamme d'entités publiques et privées : bureaux d'études, firmes d'ingénierie, maîtres d'œuvre, cabinets d'organisation et de gestion, agents d'acquisition, agents d'inspection, cabinets d'audit, agences spécialisées⁶ et autres organisations multinationales, banques d'affaires, universités, instituts de recherche, organismes publics, organisations non gouvernementales (ONG), consultants individuels.⁷ Les Emprunteurs de la Banque font appel à ces *consultants* pour les aider dans toute une gamme d'activités - conseil, réformes institutionnelles, gestion, services d'ingénierie, supervision de travaux, services financiers, services d'achats, études environnementales et sociales ; et identification, préparation et exécution de projets - et compléter ainsi les capacités dont ils disposent dans ces domaines.

Considérations générales

1.4 Il appartient à l'Emprunteur de préparer et d'exécuter le projet et, par conséquent, de choisir le Consultant, et d'attribuer, puis d'administrer le contrat. Si les règles et procédures à suivre pour l'emploi des consultants dépendent des circonstances propres à chaque cas, la ligne de conduite de la Banque en matière de sélection de consultants est guidée par cinq considérations majeures :

¹ Par « prêt » on entend tout financement ou don accordé par la Banque Africaine Développement, le Fonds Africain de Développement le Fonds Spécial du Nigéria ou autres fonds administrés par ces entités.

² La « Banque » signifie la Banque Africaine de Développement, le Fonds Africain de Développement, le Fonds Spécial du Nigéria ainsi que tout fonds administré par la Banque Africaine de Développement et l'une de ces institutions quelle qu'elle soit ou l'ensemble de celles-ci, le cas échéant. Chaque fois qu'il s'appliquera à des aspects décisionnels, le mot « Banque » fera référence à la Direction de la Banque Africaine de Développement.

³ Le terme « Emprunteur » se réfère au bénéficiaire du prêt ou du don, signataire de l'Accord de prêt ou du Protocole d'Accord.

⁴ Dans certains cas, l'Emprunteur n'intervient qu'à titre d'intermédiaire et le projet est exécuté par un autre organisme ou une autre entité. Chaque fois qu'il est fait mention dans les présentes Règles de l'Emprunteur, ce terme désigne également ces organismes et entités, ainsi que les Emprunteurs secondaires prévus dans le cadre de « dispositions de rétrocession ».

⁵ Voir l'annexe 2.

⁶ Les organismes spécialisés sont des organismes affiliés à des organisations publiques internationales qui peuvent être recrutés par les Emprunteurs en tant que consultants, agents spécialisés en passation des marchés ou fournisseurs, avec un financement de la Banque.

⁷ Voir les paragraphes 3.15 à 3.20 pour les consultants d'un type particulier. Le cas des consultants individuels est traité à la section V.

- a) la nécessité d'obtenir des services de haute qualité,
- b) la nécessité d'obtenir ces services dans de bonnes conditions d'économie et d'efficacité,
- c) la nécessité de donner à tous les consultants ayant les qualifications requises, la possibilité de concourir pour l'obtention des contrats de services financés par la Banque,
- d) la volonté de la Banque de favoriser le développement et l'utilisation des consultants nationaux dans ses pays membres régionaux, et
- e) la nécessité de la transparence du processus de sélection.

1.5 La Banque estime que, dans la majorité des cas, le meilleur moyen de prendre en compte ces considérations est de mettre en concurrence des consultants qualifiés en utilisant une liste restreinte, puis de choisir entre eux sur la base de la qualité technique de la proposition et, le cas échéant, du coût des services devant être fournis. Les Sections II et III des présentes Règles décrivent les différentes méthodes de sélection des consultants acceptées par la Banque de même que les circonstances dans lesquelles elles s'appliquent. Du fait que la méthode de Sélection basée sur la qualité et le coût (SBQC) est la méthode la plus fréquemment recommandée, la section II des présentes Règles décrit cette méthode en détail. Toutefois, la méthode SBQC ne convient pas dans tous les cas ; c'est pourquoi la section III décrit d'autres méthodes de sélection et les circonstances dans lesquelles elles sont plus appropriées.

1.6 Les méthodes particulières qui peuvent être appliquées pour la sélection des consultants dans le cadre d'un projet donné sont spécifiées dans l'Accord de prêt. Les contrats spécifiques à financer dans le cadre d'un projet donné et leur méthode de sélection, conformément aux dispositions de l'Accord de prêt seront précisés dans le Plan de passation des marchés, tel qu'indiqué au paragraphe 1.24 des présentes Règles.

Champ d'application des Règles

1.7 Les présentes Règles s'appliquent aux services de consultants à caractère intellectuel. Elles ne s'appliquent pas à d'autres types de services où prédominent les aspects matériels (réalisation de travaux, fabrication de biens, exploitation et entretien d'installations ou d'usines, établissement de relevés cartographiques, forages d'exploration, photographies aériennes, imagerie satellite et services visant à l'obtention d'un résultat matériel mesurable).⁸

1.8 Les procédures décrites dans les présentes Règles sont applicables à tous les contrats de services de consultants financés pour tout ou partie par des prêts ou des dons de la Banque ou par des fonds fiduciaires⁹ exécutés par l'Emprunteur. Pour les services de consultants qui ne sont pas financés sur ces ressources, l'Emprunteur peut avoir recours à d'autres procédures, à condition qu'il fasse la preuve, à la satisfaction de la Banque (a) que les procédures adoptées conduiront à la sélection de consultants possédant les qualifications professionnelles requises, (b) que le Consultant retenu s'acquittera de la tâche qui lui a été confiée conformément au calendrier convenu, et (c) que l'étendue des services correspond aux besoins du projet.

⁸ Ces derniers services font l'objet d'appels d'offres et de marchés en vue de l'exécution d'une prestation physique quantifiable conformément aux dispositions des *Règles et Procédures pour l'Acquisition des Biens et Travaux de la Banque africaine de développement* (mai 2008), ci-après dénommées Règles sur la passation des marchés.

⁹ Dans la mesure où l'Accord de fonds fiduciaire est compatible avec les présentes dispositions, sinon c'est ledit Accord qui prévaut. Les Règles relatives à la passation des marchés par le secteur privé sont énoncées à l'Annexe 7.

Conflit d'intérêts

1.9 Les Règles de la Banque exigent des consultants qu'ils fournissent des conseils professionnels, objectifs et impartiaux, qu'en toutes circonstances ils servent avant tout les intérêts de leur client sans faire entrer en ligne de compte l'éventualité d'une mission ultérieure et que lorsqu'ils dispensent leurs avis, ils évitent toute possibilité de conflit avec d'autres activités et avec les intérêts de leur société. Les consultants ne doivent pas être engagés pour des missions qui seraient incompatibles avec leurs obligations présentes ou passées envers d'autres clients ou qui risqueraient de les mettre dans l'impossibilité d'exécuter leur tâche au mieux des intérêts de l'Emprunteur. Sans préjudice du caractère général de ce qui précède, les consultants ne sont pas engagés dans les circonstances stipulées ci-après :

- a) Conflit entre les activités de consultant et la fourniture de biens, de travaux ou de services (autres que les services de consultants couverts par les présentes Règles¹⁰) : une entreprise qui a été engagée par l'Emprunteur pour réaliser des travaux ou fournir des biens ou des services (autres que les services de consultants couverts par les présentes Règles) pour un projet, et toutes les entreprises qui lui sont affiliées, ne pourront fournir des services de consultants relatifs à ces biens, travaux ou services. De la même manière, une entreprise engagée pour fournir des services de consultants en vue de la préparation ou de l'exécution d'un projet, et toutes les entreprises qui lui sont affiliées, ne sont pas ultérieurement admises à réaliser des travaux ou fournir des biens ou des services (autres que les services de consultants couverts par les présentes Règles) qui font suite ou sont directement liés aux services de consultants précédemment fournis par la firme pour ladite préparation ou exécution.
- b) Conflit entre les missions de consultant : les consultants (y compris leur personnel et leurs sous-traitants) ni aucune des firmes qui leur sont affiliées ne peuvent être engagés pour une mission qui, par sa nature, risque de s'avérer incompatible avec une autre de leurs missions de consultant. Ainsi, des consultants engagés pour préparer le dossier technique d'un projet d'infrastructure ne peuvent être engagés pour préparer une évaluation indépendante des aspects environnementaux du même projet ; et les consultants qui aident un client à privatiser des actifs publics ne peuvent acquérir lesdits actifs ni conseiller les acheteurs de ces actifs. De même, les consultants engagés pour préparer les Termes de référence (TDR) d'une mission ne peuvent être retenus pour la mission en question.
- c) Relation avec le personnel de l'Emprunteur : Les consultants (y compris leur personnel et leurs sous-traitants) qui ont une relation d'affaires ou familiale avec un membre du personnel de l'Emprunteur (ou du personnel de l'organe d'exécution du projet ou d'un bénéficiaire du prêt) qui intervient directement ou indirectement dans (i) la préparation des Termes de référence du contrat, (ii) le processus de sélection pour ledit contrat ou (iii) la supervision de ce même contrat, ne pourront se voir attribuer un contrat sauf si le conflit qui découle de cette relation a été réglé d'une manière acceptable par la Banque pour la durée du processus de sélection et de l'exécution du contrat.

¹⁰ Voir paragraphe 1.7 des présentes Règles.

Avantage compétitif inéquitable

1.10 Pour assurer l'équité et la transparence du processus de sélection, les consultants ou leurs filiales qui concourent pour une mission spécifique ne doivent pas bénéficier d'un avantage compétitif du fait qu'ils ont fourni des services de consultants liés à la mission en question. A cette fin, l'Emprunteur doit communiquer à tous les consultants qui figurent sur la liste restreinte, en même temps que la Demande de propositions, tous les renseignements qui donneraient à cet égard à un consultant un avantage compétitif.

Éligibilité

1.11 Le produit de tout prêt dans le cadre des opérations ordinaires de la Banque, servira à l'acquisition de services de consultants fournis par des consultants originaires de pays membres éligibles.¹¹ Les consultants originaires de pays non membres ne sont pas admis, même s'ils proposent lesdits services à partir de pays membres éligibles. Toute dérogation à cette règle ne se fera que conformément aux dispositions des articles 17.1(d) de l'Accord portant création de la Banque africaine de développement, 15.4(a) de l'Accord portant création du Fonds africain de développement et 4.1 de l'Accord portant création du Fonds spécial du Nigéria.

- i) Les services de consultants susceptibles d'être financés par la Banque sont donc nécessairement ceux fournis :
 - (a) Soit par des consultants individuels ressortissants des pays membres éligibles ;
ou
 - (b) Soit par des bureaux d'études dont les statuts sont en accord avec les lois d'un pays membre où ils sont enregistrés et où ils sont tenus d'avoir leur principal centre d'activités.
- ii) Dans le cas des bureaux d'études, il est exigé que :
 - (a) La majorité des parts du capital de l'une quelconque de ces firmes soit détenue par des ressortissants des pays membres pour autant que ses détenteurs sont ou peuvent être publiquement connus ; et
 - (b) La majorité des membres du Conseil d'administration soit constituée par des ressortissants des pays membres.
- iii) Un bureau d'études est considéré comme régional si son statut est en accord avec les lois d'un pays membre régional où il est enregistré et où il maintient son principal centre d'activités. Il faut en outre que :
 - (a) La majorité des parts du capital soit détenue par des ressortissants des pays membres pour autant que ses détenteurs sont ou peuvent être publiquement connus ; et
 - (b) La majorité des membres du Conseil d'administration soit constituée par des ressortissants des pays membres ; et

¹¹ Par « Pays membres éligibles » ou « pays membres », on entend : dans le cas de la BAD, les pays membres de la BAD ; dans le cas du FAD, les pays membres du BAD et les États participant au FAD.

- (c) La majorité des directeurs, cadres de haut rang et du reste du personnel soit constituée de ressortissants des pays membres régionaux.
- iv) Comme indiqué à l'article 1.11, les Emprunteurs veilleront à ce que les produits des financements soient utilisés uniquement pour l'acquisition de services de consultants provenant des pays membres de la Banque. Les conditions de participation seront limitées à celles qui sont essentielles pour garantir que la firme est capable d'exécuter le contrat en question. Les Emprunteurs doivent donc faire diligence pour évaluer les qualifications techniques et financières des consultants afin de s'assurer de leurs compétences dans les domaines de services concernés.
- v) Exceptions :
 - a) Les consultants peuvent ne pas être admis à concourir si (i) la législation ou la réglementation publique du pays de l'Emprunteur interdit les relations commerciales avec le pays du Consultant, ou si (ii) en application d'une décision prise par le Conseil de sécurité des Nations Unies au titre du chapitre VII de la Charte des Nations Unies, le pays de l'Emprunteur interdit tout paiement à des personnes physiques ou morales du pays du Consultant. Lorsque le pays de l'Emprunteur interdit les paiements à une firme particulière en application d'une telle décision, cette firme peut être exclue.
 - b) Les firmes publiques ou les institutions du pays de l'Emprunteur sont admises à participer, dans leur pays uniquement, si elles peuvent établir : (i) qu'elles jouissent de l'autonomie juridique et financière ; (ii) qu'elles sont gérées selon les règles du droit commercial ; et (iii) qu'elles ne sont pas des organes qui dépendent de l'Emprunteur ou de l'Emprunteur secondaire.
 - c) A titre d'exception au (b), lorsque les services des universités publiques ou des centres de recherche publics du pays de l'Emprunteur sont d'une nature unique et exceptionnelle et que leur participation est critique pour l'exécution du projet, la Banque peut accepter que ces institutions soient retenues au cas par cas. Pour les mêmes raisons, les professeurs d'université ou les scientifiques des instituts de recherche peuvent être retenus individuellement dans le cadre d'un financement de la Banque.
 - d) Les représentants du gouvernement et les fonctionnaires peuvent être engagés pour des contrats portant sur des services de consultants, à titre individuel ou en tant que membres de l'équipe d'un bureau de consultants, uniquement (i) s'ils sont en congé sans solde ; (ii) s'ils ne sont pas engagés par l'organisme pour lequel ils travaillaient immédiatement avant leur départ en congé ; et (iii) si leur emploi ne donne pas lieu à un conflit d'intérêts (voir paragraphe 1.9).
 - e) Une firme déclarée non admissible par la Banque en vertu de l'alinéa (d) du paragraphe 1.22 des présentes Règles ne pourra se voir attribuer un contrat financé par la Banque pendant la période qui aura été déterminée par la Banque.

Actions anticipées en vue de l'acquisition et financement rétroactif

1.12 Dans certaines circonstances, par exemple pour accélérer l'exécution du projet, l'Emprunteur peut souhaiter, avec l'approbation de la Banque, procéder à la sélection des

consultants avant la signature de l'Accord de prêt concernant ledit projet. On parle alors d'actions anticipées en vue de l'acquisition.¹² En pareils cas, les procédures de sélection suivies, y compris la publication d'annonces, doivent être conformes aux présentes Règles et la Banque examinera le processus suivi par l'Emprunteur. L'Emprunteur qui passe des contrats par anticipation le fait à ses risques, et le fait d'avoir émis un avis de non-objection sur les procédures, les documents ou les propositions d'attribution de contrat n'engage en rien la Banque à consentir un prêt pour le projet en question. Si le contrat est signé, le remboursement par la Banque de toute somme payée par l'Emprunteur au titre du contrat avant la signature du prêt est appelé financement rétroactif et n'est autorisé que dans les limites prévues par l'Accord de prêt.

Associations de consultants

1.13 Des consultants éligibles peuvent s'associer sous la forme d'un groupement ou dans le cadre d'un accord de sous-traitance pour mettre en commun leurs compétences respectives, renforcer la conformité technique de leurs propositions et donner accès à une équipe plus importante d'experts, offrir des approches et des méthodologies meilleures et dans certains cas, offrir des prix inférieurs. Il peut s'agir d'une association de longue durée (indépendante de toute mission précise) ou d'une association limitée à une mission donnée. Si l'Emprunteur engage une association sous la forme d'un groupement, ladite association doit désigner l'une des firmes pour représenter l'association. Tous les participants au groupement doivent signer le contrat et sont conjointement et solidairement responsables de la réalisation de l'ensemble de la mission. Une fois la liste restreinte finalisée et les Demandes de propositions adressées aux consultants figurant sur la liste restreinte, toute association sous forme de groupement ou de sous-traitance entre les consultants figurant sur cette liste n'est possible qu'avec l'accord de l'Emprunteur. Les Emprunteurs ne peuvent exiger des consultants qu'ils s'associent avec un consultant particulier ou choisi parmi un groupe de consultants, mais ils peuvent encourager la création d'associations avec des consultants qualifiés du pays.

Examen, assistance et suivi par la Banque

1.14 La Banque examine les procédures suivies par l'Emprunteur pour vérifier, à sa satisfaction, que le processus de sélection des consultants est mené conformément aux dispositions des présentes Règles. Les procédures d'examen sont décrites à l'Annexe 1.

1.15 Dans certaines circonstances et en réponse à une demande écrite de l'Emprunteur, la Banque peut fournir à l'Emprunteur des listes restreintes¹³ ou des listes longues¹⁴ de firmes qu'elle juge capables d'accomplir la mission concernée. La communication de la liste à l'Emprunteur ne signifie pas que la Banque se porte garant des consultants. L'Emprunteur peut modifier la liste en éliminant l'un quelconque des noms ou en ajoutant d'autres à son gré ; toutefois, la liste restreinte finale est soumise à la Banque pour « avis de non-objection » avant l'envoi de la Demande de propositions par l'Emprunteur.

1.16 Il appartient à l'Emprunteur de contrôler la performance des consultants et de veiller à ce qu'ils s'acquittent de leur mission conformément au contrat. Sans pour autant assumer les

¹² Voir Annexe 4.

¹³ Liste restreinte : voir paragraphes 2.6, 2.7 et 2.8.

¹⁴ Liste longue : liste préliminaire de consultants à partir de laquelle la liste restreinte sera établie.

responsabilités de l’Emprunteur ou des consultants, le personnel de la Banque suit le travail effectué si besoin est pour vérifier, à la satisfaction de la Banque, qu’il est bien accompli, conformément aux normes de la profession et sur la base de données satisfaisantes. Le cas échéant, la Banque peut participer aux discussions entre l’Emprunteur et les consultants et, si besoin est, aider l’Emprunteur à résoudre les problèmes liés à la mission. Si une bonne part des travaux de préparation du projet est effectuée au siège des consultants, le personnel de la Banque peut, avec l’accord de l’Emprunteur, s’y rendre pour examiner le travail des consultants.

Acquisition non conforme

1.17 La Banque ne finance pas les dépenses effectuées au titre de contrats de services de consultants si les consultants n’ont pas été sélectionnés ou si les services n’ont pas été obtenus, conformément aux dispositions de l’Accord de prêt et détaillées dans le Plan de passation des marchés¹⁵ approuvé par la Banque. En pareils cas, la Banque déclare l’acquisition non conforme, et elle a pour principe d’annuler la fraction du prêt affectée aux services qui n’ont pas été acquis conformément à ces procédures. La Banque peut en outre exercer d’autres recours en vertu de l’Accord de prêt. Même si le contrat a été attribué après émission d’un avis de non-objection de sa part, la Banque peut encore déclarer l’acquisition non conforme aux procédures si elle conclut que l’avis de non-objection a été émis sur la base d’informations incomplètes, inexactes ou trompeuses fournis par l’Emprunteur ou que les termes et conditions du contrat ont été modifiés sans l’avis de non-objection de la Banque.

Référence à la Banque

1.18 L’Emprunteur utilise la formulation¹⁶ suivante lorsqu’il fait référence à la Banque dans la Demande de propositions et dans les documents du contrat :

« [Nom de l’Emprunteur] a obtenu [ou, « a sollicité »] un [type de prêt] de la (Banque africaine de développement, du Fonds africain de développement, ou du Fonds spécial du Nigéria) (ci-après la « Banque ») en diverses monnaies d’un montant deUC pour contribuer au financement du projet (le titre du projet), et prévoit d’utiliser une partie des sommes accordées au titre de ce [type de prêt] pour effectuer des paiements autorisés au titre du contrat faisant l’objet de la présente demande de propositions. Les paiements par la (Banque) se feront à la demande exclusive de (nom de l’Emprunteur ou de l’entité par lui désignée) et sous réserve de l’approbation de la (Banque), et seront assujettis aux modalités et conditions de l’Accord de prêt. Aucune partie autre que (nom de l’Emprunteur) ne pourra se prévaloir d’aucun droit au titre de l’Accord de prêt ni avoir quelque prétention que ce soit sur le produit du [type de prêt]».

Formation ou transfert de connaissances

1.19 Si la mission comporte un élément important de formation ou de transfert de connaissances¹⁷ au personnel de l’Emprunteur ou à des consultants du pays, les Termes de référence des consultants doivent indiquer les objectifs, la nature, l’étendue et les buts précis de cette composante, en fournissant notamment des détails sur les formateurs et les bénéficiaires de

¹⁵ Voir paragraphe 1.24.

¹⁶ À modifier comme il convient s’il s’agit d’un prêt de la Banque ou d’un don ou d’un fonds fiduciaire.

¹⁷ Voir détails en Annexe 6.

la formation, les compétences à transférer, les délais et les dispositions prises pour le suivi et l'évaluation de cet élément. Le coût de cette composante doit figurer dans le contrat du Consultant et dans le budget de la mission.

Choix de la langue

1.20 La Demande de propositions doit être préparée dans l'une des deux langues suivantes et qui sera retenue par l'Emprunteur : l'anglais ou le français. Le contrat signé avec le Consultant retenu sera rédigé dans la langue qui aura été ainsi retenue dans la Demande de propositions et ladite langue régira les relations contractuelles entre l'Emprunteur et le Consultant retenu.

1.21 Outre l'anglais ou le français, comme indiqué au paragraphe 1.20 des présentes Règles, l'Emprunteur peut également préparer la Demande de propositions dans la langue nationale du pays (ou dans la langue utilisée dans le pays de l'Emprunteur pour les transactions commerciales).¹⁸ Si la Demande de propositions est préparée en deux langues, les consultants seront autorisés à soumettre leurs propositions dans l'une de ces deux langues. Dans ce cas, le contrat signé avec le Consultant retenu sera rédigé dans la langue dans laquelle la proposition a été soumise, auquel cas ladite langue régira les relations contractuelles entre l'Emprunteur et le Consultant retenu. Si le contrat est signé dans une langue autre que l'anglais ou le français et si le contrat est soumis à l'examen préalable de la Banque, l'Emprunteur communiquera à la Banque une traduction du contrat dans la langue d'usage international dans laquelle la Demande de propositions a été préparée. Les consultants ne seront ni tenus ni autorisés à signer des contrats dans deux langues.

Fraude et Corruption

1.22 La Banque a pour principe, dans le cadre des contrats qu'elle finance, de demander aux Emprunteurs (y compris les bénéficiaires de ses prêts) ainsi qu'aux soumissionnaires et leurs sous-traitants d'observer, lors de la passation et de l'exécution de ces contrats, les règles d'éthique professionnelle les plus strictes.¹⁹ En vertu de ce principe, la Banque :

- a) définit, aux fins d'application de la présente disposition, les termes suivants :
 - (i) L'*acte de corruption* se définit comme le fait d'offrir, de donner, de solliciter ou d'accepter, directement ou indirectement, quelque chose de valeur en vue d'influencer indûment l'action d'une autre personne ou entité,
 - (ii) La *fraude* est un acte ou une omission, y compris une distorsion, qui, délibérément ou par imprudence induit en erreur ou cherche à induire en erreur une personne ou une entité afin d'en tirer un avantage financier ou autre, ou de se soustraire à une obligation,
 - (iii) La *collusion* est une entente entre deux parties ou plus conçue dans un but malhonnête, notamment pour influencer indûment les actes d'autres personnes ou entités,

¹⁸ La Banque devra être satisfaite de la langue utilisée.

¹⁹ Voir les « Règles et Procédures relatives à la Politique de Dénonciation et de Traitement des Griefs de la Banque » et les « Directives relatives à la Prévention et à la Lutte contre la Corruption et la Fraude dans les Opérations du Groupe de la Banque ».

- (iv) La *coercition* consiste à porter atteinte ou à nuire, ou à menacer de porter atteinte ou de nuire directement ou indirectement à une personne ou à ses biens en vue d'influencer indument les actes de ladite personne ;
- b) rejettera la proposition d'attribution du contrat si elle établit que le soumissionnaire auquel il est recommandé d'attribuer le contrat est coupable, directement ou par l'intermédiaire d'un agent, de corruption ou s'est livré à des manœuvres frauduleuses, collusoires ou coercitives en vue de l'obtention de ce contrat ;
- c) annulera la fraction du prêt allouée à un contrat si elle détermine, à un moment quelconque, que les représentants de l'Emprunteur ou d'un bénéficiaire du prêt s'est livré à la corruption ou à des manœuvres frauduleuses, collusoires ou coercitives pendant la procédure de passation du contrat ou l'exécution du contrat sans que l'Emprunteur ait pris, à temps et à la satisfaction de la Banque, les mesures nécessaires pour remédier à cette situation ;
- d) sanctionnera un Consultant, en l'excluant, soit indéfiniment soit pour une période déterminée de toute attribution des contrats financés par la Banque, si la Banque établit, à un moment quelconque, que ce Consultant s'est livré, directement ou par l'intermédiaire d'un agent, à la corruption ou à des manœuvres frauduleuses, collusoires ou coercitives au cours du processus de passation de marchés ou d'exécution d'un contrat que la Banque finance ; et
- e) pourra exiger que la Demande de propositions et les contrats financés par la Banque contiennent une disposition demandant aux soumissionnaires, consultants et leurs sous-traitants, d'autoriser la Banque à examiner les documents et pièces comptables et tout autre document relatifs à la soumission de la proposition et à l'exécution du contrat, et à les soumettre pour vérification à des auditeurs désignés par la Banque.

1.23 Pour les contrats d'un montant élevé financés par la Banque, un Emprunteur peut, avec l'accord exprès de la Banque, inclure dans les Demandes de propositions une disposition par laquelle les consultants s'engageront à soumissionner et à exécuter ces contrats en respectant les lois du pays contre la fraude et la corruption (y compris les paiements illicites) énumérées dans les Demandes de propositions.²⁰ La Banque acceptera l'inclusion d'une telle disposition à la demande du pays de l'Emprunteur, à condition qu'elle ait pu s'assurer que les arrangements qui régissent ladite disposition la satisfont.

Plan de passation des marchés

1.24 Dans le cadre de la préparation du projet, l'Emprunteur préparera et, avant les négociations du prêt, communiquera à la Banque, pour approbation un Plan de passation des marchés²¹ acceptable par la Banque qui énoncera : (a) les contrats spécifiques de services de consultants requis pour réaliser le projet pendant la période initiale d'au moins 18 mois ; (b) les

²⁰ Cet engagement pourrait être libellé comme suit: « Nous nous engageons à préparer et à présenter notre proposition (et, si le contrat nous est attribué, à l'exécuter), dans le respect des lois contre la fraude et la corruption en vigueur dans le pays du Client, lois dont la liste a été incluse par le Client dans la Demande de propositions relative audit marché ».

²¹ Si le projet prévoit la réalisation de travaux et la passation de marchés de biens et de services autres que des services de consultants, le Plan de passation des marchés doit aussi inclure les méthodes pour la réalisation de travaux ou la passation de marchés de biens et de services autres que les services de consultants conformément aux Règles et Procédures pour l'Acquisition des Biens et Travaux de la Banque. La Banque publiera le Plan initial de Passation des Marchés après l'approbation du prêt/don ainsi que toutes mises à jour qui pourraient subvenir après leur approbation par la Banque.

méthodes proposées pour la sélection des services de consultants ; et (c) les procédures d'examen de la Banque y afférentes.²² L'Emprunteur actualisera le Plan de passation des marchés tous les ans ou selon que de besoin pendant toute la durée du projet. L'Emprunteur mettra en œuvre le Plan de passation des marchés tel qu'il aura été approuvé par la Banque.

²² Voir Annexe 1.

II. SÉLECTION BASEE SUR LA QUALITE ET LE COUT (SBQC)

Processus de sélection

2.1 La méthode SBQC consiste à mettre en concurrence les consultants figurant sur une liste restreinte, en prenant en compte la qualité de la proposition et le coût des services pour sélectionner le Consultant retenu. Le critère coût est un facteur de sélection à utiliser judicieusement. La pondération relative des critères de qualité et de coût est fixée au cas par cas, selon la nature de la mission.

2.2 Le processus de sélection comprend les étapes suivantes :

- (a) Rédaction des termes de référence ;
- (b) Estimation des coûts et établissement du budget ;
- (c) Publicité ;
- (d) Etablissement de la liste restreinte de consultants ;
- (e) Préparation et émission de la Demande de proposition (DDP) qui doit inclure : la Lettre d'invitation, les Instructions aux Consultants (IC), les Termes de référence et le projet de contrat proposé ;
- (f) Réception des propositions ;
- (g) Evaluation des propositions techniques : prise en compte de la qualité ;
- (h) Ouverture publique des propositions financières ;
- (i) Evaluation des propositions financières ;
- (j) Evaluation finale consolidée de la qualité et du coût ; et
- (k) Négociations et attribution du contrat au Consultant retenu.

Termes de référence (TDR)

2.3 Il appartient à l'Emprunteur d'élaborer les Termes de référence de la mission. Ces Termes de référence sont établis par une (des) personne(s) ou une firme spécialisée dans le domaine dont relève la mission. L'étendue des services décrits dans les Termes de référence doit être compatible avec le budget disponible. Les Termes de référence définissent clairement les objectifs, les buts et l'étendue de la mission, et ils fournissent des informations d'ordre général (y compris une liste des études pertinentes et des données de base existantes) afin de faciliter aux consultants la préparation de leurs propositions. Si le transfert de connaissances ou la formation sont des objectifs de la mission, il conviendra que cela soit indiqué précisément, avec le détail des effectifs à former, etc., pour permettre aux consultants d'estimer les moyens à mettre en œuvre. Les Termes de référence énuméreront les services et enquêtes nécessaires à l'accomplissement de la mission et les résultats escomptés (par exemple, rapports, données, cartes, relevés). Toutefois, les Termes de référence ne doivent pas être trop détaillés ni rigides, de manière que les

consultants en concurrence soient en mesure de proposer la méthodologie et le personnel de leur choix. Les consultants doivent être encouragés à émettre des observations sur les Termes de référence dans leur proposition. Les responsabilités respectives de l’Emprunteur et des consultants doivent être clairement définies dans les Termes de référence.

Estimation des coûts (budget)

2.4 Il est indispensable d’estimer les coûts de manière minutieuse pour pouvoir établir des dotations budgétaires réalistes. Cette estimation sera basée sur l’évaluation par l’Emprunteur des ressources nécessaires pour accomplir la mission : temps consacré par le personnel, appui logistique et moyens matériels (véhicules, matériel de laboratoire, par exemple). Les coûts doivent d’abord être répartis en deux grandes catégories : a) honoraires ou rémunération (selon le type de contrat), et b) frais remboursables ; ils doivent ensuite être répartis entre coûts en devises et coûts en monnaie nationale. La rémunération du personnel doit être estimée de façon réaliste, pour le personnel tant national qu’étranger.

Publicité

2.5 Pour tous les projets, l’Emprunteur est tenu de préparer et de soumettre à la Banque un projet d’Avis général de passation de marchés. La Banque se charge de le faire publier dans *UN Development Business online* (UNDB online) et sur le *site Internet de la Banque*.²³ Pour obtenir des « manifestations d’intérêt », l’Emprunteur insérera la liste des missions de consultants prévues dans l’Avis général de passation des marchés,²⁴ et publiera une Avis à manifestation d’intérêt pour chaque contrat à l’intention des bureaux de consultants dans le Journal officiel ou un journal de diffusion nationale ou sur un portail électronique dont l’accès est libre. En outre, les contrats dont le coût estimatif est supérieur à 200.000 Unités de Compte seront publiés dans *UNDB online* et sur le *site Internet de la Banque*. Les Emprunteurs peuvent également publier les Avis à manifestations d’intérêt dans un journal de diffusion internationale ou une revue technique. L’information demandée dans les annonces doit être limitée au minimum nécessaire pour juger des qualifications des consultants pour la mission concernée et ne doit pas, par sa complexité, dissuader les consultants de manifester leur intérêt. La liste restreinte ne sera établie qu’à l’issue d’un délai minimum de 14 jours à compter de la date de publication dans *UNDB online* pour obtenir des manifestations d’intérêt.

Liste restreinte de consultants

2.6 Il appartient à l’Emprunteur d’établir la liste restreinte. L’Emprunteur considérera en priorité les consultants ayant manifesté leur intérêt et possédant les qualifications pertinentes. Les listes restreintes seront constituées de six (6) consultants d’origine géographique très diverse, dont au maximum deux (2) d’un même pays et au moins un d’un pays membre régional, à moins qu’on ne parvienne pas à identifier de consultants qualifiés dans les pays membres régionaux. La Banque peut accepter qu’une liste restreinte compte moins de firmes dans des circonstances

²³ L’UNDB est une publication des Nations Unies. On trouvera les renseignements relatifs à l’abonnement dans : Development Business, United Nations GCPO Box 5850, New York, NY 10163-5850 (Site web : www.devbusiness.com; adresse électronique : dbsubscribe@un.org). Le portail électronique de la Banque est www.afdb.org.

²⁴ L’Avis général de passation des marchés pour un projet donné financé par la Banque est préparé par l’Emprunteur et communiqué à la Banque qui se charge de le faire publier dans la revue des Nations Unies, *Development Business* (UNDB on line) et sur le site Internet de la Banque : www.afdb.org.

particulières, par exemple lorsque seules quelques firmes qualifiées ont manifesté leur intérêt pour la mission spécifique ou lorsque la taille du contrat ne justifie pas une concurrence plus large. Aux fins d'établissement de listes restreintes, la nationalité d'un Consultant est celle du pays dans lequel il est enregistré ou constitué en société et dans le cas d'un groupement, la nationalité de la firme désignée pour représenter ledit groupement. La Banque peut convenir avec l'Emprunteur d'augmenter ou de réduire la liste restreinte ; mais, après que la Banque a émis un avis de non-objection sur la liste restreinte, l'Emprunteur ne doit ni ajouter ni supprimer de noms sans l'approbation de la Banque.²⁵ La liste restreinte finale sera communiquée aux consultants ayant manifesté leur intérêt, ainsi qu'à tout autre firme qui en ferait expressément la demande.

2.7 La liste restreinte peut ne comporter que des consultants du pays de l'Emprunteur (consultants dont la majorité du capital appartient à des ressortissants du pays, et qui sont enregistrés ou constitués en sociétés dans ce pays), à condition qu'il s'agisse d'un contrat d'un montant inférieur au plafond établi (ou aux plafonds établis) dans le Plan de passation des marchés approuvé par la Banque,²⁶ lorsqu'il y a un nombre suffisant de firmes qualifiées disponibles pour dresser une liste restreinte de firmes qui offrent des prix compétitifs et lorsqu'il n'est pas justifié de prime abord d'élargir la concurrence aux consultants étrangers ou lorsque les consultants étrangers n'ont pas manifesté leur intérêt. Les mêmes plafonds seront utilisés dans les opérations de prêt de la Banque de type programmatique (Sector Wide Approaches – SWAs²⁷) pour lesquelles les fonds provenant du gouvernement et des bailleurs de fonds ne sont pas administrés séparément afin d'établir le seuil en deçà duquel les listes restreintes seront constituées de firmes nationales sélectionnées selon les procédures convenues avec la Banque. Toutefois, si les firmes étrangères manifestent leur intérêt, elles seront prises en compte.

2.8 Il est préférable que la liste restreinte inclue des consultants de la même catégorie et dont les capacités et les objectifs professionnels sont similaires. C'est pourquoi la liste restreinte doit normalement inclure des firmes dont l'expérience est similaire ou des organisations sans but lucratif (ONG, universités, institutions spécialisées, etc.) qui ont les mêmes domaines d'expertise. S'il y a mixtion, la sélection doit avoir lieu à l'aide de la méthode de Sélection basée sur la qualité (SBQ) ou de Sélection basée sur les qualifications des consultants (SQC) (pour les missions de montant faible).²⁸ La liste restreinte n'inclura pas de consultants individuels.

Préparation et émission des Demandes de propositions

2.9 La Demande de propositions doit inclure : (a) une Lettre d'invitation, (b) les Instructions aux Consultants, (c) les Termes de référence, et (d) le contrat envisagé. Dans la mesure du possible, les Emprunteurs utilisent l'un des modèles de Demandes de propositions publiés par la Banque, si nécessaire avec des changements mineurs acceptables à la Banque, pour tenir compte des conditions spécifiques relatives au projet. De tels changements ne peuvent se faire qu'à travers les Données particulières de la Demande de propositions. Les Emprunteurs doivent

²⁵ Dans tous les cas, la liste restreinte ne doit pas inclure plus de six firmes.

²⁶ Les seuils exprimés en unités de compte (UC) seront déterminés au cas par cas, compte tenu de la nature et de la complexité de la mission, sans jamais toutefois dépasser le montant défini (ou les montants définis) dans le Rapport Analytique de la Passation des marchés publics (CPAR) du Pays de l'Emprunteur. Le plafond (en UC) pour chaque pays sera publié sur le site Internet de la Banque.

²⁷ Le SWAp constitue une approche que les agences de développement utilisent afin d'assister un programme de développement dirigé par le pays bénéficiaire dont l'étendue dépasse le cadre d'un projet spécifique. Typiquement, un SWAp couvre un secteur entier ou la grande partie d'un secteur.

²⁸ Les seuils exprimés en UC qui définissent ce que l'on entend par « montant faible » seront fixés dans chaque cas en tenant compte de la nature et de la complexité de la mission, mais ils ne dépasseront pas 200.000 UC.

énumérer toutes les pièces figurant dans la Demande de propositions. L'Emprunteur peut avoir recours à un système électronique pour diffuser la Demande de propositions, à condition que la Banque estime qu'il est adéquat. Si la Demande de propositions est diffusée électroniquement, le système électronique sera protégé afin d'éviter les modifications à la Demande de propositions et il ne limitera pas l'accès des consultants qui figurent sur la liste restreinte à la Demande de propositions.

Lettre d'invitation (LI)

2.10 La Lettre d'invitation indique l'intention de l'Emprunteur de conclure un contrat en vue d'obtenir des services de consultants ; elle donne des informations sur : l'origine des fonds, le client, la date, l'heure et l'adresse auxquelles doivent être remises les propositions.

Instructions aux consultants (IC)

2.11 Ce document doit comporter tous les renseignements susceptibles d'aider les consultants à établir des propositions conformes ; elle doit rendre la procédure de sélection aussi transparente que possible, en donnant des informations sur le processus d'évaluation et en indiquant les critères d'évaluation et leurs poids respectifs, ainsi que la note minimum de qualification requise. Les IC indiqueront une estimation du volume de travail requis du personnel-clé des consultants (en personnes/mois) ou le budget total, mais pas les deux. Les consultants seront néanmoins libres de préparer leur propre estimation du volume de travail pour le personnel nécessaire à la réalisation de la mission et d'offrir le coût correspondant dans leur proposition. Les IC spécifieront la période de validité de la proposition qui doit être suffisante pour permettre l'évaluation des propositions, la décision d'attribution, l'examen par la Banque et la finalisation des négociations du contrat. Une liste détaillée des renseignements qui doivent figurer dans ce document est donnée à l'Annexe 2.

Contrat

2.12 La section IV des présentes Règles analyse brièvement les types de contrats les plus courants. Les Emprunteurs doivent utiliser celui des Contrats types publiés par la Banque qui convient et ne lui apporter, avec l'accord de la Banque, que les changements strictement indispensables pour l'adapter aux besoins particuliers du pays et du projet. Ces changements seront introduits exclusivement par le canal des Données du Contrat ou des Conditions particulières du Contrat, et non par le canal des Conditions générales du Contrat figurant dans le Contrat type publié par la Banque. Les Contrats types de la Banque couvrent la majorité des services de consultants ; lorsqu'ils ne sont pas utilisables (par exemple, dans le cas de contrats d'inspection préalable à l'expédition, de services de spécialistes de la passation des marchés, de formation d'étudiants en université, d'opérations publicitaires en vue de privatisations, ou de jumelages), les Emprunteurs peuvent utiliser d'autres modèles de contrat jugés acceptables par la Banque.

Réception des propositions

2.13 L'Emprunteur donnera aux consultants suffisamment de temps pour établir leur proposition. Ce délai sera fonction de la mission, mais en général ne sera pas inférieur à quatre semaines ou supérieur à trois mois (cas des missions exigeant l'élaboration d'une méthodologie

sophistiquée ou concernant la préparation d'un plan directeur pluridisciplinaire). Pendant cette période, les consultants pourront demander des éclaircissements sur les renseignements fournis dans la Demande de propositions. L'Emprunteur fournira ces éclaircissements par écrit et les diffusera à tous les consultants figurant sur la liste restreinte (qui ont fait savoir leur intention de soumettre des propositions). Le cas échéant, l'Emprunteur reportera la date limite de remise des propositions. Les propositions technique et financière devront être soumises simultanément. Aucune modification à la proposition technique ou financière ne sera acceptée après la date limite de remise des propositions. Pour préserver l'intégrité du processus, les propositions technique et financière devront être remises dans des enveloppes cachetées séparées. Les enveloppes contenant les propositions techniques seront ouvertes par un comité de personnes appartenant aux départements intéressés (départements technique, financier, juridique, selon le cas), immédiatement après l'expiration du délai de remise des propositions. Les propositions financières resteront cachetées et seront déposées auprès d'un auditeur ou d'un organisme indépendant digne de confiance jusqu'à leur ouverture en public. Toute proposition reçue après expiration du délai de remise des propositions sera retournée à l'expéditeur sans avoir été ouverte. Les Emprunteurs peuvent avoir recours à des systèmes permettant aux consultants de soumettre leurs propositions par des moyens électroniques, à condition que la Banque estime que lesdits systèmes sont adéquats, y compris, entre autres, qu'ils sont protégés, garantissent la confidentialité et l'authenticité des propositions soumises, utilisent un système de signature électronique ou l'équivalent pour que les consultants soient liés par leurs propositions et permettent que les plis soient ouverts uniquement avec l'autorisation électronique simultanée du consultant et de l'Emprunteur. Dans ce cas, les consultants continueront d'avoir la possibilité de soumettre leur offre en version papier.

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

2.14 L'évaluation des propositions se fera en deux étapes : D'abord, du point de vue de la qualité technique, puis du point de vue du coût. Les personnes chargées d'évaluer les propositions techniques n'auront accès aux propositions financières qu'à l'issue de l'évaluation technique, y compris examen et avis de non-objection éventuels de la Banque. Alors seulement les propositions financières seront ouvertes. L'évaluation sera effectuée en conformité totale avec les dispositions de la Demande de propositions.

Évaluation technique (qualité)

2.15 L'Emprunteur évaluera chaque proposition technique (en faisant appel à un comité d'évaluation d'au moins trois spécialistes du secteur), sur la base de plusieurs critères : (a) l'expérience du Consultant applicable à la mission concernée, (b) la qualité de la méthodologie proposée, (c) les qualifications du personnel-clé proposé, d) le transfert de connaissances, s'il est exigé par les Termes de référence et (e) le niveau de participation de nationaux parmi le personnel-clé proposé pour l'exécution de la mission. On attribuera à chaque critère des points compris entre 1 et 100. Puis ces points seront ensuite pondérés pour aboutir à une note. Les pondérations figurant ci-après sont données à titre indicatif. Les chiffres réels en pourcentage qui seront utilisés seront adaptés à la mission spécifique et seront inclus dans les fourchettes indiquées ci-après, sauf exception approuvée par la Banque. Les pondérations applicables seront indiquées dans chaque Demande de propositions :

Expérience du Consultant applicable à la mission	:	0 à 10 points
Méthodologie	:	20 à 50 points
Personnel-clé	:	30 à 60 points
Transfert de connaissances²⁹	:	0 à 10 points
Participation de nationaux³⁰ (ne peut excéder 10 points)	:	0 à 10 points
Total	:	100 points

2.16 L'Emprunteur subdivise généralement les critères d'évaluation en sous-critères. Ainsi, les sous-critères relatifs à la méthodologie pourront être *innovation* et *degré de détail*. Il convient de limiter le nombre de ces sous-critères : la Banque met en garde contre l'utilisation de trop longues listes de sous-critères, qui risque de réduire l'évaluation professionnelle des propositions à un exercice purement mécanique. Le poids accordé à l'expérience peut être relativement modeste, puisque ce critère a déjà été pris en compte lors de l'établissement de la liste restreinte des consultants. La méthodologie revêtira une importance d'autant plus grande que la mission sera complexe (par exemple, études de faisabilité pluridisciplinaires ou études de gestion).

2.17 Il est recommandé de n'évaluer que le personnel-clé. Dans la mesure où c'est lui qui, en fin de compte, détermine la qualité des prestations, il conviendra d'accorder d'autant plus de poids à ce critère que la mission proposée sera complexe. L'Emprunteur jugera des qualifications et de l'expérience du personnel-clé proposé à partir des curriculum vitae, qui devront être exacts, complets et signés par un responsable habilité du Consultant et par la personne proposée elle-même. Les personnes seront jugées en fonction des trois sous-critères qui suivent :

- a) qualifications générales : niveau d'instruction générale et formation, années d'expérience, postes occupés, durée d'emploi auprès de la firme candidate, expérience dans les pays en développement, etc. ;
- b) adéquation pour la mission : études, formation et expérience dans le secteur, le domaine, le sujet concerné, etc., pertinentes pour ladite mission ; et
- c) expérience de la région : connaissance de la langue du pays, de sa culture, de son système administratif, de son organisation gouvernementale ; etc.

2.18 Les Emprunteurs évalueront chaque proposition sur la base de sa conformité aux Termes de référence. Toute proposition qui ne satisfait pas à des éléments importants des Termes de référence ou n'atteint pas le note technique minimum spécifiée dans la Demande de propositions sera jugée inacceptable et rejetée à ce stade.

²⁹ Le transfert de connaissances peut être le principal objectif de certaines missions ; en pareils cas, il sera précisé dans les Termes de référence et il pourra se voir accorder un poids plus fort, qui reflète son importance, uniquement avec l'autorisation préalable de la Banque.

³⁰ Reflétée par le nombre de ressortissants du pays parmi le personnel-clé présenté par les firmes nationales ou étrangères.

2.19 À l'issue du processus, l'Emprunteur préparera un rapport d'évaluation technique sur la « qualité » des propositions et, dans les cas des procédures qui sont soumises à un examen préalable, il le soumettra à la Banque qui l'examinera et émettra son avis de non-objection. Ce rapport justifiera les résultats de l'évaluation en décrivant les points forts et les points faibles respectifs des propositions. Tous les documents relatifs à l'évaluation, tels que les copies des notes individuelles, seront conservés jusqu'à l'achèvement du projet et de son audit.

Évaluation financière (coût)

2.20 A l'issue de l'évaluation technique et lorsque la Banque a émis son avis de non-objection, l'Emprunteur informera les consultants qui ont soumis une proposition des notes techniques attribuées à chaque Consultant et avertira ceux dont les propositions n'auront pas obtenu la note minimum de qualification ou auront été jugées non conformes à la Demande de propositions et aux Termes de référence et leur fera savoir que leurs propositions financières leur seront retournées sans avoir été ouvertes après la signature du contrat. L'Emprunteur, dans le même temps, avisera les consultants qui ont obtenu la note de qualification minimum de la date, l'heure et le lieu d'ouverture des propositions financières. Cette date sera fixée de manière à permettre aux consultants de prendre les dispositions nécessaires pour assister à l'ouverture de la proposition financière. Les propositions financières seront ouvertes en public en présence des représentants des consultants qui désirent assister (en personne ou en ligne). Le nom du consultant, le nombre de points techniques et les prix proposés seront lus à haute voix (et affichés en ligne lorsque les propositions ont été soumises par voie électronique) et consignés par écrit lors de l'ouverture des propositions financières. L'Emprunteur préparera le procès-verbal de l'ouverture publique et une copie sera envoyée à la Banque et à tous les consultants qui ont soumis des propositions dans les meilleurs délais.

2.21 L'Emprunteur examinera alors les propositions financières. Si celles-ci contiennent des erreurs de calcul, elles seront corrigées. Aux fins de comparaison des propositions, les coûts seront convertis en une seule monnaie choisie par l'Emprunteur (monnaie nationale ou monnaie étrangère librement convertible), spécifiée dans la Demande de propositions. L'Emprunteur procédera à cette conversion sur la base des cours de vente de ces monnaies fournis par une source officielle (par exemple, la Banque centrale) ou par une banque commerciale, ou par un journal de diffusion internationale pour des transactions analogues. La Demande de propositions spécifiera la source à utiliser pour la détermination de ces taux de change ainsi que la date à considérer ; il est toutefois entendu que cette date ne pourra pas être antérieure de plus de quatre semaines à la date limite de remise des propositions, ni postérieure à la date initiale d'expiration de la validité des propositions.

2.22 Aux fins d'évaluation, le terme « coût » exclut les taxes locales indirectes identifiables³¹ du contrat et les impôts sur les revenus à verser au pays de l'Emprunteur sur la rémunération des services offerts dans le pays de l'Emprunteur par le personnel non résident du Consultant. Le coût inclura la totalité de la rémunération du consultant de même que les autres dépenses telles que les frais de déplacement, de traduction, d'impression des rapports ou les dépenses administratives. La proposition la moins chère peut se voir attribuer une note financière de 100 et les autres propositions des notes financières inversement proportionnelles à leur coût. Les notes

³¹ Toutes les taxes indirectes perçues sur les factures du contrat, aux niveaux national, de l'Etat (ou de la Province) et municipal.

financières peuvent également être déterminées à l'aide d'autres méthodes. La méthode à utiliser sera décrite dans la Demande de propositions.

Évaluation technique et financière combinée

2.23 La note totale sera obtenue par l'addition des notes techniques et financières, après introduction d'une pondération. La pondération attribuée au « coût » sera déterminée compte tenu de la complexité de la mission et du niveau de qualité technique voulu. Sauf pour les types de services spécifiés à la Section III, la pondération attribuée au facteur coût sera généralement de 20 points, sur une note totale de 100. Les pondérations proposées pour la qualité technique et le coût seront précisées dans la Demande de propositions. La firme ayant obtenu la note totale la plus élevée sera invitée pour des négociations.

Négociations et attribution du contrat

2.24 Les négociations porteront sur les Termes de référence, la méthodologie proposée pour exécuter la mission, le personnel, les moyens mis à la disposition du Consultant par l'Emprunteur, et les conditions particulières du contrat. Ces discussions ne modifieront pas de manière significative les Termes de référence initiaux ni les conditions du contrat, pour éviter d'affecter la qualité technique du produit final, son coût, et la pertinence de l'évaluation initiale. Les moyens en personnel et autres intrants prévus ne doivent pas être réduits de façon sensible dans le seul but de se conformer au budget disponible. Les Termes de référence finaux et la méthodologie convenue seront intégrés dans la « Description des services », qui fera partie du contrat.

2.25 Le Consultant retenu ne sera pas autorisé à remplacer le personnel-clé, à moins que les deux parties ne conviennent que ce remplacement a été rendu inévitable par un trop grand retard du processus de sélection, ou que ce(s) remplacement(s) est (sont) indispensable(s) à la réalisation des objectifs de la mission.³² Si tel n'est pas le cas, et s'il est établi que le Consultant a inclus dans la proposition un personnel-clé sans s'être assuré de sa disponibilité, ce Consultant peut être disqualifié et le processus de sélection poursuivi avec le Consultant classé en deuxième position. Le personnel-clé proposé en remplacement doit posséder des qualifications égales ou supérieures à celles de la personne initialement proposée.

2.26 Les négociations financières viseront notamment à déterminer quelles seront les obligations fiscales des consultants dans le pays de l'Emprunteur (le cas échéant) et de quelle manière cet assujettissement à l'impôt sera pris en compte dans le contrat. Du fait que les paiements des contrats à rémunération forfaitaire sont basés sur la fourniture des résultats (ou produits), le prix proposé inclura tous les coûts (personnel, frais généraux, voyages, frais d'hébergement, etc.). Par conséquent, si la méthode de sélection pour un contrat à rémunération forfaitaire a inclus le prix comme composante, ce prix ne pourra pas être négocié. Dans le cas de contrats rémunérés au temps passé, le paiement est basé sur les intrants (le temps du personnel et les frais remboursables) et le prix proposé inclura la rémunération du personnel et une estimation du montant des frais remboursables. Si la méthode de sélection inclut le prix comme composante, la rémunération du personnel ne pourra être négociée, sauf dans des conditions exceptionnelles

³² La définition d'une durée réaliste de validité des propositions dans la Demande de propositions et la réalisation d'une évaluation efficace minimisent ce risque.

par exemple, lorsque la rémunération du personnel est proposée à des niveaux beaucoup plus élevés que ceux qui sont habituellement facturés par les consultants pour des contrats similaires. Par conséquent, l'interdiction de négociation ne retire pas au client le droit de demander des éclaircissements et, si les tarifs sont très élevés, de demander des modifications de la rémunération après consultation avec la Banque. Les frais remboursables doivent être payés sur la base des coûts réellement encourus sur présentation de reçus ; ils ne peuvent donc pas être négociés. Toutefois, si le client veut fixer des plafonds pour les prix unitaires de certains frais remboursables (tels que les voyages ou les frais d'hébergement), il doit indiquer les niveaux maximum de ces tarifs dans la Demande de propositions ou fixer une indemnité journalière dans la Demande de propositions.

2.27 Si les négociations n'aboutissent pas à un contrat satisfaisant, l'Emprunteur y mettra fin et invitera le Consultant classé en seconde position à négocier, après avoir consulté la Banque. Le Consultant sera informé des motifs ayant conduit à la rupture des négociations. Ces négociations ne pourront être reprises dès lors que les négociations avec le Consultant classé en seconde position seront engagées. Après la conclusion satisfaisante des négociations et l'avis de non-objection de la Banque relatif au contrat négocié et paraphé, l'Emprunteur notifiera dans les meilleurs délais les autres consultants figurant sur la liste restreinte qu'ils n'ont pas été retenus.

Publication de l'attribution du contrat

2.28 Après attribution du contrat, l'Emprunteur publiera, avec l'assistance de la Banque, dans *UNDB online* et sur le *site Internet de la Banque* les informations qui suivent : (a) les noms de tous les Consultants qui ont soumis des propositions ; (b) les notes techniques attribuées à chaque Consultant ; (c) les prix évalués de chaque Consultant ; (d) le classement de chaque Consultant selon le nombre de points obtenus ; (e) le nom du Consultant retenu, le prix, la durée et une synthèse de l'objet du contrat. Les mêmes informations seront envoyées à tous les consultants qui ont soumis des propositions.

Réunion d'Information

2.29 Dans la publication de l'attribution du contrat mentionnée au paragraphe 2.28, l'Emprunteur précisera que tout consultant qui souhaite connaître les raisons pour lesquelles sa proposition n'a pas été retenue doit en faire la demande à l'Emprunteur. L'Emprunteur communiquera dans les meilleurs délais l'explication du rejet de la proposition par écrit et/ou lors d'une réunion, au choix de l'Emprunteur. Le consultant demandeur devra assumer tous les coûts de sa participation à cette réunion.

Rejet de toutes les propositions et réinvitation

2.30 L'Emprunteur sera en droit de rejeter toutes les propositions uniquement si elles ne sont pas conformes parce qu'elles ne respectent pas les Termes de référence en ce qui concerne les aspects importants, ou si les propositions financières sont substantiellement supérieures à l'estimation initiale. Dans ce dernier cas, il faudra étudier, en consultation avec la Banque, s'il est possible d'augmenter le budget ou de réduire l'étendue des services. Avant de rejeter toutes les propositions et d'en solliciter de nouvelles, l'Emprunteur doit notifier à la Banque les motifs du rejet et obtenir d'elle un avis de non-objection. Le nouveau processus de sélection peut requérir la

révision de la Demande de propositions (y compris celle de la liste restreinte) et du budget. Ces révisions seront convenues avec la Banque.

Confidentialité

2.31 Aucun renseignement concernant l'évaluation des propositions et les recommandations d'attribution ne doit être communiqué aux consultants ayant soumis une proposition ou à toute autre personne n'ayant pas qualité pour participer à la procédure de sélection, tant que l'attribution du contrat n'a pas été publiée, sauf dans les cas visés dans les paragraphes 2.20 et 2.27.

III. AUTRES MODES DE SELECTION

Généralités

3.1 La présente section décrit les méthodes de sélection autres que la procédure basée sur la qualité et le coût et les cas dans lesquels elles sont acceptables. Toutes les dispositions pertinentes³³ de la section II « Sélection basée sur la qualité et le coût » s'appliquent chaque fois qu'il est fait appel à la concurrence.

Sélection basée sur la qualité (SBQ)

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

- a) les missions complexes ou très spécialisées pour lesquelles il est difficile de définir précisément les Termes de référence des consultants et ce qu'ils sont censés fournir, et pour lesquelles le client attend des consultants qu'ils fassent preuve d'innovation dans leurs propositions (par exemple, études économiques ou sectorielles sur un pays donné, études de faisabilité plurisectorielles, conception d'une usine de traitement de déchets dangereux, préparation d'un schéma directeur d'aménagement urbain, définition des réformes du secteur financier) ;
- b) les missions ayant un impact très marqué en aval et pour lesquelles l'objectif est d'obtenir les services des meilleurs experts (par exemple, études de faisabilité et études techniques d'importants projets d'infrastructure, comme la construction de grands barrages, études de politique générale de portée nationale, études de la gestion de grands organismes publics) ; et
- c) les missions pouvant être réalisées de manière sensiblement différente et pour lesquelles les propositions seront difficilement comparables (par exemple, conseils en gestion, études de politique générale ou sectorielle pour lesquelles la valeur des services dépend de la qualité de l'analyse).

3.3 Dans le cadre de la méthode SBQ, la Demande de propositions peut n'exiger que la remise d'une proposition technique (sans proposition financière), ou la remise simultanée de propositions technique et financière mais sous plis séparés (système de la double enveloppe). La Demande de propositions fournira soit le budget estimatif, soit des estimations du temps de travail du personnel-clé (par exemple, en personnes/mois), en précisant toutefois que ces données sont fournies à titre purement indicatif et que les consultants sont libres de soumettre leurs propres estimations.

3.4 Si la Demande de propositions n'exige que la remise de propositions techniques, l'Emprunteur évalue ces propositions techniques selon la même méthodologie que celle de la méthode SBQC, puis demande au Consultant qui a remis la proposition technique ayant obtenu la note la plus élevée de remettre une proposition financière détaillée. L'Emprunteur et le

³³ Toutes les dispositions de la Section II doivent être appliquées en faisant des modifications et éliminations requises par la méthode de sélection de consultants utilisée dans un cas spécifique. La publicité en vue de solliciter des manifestations d'intérêt n'est pas requise lorsqu'on a recours à un mode de sélection par entente directe.

Consultant négocient alors la proposition financière³⁴ et le contrat. Tous les autres aspects du processus de sélection sont identiques à ceux de la méthode SBQC, y compris la publication de l'attribution du contrat, telle que décrite au paragraphe 2.28, mais dans ce cas, seul le prix offert par la firme retenue est publié. Si les consultants ont été initialement invités à remettre simultanément une proposition technique et une proposition financière, des mesures identiques à celles prises dans le cadre de la méthode SBQC doivent être prévues pour veiller à ce que seule la proposition financière correspondant à la firme retenue soit ouverte, les autres étant renvoyées cachetées à l'issue des négociations.

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

3.5 Cette méthode convient uniquement pour une mission simple, qui peut être définie de manière précise et dont le budget est prédéterminé. La Demande de propositions doit indiquer le budget disponible, en invitant les consultants à soumettre, sous plis séparés, leurs meilleures propositions technique et financière dans les limites de ce budget. Il faut établir les Termes de référence avec un soin particulier, pour s'assurer que le budget est suffisant pour permettre aux consultants d'exécuter les prestations. Les propositions techniques sont évaluées d'abord, comme dans le cas de la méthode SBQC, puis les propositions de prix sont ouvertes en séance publique et les prix sont lus à voix haute. Les propositions financières d'un montant supérieur au budget indiqué sont rejetées. Le consultant ayant soumis la proposition technique la mieux classée parmi ceux qui restent est retenu, et invité à négocier un contrat. La publication de l'attribution du contrat se fera telle que décrite dans le paragraphe 2.28.

Sélection au « moindre coût » (SMC)

3.6 Cette méthode ne s'applique qu'à la sélection de consultants pour des missions standards ou courantes (audits, préparation de dossiers techniques de travaux non complexes, etc.), pour lesquelles il existe des pratiques et des normes bien établies. Elle consiste à fixer une note technique minimum de qualification et à inviter les consultants figurant sur une liste restreinte à remettre des propositions sous deux enveloppes séparées. Les propositions techniques sont ouvertes en premier lieu et sont évaluées. Celles qui n'atteignent pas la note minimum de qualification³⁵ sont éliminées et les propositions financières des consultants restants sont alors ouvertes en séance publique. La firme ayant proposé le prix le plus bas est retenue et la publication de l'attribution du contrat se fera tel que décrit dans le paragraphe 2.28. Lorsqu'on suit cette méthode, il s'agit de déterminer la note technique minimum de qualification en gardant à l'esprit que les propositions obtenant une note technique supérieure à ce minimum concourent selon le seul critère « coût ». La note technique minimum de qualification doit être spécifiée dans la Demande de propositions.

³⁴ Les négociations financières dans le cadre de la sélection basée sur la qualité (SBQ) incluent des négociations de la rémunération et des autres dépenses.

³⁵ Cette méthode ne sera pas utilisée pour remplacer la méthode de SBQC, mais uniquement pour les cas précis de nature technique très courante et routinière dans lesquels la composante intellectuelle est minime. Pour cette méthode, la note de qualification technique minimum sera de 70 points ou plus.

Sélection basée sur les qualifications des consultants (SQC)

3.7 Cette méthode peut être utilisée pour des contrats d'un montant faible,³⁶ pour lesquels il n'est pas justifié de faire établir et d'évaluer des propositions concurrentes. L'Emprunteur doit alors établir les Termes de référence, inviter les consultants intéressés à se faire connaître et à fournir des informations sur leur expérience et leurs compétences en rapport avec la nature de la mission, établir une liste restreinte et choisir le Consultant ayant les qualifications et références les plus adéquates pour la mission. Le Consultant retenu doit être invité à remettre une proposition technique et financière, puis à négocier le contrat.

3.8 L'Emprunteur publiera, avec l'assistance de la Banque, dans *UNDB online* et sur *le site Internet de la Banque* le nom du Consultant auquel le contrat a été attribué, le prix, la durée et l'objet du contrat. Cette publication peut avoir lieu tous les trimestres et sous le format d'un tableau résumé qui couvre la période qui précède.

Sélection par entente directe (SED)

3.9 Outre le fait de ne pas procurer les avantages d'un appel à la concurrence en termes de qualité technique et de coût, la sélection de consultants par entente directe manque de transparence et risque d'encourager des pratiques inacceptables. Elle n'est donc à utiliser qu'exceptionnellement. La justification de cette méthode est à considérer dans le contexte des intérêts globaux du client et du projet, et de la responsabilité qu'a la Banque de veiller au respect des principes d'économie et d'efficacité et d'assurer dans toute la mesure du possible des chances égales aux consultants qui présentent les qualifications requises.

3.10 Cette méthode de sélection n'est acceptable que si elle présente un net avantage par rapport à l'appel à la concurrence : (a) pour les missions qui sont le prolongement naturel d'activités menées par le Consultant concerné (voir paragraphe suivant) ; (b) dans les cas d'urgence, comme dans le cadre d'une intervention faisant suite à une catastrophe ou pour des services de consultants pendant la période qui suit immédiatement une urgence ; (c) pour les contrats d'un montant très faible³⁷ ; ou (d) lorsqu'une firme est la seule à posséder les qualifications voulues ou présente une expérience d'un intérêt exceptionnel pour la mission considérée.

3.11 Lorsqu'il est essentiel d'assurer la continuité pour des activités en aval, la Demande de propositions initiale doit en faire état et les critères utilisés dans la sélection du Consultant doivent, si possible, prendre en compte la probabilité d'une reconduction. Il peut être préférable de reconduire un Consultant dans ses fonctions, plutôt que de faire à nouveau appel à la concurrence, pour bénéficier de la même approche technique, de l'expérience acquise et de la responsabilité professionnelle du même Consultant, une telle reconduction supposant toutefois un déroulement satisfaisant de la mission initiale. Ces reconductions doivent faire l'objet de propositions technique et financière préparées par le Consultant sur la base des Termes de référence fournis par l'Emprunteur. La proposition fera l'objet de négociations.

³⁶ Les seuils en deçà desquels les marchés sont considérés comme étant « d'un montant faible » sont déterminés au cas par cas, compte tenu de la nature et de la complexité de la mission, sans toutefois dépasser 200.000 UC.

³⁷ Les seuils en deçà desquels les marchés sont considérés comme étant « d'un montant très faible » sont déterminés au cas par cas, compte tenu de la nature et de la complexité de la mission, sans toutefois dépasser 50.000 UC.

3.12 Si le contrat relatif à la mission initiale n'a pas été attribué par appel à la concurrence ou l'a été dans le cadre d'un financement lié, ou si la mission de suivi donne lieu à un contrat d'un montant substantiellement plus élevé que le montant du contrat initial, une procédure d'appel à la concurrence, dans des conditions jugées acceptables par la Banque, doit normalement être suivie ; le Consultant chargé d'exécuter le travail initial, s'il se déclare intéressé, n'a pas lieu d'être exclu de la compétition. La Banque n'acceptera d'éventuelles dérogations à cette règle que dans des cas exceptionnels et lorsqu'il n'est pas possible de faire de nouveau appel à la concurrence.

3.13 L'Emprunteur publiera, avec l'assistance de la Banque, dans UNDB online et sur le site Internet de la Banque le nom du Consultant auquel le contrat a été attribué, le prix, la durée et l'objet du contrat. Cette publication peut avoir lieu tous les trimestres et sous le format d'un tableau résumé qui couvre la période qui précède.

Pratiques commerciales

3.14 Dans le cas de prêts rétrocédés par un intermédiaire financier à des entreprises du secteur privé³⁸ ou à des entreprises publiques autonomes gérées sur une base commerciale, l'Emprunteur final peut suivre les pratiques qui sont couramment en usage dans le secteur privé ou dans le domaine commercial, et que la Banque juge acceptables. L'utilisation des procédures d'appel à la concurrence décrites dans les présentes Règles est également à envisager, notamment pour les contrats d'un montant élevé.

Sélection de types particuliers de consultants

3.15 *Sélection d'organismes spécialisés comme consultants.* Des organismes spécialisés peuvent être engagés comme consultants s'ils sont qualifiés pour fournir une assistance technique et des conseils dans leur domaine de compétence. Ils ne doivent cependant bénéficier d'aucun traitement préférentiel dans le cadre d'une procédure d'appel à la concurrence, si ce n'est que les Emprunteurs peuvent accepter de faire droit aux privilèges et immunités accordés aux organismes spécialisés et à leurs agents dans le cadre des conventions internationales en vigueur, et convenir avec ces organismes des modalités de paiement particulières si les statuts de ces derniers l'exigent, à condition que ces modalités soient jugées acceptables par la Banque. En vue de neutraliser les privilèges des organismes spécialisés ainsi que les autres avantages, tels que les exonérations fiscales et autres facilités, les autres dispositions particulières relatives aux paiements, on aura recours à la méthode de SBQ. Un organisme spécialisé peut être engagé par entente directe si les critères définis dans le paragraphe 3.10 des présentes Règles sont remplis.

3.16 *Recours à des organisations non gouvernementales (ONG).* Organismes bénévoles à but non lucratif, les ONG peuvent être mieux placées pour aider à la préparation, à la gestion et à l'exécution de projets, essentiellement du fait qu'elles sont en contact direct avec les problèmes locaux, les besoins communautaires et/ou les approches participatives. Une ONG peut figurer sur une liste restreinte si elle en exprime le désir et si l'Emprunteur et la Banque sont satisfaits de ses qualifications. Il est préférable que les Emprunteurs n'incluent pas de bureaux de consultants dans la liste restreinte pour des services pour lesquels les ONG sont mieux qualifiées. Pour les missions mettant l'accent sur la participation et sur une connaissance approfondie du contexte local, la liste restreinte peut être entièrement composée d'ONG. En pareil cas, il convient de

³⁸ Se référer à l'Annexe 7.

suivre la méthode SBQC, et les critères d'évaluation doivent refléter la spécificité des qualifications des ONG telles que bénévolat, statut d'organisme à but non lucratif, connaissance du milieu local, taille des opérations et réputation. Les Emprunteurs peuvent sélectionner des ONG par entente directe à condition que les critères définis au paragraphe 3.10 des présentes Règles soient remplis.

3.17 *Agents d'Acquisition.* Lorsqu'un Emprunteur n'a ni les moyens ni l'expérience voulus, il peut, dans un souci d'efficacité, engager comme agent une firme spécialisée dans la passation des marchés. Lorsque ces agents spécialisés sont utilisés pour s'occuper de la passation de marchés d'éléments spécifiques et travaillent généralement à partir de leurs propres bureaux, ils perçoivent en général un pourcentage du montant du (ou des) marché(s) passé(s), ou une rémunération comprenant à la fois un tel pourcentage et des honoraires fixes. Dans ces cas, la sélection de tels agents doit se faire sur la base de la méthode SBQC, avec application au critère coût d'une pondération allant jusqu'à 50 %. Toutefois, lorsqu'un spécialiste de la passation des marchés fournit un service purement de conseil ou joue le rôle « d'agent d'acquisition » pour tout le projet dans un bureau précis pour ledit projet, il est en général rémunéré au temps passé auquel cas, il sera sélectionné conformément aux procédures qui correspondent aux autres missions de consultants à l'aide de la méthode SBQC et d'un contrat rémunéré au temps passé spécifiés dans les présentes Règles. L'agent suivra, au nom de l'Emprunteur, toutes les procédures de passation des marchés spécifiées dans l'Accord de prêt et dans le Plan de passation des marchés approuvé par la Banque, y compris le dossier type de *Demande de Proposition*, les procédures d'examen et la documentation de la Banque.

3.18 *Agents d'inspection.* L'Emprunteur peut vouloir confier à des agences spécialisées l'inspection et la certification des fournitures avant leur expédition ou à leur arrivée dans son pays. En général, l'inspection par ce type d'agence porte sur la quantité et la qualité des fournitures en question, et cherche à déterminer si leur prix est raisonnable. La sélection d'agents d'inspection doit se faire sur la base de la méthode SBQC, avec application au critère coût d'une pondération allant jusqu'à 50 %, le contrat type utilisé devant prévoir des paiements basés sur un pourcentage de la valeur des fournitures inspectées et certifiées.

3.19 *Banques.* Les banques d'investissement ou commerciales, les institutions financières et les gestionnaires de fonds engagés par les Emprunteurs pour la vente d'actifs, l'émission d'instruments financiers et autres transactions financières de sociétés, notamment dans le contexte de programmes de privatisation, doivent être sélectionnés sur la base de la méthode SBQC. La Demande de propositions doit spécifier les critères de sélection en rapport avec l'activité considérée — par exemple, l'expérience de missions analogues ou l'existence d'un réseau d'acheteurs potentiels — et le coût des services. Outre le mode de paiement courant (appelé « provision » ou « retainer fee », la rémunération de ce type de services comprend une « commission finale » (« success fee »), qui peut être fixe mais qui est le plus souvent exprimée en pourcentage de la valeur des actifs et autres instruments financiers destinés à être vendus. La Demande de propositions doit indiquer que l'évaluation financière prendra en compte la « commission finale », soit avec la provision, soit seule. Si la commission finale est considérée seule, une « provision » standard doit être spécifiée pour tous les consultants figurant sur la liste restreinte et indiquée dans la Demande de propositions, et les notes attribuées aux propositions financières doivent être fondées sur la commission finale. Pour l'évaluation technique et financière combinée (notamment pour les contrats d'un montant élevé), on peut attribuer au coût

une pondération supérieure à celle recommandée au paragraphe 2.23, ou même effectuer la sélection en fonction du critère coût uniquement pour les firmes ayant obtenu la note minimum de qualification pour leurs propositions techniques. La Demande de propositions doit spécifier clairement les conditions de présentation et d'évaluation des propositions.

3.20 *Auditeurs*. En règle générale, les auditeurs remplissent leur mission conformément à des normes professionnelles et à des Termes de référence bien définis. Ils doivent être sélectionnés sur la base de la méthode SBQC, le critère coût étant alors un facteur de sélection important (40-50 points), ou selon la méthode « du moindre coût » définie au paragraphe 3.6. Pour les missions d'un montant très faible,³⁹ on peut utiliser la méthode SQC.

3.21 « *Prestataires de services* ». Les projets concernant les secteurs sociaux, en particulier, peuvent nécessiter l'engagement d'un grand nombre de personnes chargées d'assurer des prestations de services sur une base contractuelle (par exemple, travailleurs sociaux tels que personnel infirmier ou paramédical). Les descriptions de tâches de ces prestataires, les qualifications minimums requises, les conditions d'emploi, les procédures de sélection, ainsi que l'étendue de l'examen de ces procédures et documents par la Banque, devront être décrits dans les documents du projet. Le contrat correspondant sera inclus dans le Plan de passation des marchés approuvé par la Banque.

³⁹ Voir « Note 37 en bas de page ».

IV. TYPES DE CONTRATS ET DISPOSITIONS IMPORTANTES

Types de contrats

4.1 *Contrats à rémunération forfaitaire.*⁴⁰ Ces contrats s'utilisent principalement pour des missions où la nature et la durée des services, ainsi que les résultats attendus des consultants sont clairement définis. Il y est largement fait appel pour les études de planification ou de faisabilité peu complexes, les études environnementales, les études détaillées de conception et d'exécution d'installations de type standard ou courant, la préparation de systèmes de traitement de données, etc. Les paiements sont liés aux résultats fournis, qu'il s'agisse de rapports, de plans, de devis quantitatifs, de documents d'appel d'offres ou de programmes logiciels. Un contrat à rémunération forfaitaire est facile à administrer, les paiements venant à échéance sur la base de résultats bien spécifiés.

4.2 *Contrats rémunérés au temps passé.*⁴¹ Ce type de contrat convient aux services dont il est difficile de définir l'étendue ou la durée, soit qu'il s'agisse de services liés aux activités d'autres prestataires dont les délais d'exécution peuvent varier, soit que l'on ait du mal à déterminer l'étendue des prestations que les consultants ont à fournir pour atteindre les objectifs fixés. Il y est largement fait appel pour les études complexes, la supervision de travaux, les services de conseil et la plupart des activités de formation. Les paiements portent sur la rémunération du personnel (lequel est normalement désigné dans le contrat), sur la base de taux unitaires préalablement convenus (taux horaires, journaliers, hebdomadaires ou mensuels), et les frais remboursables établis à partir des dépenses effectives et/ou des prix unitaires convenus. Les taux de rémunération du personnel comprennent les salaires, les charges sociales, les frais généraux, les honoraires (ou bénéfices) et, le cas échéant, des indemnités spéciales. Ce type de contrat comporte un montant « plafonné » qui inclut une provision pour aléas d'exécution et, le cas échéant, une clause de révision des prix, ledit montant ne devant pas être dépassé. Un contrat rémunéré au temps passé doit être suivi et administré de près par le client, qui s'assurera ainsi du bon déroulement de la mission et de ce que les paiements facturés par le Consultant sont corrects.

4.3 *Contrats avec provision et/ou commission finale.* Ces contrats s'utilisent généralement dans les cas où les consultants (banques ou établissements financiers) sont chargés de préparer des cessions ou fusions d'entreprises, notamment dans le cadre d'opérations de privatisation. La rémunération du Consultant comprend une « provision » ou un « retainer fee » et une « commission finale » ou « success fee », laquelle est normalement exprimée en pourcentage du prix de vente des actifs.

4.4 *Contrats au pourcentage.* Communément utilisés pour les services d'architecture, ces contrats peuvent aussi s'appliquer aux agents d'inspection ou aux agents d'acquisition. Les honoraires versés au Consultant dans ce type de contrat sont directement liés au coût estimatif ou effectif des travaux, ou au coût des fournitures achetées ou inspectées. Ces contrats sont négociés sur la base de normes applicables aux services et/ou des taux de rémunération exprimés en personnes/mois de ces services, ou font l'objet d'un appel à la concurrence. Il est à noter qu'en ce qui concerne les services d'architecture ou d'ingénierie, les contrats au pourcentage, de par leur

⁴⁰ Contrat type, *Services de consultants (Contrat à rémunération forfaitaire)*.

⁴¹ Contrat type, *Services de consultants (Tâches rémunérées au temps passé)*.

nature même, n'incitent pas à une conception économique des projets ; ils sont, par conséquent, déconseillés ; leur utilisation pour des services d'architecture n'est recommandée que si ces contrats reposent sur un coût cible fixe et couvrent des services bien définis (excluant, par exemple, la supervision des travaux).

4.5 *Contrats à prestations indéterminées (Accord de prix).* Ce type de contrat est utilisé lorsqu'un Emprunteur a besoin de services spécialisés « à la demande » pour obtenir des conseils dans un domaine particulier, l'étendue et le calendrier de réalisation de ces services ne pouvant être définis à l'avance. On y fait communément appel pour s'attacher les services de « conseillers » en vue de l'exécution de projets complexes (par exemple : experts pour la construction d'un barrage), panel de médiateurs spécialisés pour la résolution de différends, experts pour des réformes institutionnelles, experts en matière de passation des marchés, experts pour résoudre des problèmes techniques, etc. ; en principe, ces contrats portent sur des périodes d'un an ou plus. En pareil cas, l'Emprunteur et le Consultant se mettent d'accord sur les taux unitaires de rémunération des experts, et les paiements sont effectués sur la base du temps de travail réel de ces derniers.

Dispositions contractuelles importantes

4.6 *Monnaie.* Les Demandes de propositions doivent indiquer clairement que les consultants peuvent libeller le prix de leurs services dans toute monnaie librement convertible de son choix. Les consultants peuvent, s'ils le souhaitent, présenter une proposition financière sous la forme d'une somme de montants libellés en monnaies étrangères, à condition que le nombre des dites monnaies ne dépasse pas trois. L'Emprunteur peut demander aux consultants de libeller la partie du prix de leur proposition financière représentant les dépenses locales dans la monnaie du pays de l'Emprunteur. Les paiements au titre du contrat doivent être effectués dans la (ou les) monnaie(s) dans laquelle (lesquelles) le prix figurant dans la proposition est libellé.

4.7 *Révision des prix.* Afin d'ajuster la rémunération pour tenir compte de l'inflation étrangère et/ou locale, il convient d'insérer une clause d'ajustement des prix dans les contrats d'une durée prévisionnelle supérieure à dix huit (18) mois. Une telle clause pourra figurer dans des contrats de moindre durée si le taux d'inflation locale ou étrangère risque d'être élevé et imprévisible.

4.8 *Dispositions relatives aux paiements.* Les dispositions relatives aux paiements (montants, calendrier et procédures) doivent être arrêtées d'un commun accord durant les négociations. Les paiements peuvent être effectués à intervalles réguliers (comme dans le cas des contrats rémunérés au temps passé) ou en échange de prestations convenues (comme dans le cas des contrats à rémunération forfaitaire). Les avances (pour frais de démarrage, par exemple) supérieures à 10 % du montant du contrat devraient normalement être couvertes par des garanties bancaires de restitution d'avances.

4.9 Les paiements doivent être effectués dans les meilleurs délais, conformément aux dispositions du contrat. À cette fin,

- (a) Les consultants peuvent être réglés directement par la Banque à la demande de l'Emprunteur ou, à titre exceptionnel, au moyen d'une Lettre de crédit ;

- (b) Seuls les montants en litige doivent faire l'objet d'une retenue de paiement, le solde de la facture étant réglé conformément aux termes du contrat ; et
- (c) Le contrat doit prévoir le paiement de frais financiers (intérêts moratoires) si un paiement est retardé, par la faute du client, au-delà du délai prévu dans le contrat ; le taux applicable en la matière doit être spécifié dans le contrat.

4.10 *Garanties d'offre et de bonne exécution.* L'utilisation de garanties d'offre et de bonne exécution n'est pas recommandée pour les services de consultants. Ces garanties donnent souvent lieu, dans leur application, à des jugements subjectifs, et peuvent donc aisément engendrer des abus ; elles ont également tendance à entraîner, au niveau de l'ensemble des consultants, des surcoûts sans contreparties évidentes et qui sont finalement répercutés sur l'Emprunteur.

4.11 *Contribution de l'Emprunteur.* L'Emprunteur peut affecter des membres de son propre personnel à diverses fonctions requises pour la mission. Le contrat conclu entre l'Emprunteur et le Consultant doit spécifier les dispositions régissant ce personnel, dit de contrepartie, ainsi que les installations et services devant être fournis par l'Emprunteur (logements, bureaux, services de secrétariat, équipements collectifs, matériels, véhicules, etc.). Le contrat doit en outre indiquer les mesures pouvant être prises par le Consultant si l'un quelconque de ces éléments ne peuvent être fournis ou doivent cesser de l'être durant la mission, et ce qu'il recevra à titre de compensation en pareil cas.

4.12 *Conflit d'intérêts.* Le Consultant ne doit recevoir, au titre de la mission, aucune autre rémunération que celle prévue dans le contrat. Le Consultant et les firmes qui lui sont affiliées ne doivent pas entreprendre d'activités de consultant ou autres activités incompatibles avec les intérêts du client au titre du contrat. Le contrat doit inclure des dispositions qui limitent le recrutement futur du Consultant pour les autres services en rapport avec la mission initiale ou directement liés aux services de consultant de la firme, en application des dispositions des paragraphes 1.9 et 1.10 des Règles.

4.13 *Responsabilité professionnelle.* Le Consultant est censé s'acquitter de sa mission avec la diligence voulue et selon les règles de l'art. La responsabilité du Consultant envers l'Emprunteur étant régie par le droit applicable, le contrat n'a pas à traiter de cette question, à moins que les parties ne désirent limiter cette responsabilité. Si tel est le cas, les parties doivent veiller : (a) à ce qu'il n'y ait aucune limitation de responsabilité en cas de négligence grave ou de faute intentionnelle de la part du Consultant ; (b) à ce que la responsabilité du Consultant envers l'Emprunteur ne soit en aucun cas inférieure à un multiplicateur du montant total du contrat à préciser dans la Demande de propositions et dans les Clauses administratives particulières du contrat (ce montant dépendra de chaque cas spécifique)⁴² ; et (c) à ce que toute limitation de responsabilité porte uniquement sur la responsabilité du Consultant envers le client, et non sur sa responsabilité à l'égard des tiers.

4.14 *Remplacement du personnel.* S'il est nécessaire de remplacer du personnel en cours de mission (par exemple, en cas de maladie, ou si un membre du personnel s'avère inadéquat), le

⁴² Au-delà de ces limites, l'Emprunteur est encouragé à prendre une assurance contre les risques potentiels. Dans certains cas, il pourrait être demandé aux consultants de souscrire une assurance d'indemnité professionnelle.

Consultant doit proposer à l’Emprunteur, pour approbation, un autre personnel possédant un niveau de qualifications au moins égal à celui du personnel initial.

4.15 *Droit applicable et règlement des différends.* Le contrat doit indiquer quel est le droit applicable et l’instance compétente pour le règlement des différends. Les contrats de consultants incluront toujours une clause pour le règlement des différends. L’arbitrage commercial international présente certains avantages pratiques par rapport à d’autres modes de règlement des différends. Les Emprunteurs sont donc encouragés à prévoir cette forme d’arbitrage. La Banque ne doit pas être désignée comme arbitre ni être invitée à en désigner un.

V. SELECTION DE CONSULTANTS INDIVIDUELS

5.1 Il est fait appel à des consultants individuels dans le cas des missions pour lesquelles : (a) le travail en équipe n'est pas nécessaire ; (b) aucun appui technique n'est requis de l'extérieur (siège) ; et (c) l'expérience et les qualifications de l'expert constituent un critère de choix majeur. Si les experts sont trop nombreux et qu'il risque d'être difficile de coordonner et d'administrer leurs activités ou de définir leur responsabilité collective, il sera préférable d'avoir recours à un bureau de consultants.

5.2 Les consultants individuels sont choisis en fonction de leurs qualifications, eu égard à la nature de la mission. La publicité n'est pas obligatoire⁴³ et les consultants n'ont pas à soumettre de propositions. Ils sont sélectionnés par comparaison des qualifications d'au moins trois (3) candidats parmi ceux qui ont manifesté leur intérêt pour la mission ou qui ont été contactés directement par l'Emprunteur. Les consultants individuels dont les qualifications feront l'objet d'une comparaison doivent posséder toutes les qualifications minimum pertinentes requises et ceux qui sont sélectionnés pour le recrutement par l'Emprunteur doivent être les mieux qualifiés et être pleinement capables de mener à bien la mission. L'évaluation de leurs capacités se fait sur la base de leurs diplômes, de leur expérience antérieure et, s'il y a lieu, de leur connaissance du contexte local (langue, culture, système administratif, organisation gouvernementale).

5.3 Il peut arriver que des membres permanents du personnel ou des associés d'un bureau de consultants soient disponibles à titre de consultants individuels. En pareil cas, les dispositions relatives aux conflits d'intérêts figurant dans les présentes Règles s'appliquent à leur bureau mère.

5.4 Les consultants individuels peuvent être sélectionnés par entente directe, sur la base de justifications, dans des cas exceptionnels, à savoir : (a) pour des missions qui constituent une continuation des activités antérieures du consultant pour lesquelles le consultant a été choisi après appel à la concurrence ; (b) pour des missions dont la durée totale prévue est inférieure à six (6) mois ; (c) dans des cas d'une situation d'urgence suite à une catastrophe naturelle ; et (d) lorsque le consultant en question est le seul qualifié pour la mission.

⁴³ Toutefois dans certains cas, les Emprunteurs pourront prendre en compte les avantages de la publication de l'annonce et y recourir.

ANNEXE 1 – EXAMEN PAR LA BANQUE DU PROCESSUS DE SÉLECTION DES CONSULTANTS

Calendrier du processus de sélection

1. La Banque examine les modalités de sélection proposées par l’Emprunteur dans le Plan de passation des marchés pour s’assurer qu’elles sont conformes à l’Accord de prêt et aux présentes Règles. Le Plan de passation des marchés couvrira une période initiale d’un minimum de 18 mois. L’Emprunteur devra actualiser le Plan de passation des marchés tous les ans ou selon que de besoin, en couvrant toujours la période de 18 mois suivant de l’exécution. Toute proposition de révision du Plan de passation des marchés sera soumise à l’approbation préalable de la Banque.

Examen préalable

2. Pour tous les contrats qui font l’objet d’un examen préalable :

- a) Avant de demander des propositions, l’Emprunteur communique à la Banque, pour examen et avis de non-objection, l’estimation du coût et la Demande de propositions qu’il se propose d’utiliser (y compris la liste restreinte). L’Emprunteur apporte à la liste restreinte et aux documents faisant partie de la Demande de propositions toutes les modifications que la Banque peut raisonnablement demander. Toute modification ultérieure doit faire l’objet d’un avis de non-objection de la Banque avant que la Demande de propositions soit envoyée aux consultants figurant sur la liste restreinte.⁴⁴
- b) Après évaluation des propositions techniques, l’Emprunteur communique à la Banque un rapport d’évaluation technique (établi, si la Banque le demande, par des experts qu’elle juge acceptables), de même qu’une copie des propositions si la Banque le lui demande. Ces documents sont communiqués à la Banque suffisamment à l’avance pour qu’elle ait le temps de les examiner. Si la Banque détermine que l’évaluation technique est incompatible avec les dispositions de la Demande de propositions, elle en avise l’Emprunteur dans les meilleurs délais en indiquant les raisons de sa décision. Si non, la Banque donne son avis de non-objection. L’Emprunteur doit également demander à la Banque son avis de non-objection au cas où le rapport d’évaluation recommande de rejeter toutes les propositions.
- c) L’Emprunteur ne peut procéder à l’ouverture des propositions financières qu’après avoir reçu l’avis de non-objection de la Banque concernant l’évaluation technique. Lorsque le coût est un facteur de sélection du consultant, l’Emprunteur peut alors procéder à l’évaluation financière des propositions conformément aux dispositions de la Demande de propositions. L’Emprunteur fournit à la Banque pour information le rapport final d’évaluation et sa recommandation concernant le Consultant à retenir.

⁴⁴ Dans le cas de marchés dont il est envisagé l’attribution dans le cadre du paragraphe 3.12, lorsqu’un nouvel appel à la concurrence n’est pas possible, l’Emprunteur ne devra pas engager de négociations avant d’avoir au préalable fourni à la Banque pour examen la justification requise, et avant d’avoir obtenu un avis de non-objection de la Banque ; Il doit par ailleurs suivre les dispositions de ce paragraphe 2 à tous égards pertinents.

L'Emprunteur informe le consultant ayant reçu la note la plus élevée dans l'évaluation finale de son intention de lui attribuer le contrat et l'invite à négocier ledit contrat.

- d) Si l'Emprunteur reçoit des plaintes des consultants, une copie de la plainte et une copie de la réponse de l'Emprunteur seront envoyées à la Banque pour information.
- e) Si à l'issue de l'analyse d'une plainte, l'Emprunteur modifie sa recommandation d'attribution du contrat, les raisons de cette décision et un rapport d'évaluation révisé doivent être soumis à la Banque pour avis de non-objection. L'Emprunteur assurera une nouvelle publication de l'attribution du contrat dans le format spécifié dans le paragraphe 2.28 des présentes Règles.
- f) À l'issue des négociations, l'Emprunteur communique à la Banque, suffisamment à l'avance pour qu'elle ait le temps d'examiner ces documents, une copie du contrat négocié et paraphé. Au cas où le contrat négocié a conduit à des substitutions au personnel-clé ou à des changements aux Termes de référence et au contrat initialement proposé, l'Emprunteur signale les modifications et en fournit les justifications.
- g) Si la Banque détermine que le rapport final de l'évaluation, l'attribution proposée et/ou le contrat négocié sont incompatibles avec les dispositions de la Demande de Propositions, elle en avise l'Emprunteur dans les meilleurs délais en indiquant les raisons de sa décision. Si non, elle communique à l'Emprunteur son avis de non-objection final pour l'attribution du contrat. L'Emprunteur ne confirmera l'attribution du le contrat qu'après avoir reçu l'avis de non-objection de la Banque.
- h) Après la signature du contrat, l'Emprunteur fournit à la Banque une copie du contrat final avant de lui remettre sa première demande de décaissement au titre dudit contrat.
- i) Dès que l'Emprunteur a reçu une copie signée du contrat, la Banque peut publier la synthèse de l'objet du contrat et son montant, ainsi que le nom et l'adresse de l'attributaire.

3. *Modifications du contrat signé.* Pour les contrats soumis à l'examen préalable, avant d'accorder une prorogation importante du délai d'exécution du contrat, d'approuver toute modification importante de l'étendue des services, des remplacements de personnel-clé, de déroger aux conditions du contrat ou d'apporter au contrat tous changements qui auraient pour effet cumulatif de majorer le montant initial du contrat de plus de 15 %, l'Emprunteur sollicitera l'avis de non-objection de la Banque à sa proposition de prorogation, de modification, de remplacement, de dérogation ou de changement. Si la Banque détermine que cette proposition est incompatible avec les dispositions de l'Accord de prêt et/ou le Plan de passation des marchés, elle en avise l'Emprunteur dans les plus brefs délais en indiquant les raisons de sa décision. Copie de tous les amendements au contrat doit être remise à la Banque.

4. *Traductions.* Si un contrat soumis à examen préalable est rédigé dans la langue nationale (ou dans la langue qui est couramment utilisée dans le pays de l'Emprunteur pour les transactions commerciales), une traduction certifiée des rapports d'évaluation et du projet de contrat négocié paraphé dans la langue d'usage international spécifiée dans la Demande de propositions (l'anglais ou le français) doit être fournie à la Banque afin d'en faciliter l'examen. En outre, la Banque devra recevoir une traduction certifiée de toute modification ultérieure dudit contrat.

Examen a posteriori

5. L'Emprunteur conservera tous les documents relatifs aux contrats qui ne sont pas régis par le paragraphe 2 pendant l'exécution du Projet et jusqu'à deux ans après la date de clôture de l'Accord de prêt. Ces documents devront inclure, sans pour autant y être limité, l'original du contrat signé, et l'analyse des diverses propositions et recommandations d'attribution de contrat et pourront être examinés par la Banque ou par ses consultants. Pour les contrats passés par entente directe, la documentation doit inclure le rapport justifiant le recours à la méthode d'entente directe, les qualifications et l'expérience des consultants et l'original du contrat signé. L'Emprunteur doit aussi fournir ladite documentation à la Banque sur sa demande.

6. Conformément aux dispositions du paragraphe 2 (h) de cette Annexe, l'Emprunteur doit fournir à la Banque, dans les plus brefs délais, dès sa signature et avant la remise à la Banque de la première demande de retrait de fonds du Compte de prêt, une copie certifiée conforme du contrat ainsi que l'analyse des diverses propositions et recommandations d'attribution du contrat. L'Emprunteur doit également fournir à la Banque toute documentation dont elle en fera la demande.

7. La Banque se réserve le droit de procéder à un examen a posteriori de ces documents à tout moment avant ou après le premier décaissement, et chaque fois qu'elle estime que l'attribution d'un contrat de et services n'a pas été faite conformément aux procédures convenues telles que spécifiées dans l'Accord de prêt et détaillées dans le Plan de passation des marchés approuvé par la Banque, ou que le contrat en lui-même n'est pas conforme aux dites procédures, la Banque invoquera l'acquisition non-conforme aux termes du Paragraphe 1.17 des présentes Règles. La Banque informera l'Emprunteur des motifs de sa décision dans les plus brefs délais.

8. Lorsque des paiements, au titre du contrat non régi par le paragraphe 2 de cette Annexe, doivent être effectués par prélèvement sur un compte spécial, une copie du contrat et les autres renseignements requis à communiquer à la Banque, lui sont transmis avant que ne lui soit présentée la première demande de reconstitution dudit compte au titre dudit contrat. Ces dispositions ne s'appliquent pas aux contrats pour lesquels les fonds du prêt doivent être retirés sur la base de relevés de dépenses ; pour ces contrats, l'Emprunteur conserve par-devers lui l'ensemble desdits documents, pour examen ultérieur par les auditeurs indépendants et par les missions de supervision de la Banque. Si la Banque détermine que l'attribution du contrat, ou le contrat lui-même, n'est pas conforme aux dispositions de l'Accord de Prêt, elle en avise dans les plus brefs délais l'Emprunteur en indiquant les motifs de sa décision.

ANNEXE 2 – INSTRUCTIONS AUX CONSULTANTS (IC)

1. L’Emprunteur doit utiliser les Demandes types de propositions publiées par la Banque et qui couvrent la majorité des missions de consultants. Ces Demandes types comprennent un modèle d’IC. Si, dans des circonstances exceptionnelles, l’Emprunteur doit modifier le Modèle d’IC, ces changements seront introduits exclusivement par le canal de Données particulières de l’IC et non par le canal des dispositions générales de l’IC. Le Modèle d’IC doit fournir des informations suffisantes sur les aspects ci-après de la mission :

- (a) description succincte de la mission ;
- (b) formulaires types de présentation des propositions technique et financière ;
- (c) nom et adresse des personnes auxquelles les consultants doivent s’adresser pour obtenir des éclaircissements et que leurs représentants pourront éventuellement rencontrer ;
- (d) détails de la procédure de sélection qui sera suivie, y compris : (i) la description de la procédure en deux étapes, le cas échéant ; (ii) la liste des critères d’évaluation technique et la pondération attribuée à chaque critère ; (iii) les détails de l’évaluation financière ; (iv) la pondération relative à la qualité technique et au coût en cas de Sélection basée sur la qualité et le coût ; (v) la note minimum de qualification ; et (vi) les détails sur l’ouverture des propositions financières en séance publique ;
- (e) estimation indicative (exprimée en personnes/mois) du personnel-clé que devra fournir le Consultant ou le budget total, mais pas les deux ;
- (f) indication de l’expérience minimum, des diplômes obtenus et autres, attendus du personnel-clé ;
- (g) détail et situation de tout financement extérieur ;
- (h) renseignements sur les négociations ; et informations financières et autres que le bureau de consultants sélectionné devra fournir durant la négociation du contrat ;
- (i) date et heure limites de remise des propositions ;
- (j) monnaie(s) dans laquelle (lesquelles) le coût des services devra être exprimé et sera comparé et payé ;
- (k) référence à toute législation ou réglementation du pays de l’Emprunteur applicable au contrat ;
- (l) note informant les consultants que ni eux, ni aucun de leurs affiliés, ne seront ultérieurement autorisés à exécuter des travaux, ou à fournir des biens ou des services au titre du projet si, de l’avis de la Banque, lesdites activités créent un conflit d’intérêts avec les services fournis au titre de la mission ;
- (m) méthode de soumission de la proposition ; cette méthode impliquera notamment l’obligation pour les consultants de cacheter et de présenter séparément leurs propositions technique et financière de sorte que l’évaluation technique ne soit pas influencée par le prix ;

- (n) demande au bureau d'études : (i) d'accuser réception de la Demande de propositions ; et (ii) d'informer l'Emprunteur de son intention de soumettre ou non une proposition ;
- (o) liste restreinte des consultants invités à remettre des propositions ; il sera indiqué si une association entre les consultants inscrits sur la liste restreinte est acceptable ou non ;
- (p) période durant laquelle les propositions des consultants devront rester valides et durant laquelle les consultants s'engageront à maintenir, sans changement, la composition du personnel-clé, ainsi que les taux unitaires et le prix total de leurs propositions ; il sera indiqué aux consultants qu'en cas de prorogation de la validité des propositions, ils auront le droit de ne pas maintenir leur proposition ;
- (q) date prévisionnelle à laquelle il sera demandé au Consultant sélectionné de commencer sa mission ;
- (r) note indiquant : (i) si le contrat du Consultant et son personnel seront ou non assujettis à l'impôt ; (ii) le montant probable de ces taxes ou le service à contacter pour obtenir cette information dans les délais requis, et une note demandant au Consultant d'indiquer clairement et séparément dans sa proposition financière le montant destiné à couvrir les taxes ;
- (s) si ces renseignements ne figurent pas dans les Termes de référence ou dans le projet de contrat, des indications détaillées sur les services, installations, matériels et personnel qui seront fournis par l'Emprunteur ;
- (t) le calendrier de la mission (différentes phases), le cas échéant, et la probabilité de mission consécutive ;
- (u) la procédure à suivre pour obtenir des éclaircissements sur les informations données dans la Demande de propositions ; et
- (v) toutes conditions relatives à la délégation d'une partie de la mission à des sous-traitants.

ANNEXE 3 – RECOMMANDATIONS AUX CONSULTANTS

Objet

1. La présente Annexe s'adresse aux consultants qui souhaitent fournir des services financés par la Banque ou par des fonds fiduciaires.

Responsabilité de la sélection des consultants

2. L'Emprunteur seul assume la responsabilité de l'exécution du projet et donc du paiement des services de consultant dans le cadre du projet. Pour sa part, la Banque, conformément à ses Statuts, doit veiller à ce que les fonds provenant d'un prêt de la Banque soient payés uniquement à mesure que les dépenses sont encourues. Les décaissements du produit d'un prêt ou d'un don ne sont effectués qu'à la demande de l'Emprunteur.⁴⁵ Les pièces justifiant que les fonds sont utilisés conformément à l'Accord de prêt et/ou au Plan de passation des marchés (ou à l'Accord de fonds fiduciaire) doivent être soumises avec la demande de décaissement de l'Emprunteur. Le paiement doit être effectué (a) pour rembourser l'Emprunteur des paiements déjà effectués sur ses propres ressources, (b) directement à une partie tierce (au consultant) ou (c) à une banque commerciale pour les dépenses qui correspondent à un Engagement spécial de la Banque et qui couvre la lettre de crédit d'une banque commerciale (procédure qui est exceptionnelle dans le cas des consultants). Comme le souligne le paragraphe 1.4 des présentes Règles, l'Emprunteur est l'entité légalement responsable de la sélection et de l'emploi des consultants. C'est lui qui sollicite des propositions, les reçoit et les évalue, et attribue le contrat. Le contrat engage l'Emprunteur et le Consultant. La Banque n'est pas partie au contrat.

Rôle de la Banque

3. Ainsi qu'il est dit dans les présentes Règles (annexe 1), la Banque examine la Demande de propositions, l'évaluation des propositions, les recommandations relatives à l'attribution du contrat et le contrat lui-même pour s'assurer du respect des procédures convenues, conformément aux dispositions de l'Accord de prêt, telles que détaillées dans le Plan de passation des marchés. Pour tous les contrats soumis à l'examen préalable de la Banque, les documents sont examinés par la Banque avant leur mise à la disposition des consultants, comme il est indiqué à l'annexe 1. En outre, si la Banque, à un stade quelconque du processus de sélection (et ce, même après l'attribution du contrat), détermine que les procédures convenues n'ont pas été respectées sur un point essentiel, elle peut déclarer l'acquisition non conforme aux Règles, comme indiqué au paragraphe 1.17. Cependant, si l'Emprunteur a attribué le contrat après avoir reçu de la Banque un avis de non-objection, la Banque ne déclarera l'acquisition non conforme que si elle a donné cet avis sur la base de la communication par l'Emprunteur d'informations incomplètes, erronées ou volontairement inexacts. En outre, si la Banque détermine que les représentants de l'Emprunteur ou du Consultant se sont livrés à des manœuvres de corruption ou à des pratiques frauduleuses, elle peut appliquer les sanctions spécifiées au paragraphe 1.22 des présentes Règles.

⁴⁵ On trouvera une description complète des procédures de décaissement dans le Manuel de décaissement, disponible à l'adresse : <http://www.afdb.org/projects>.

4. La Banque publie des Demandes de propositions types et des contrats types pour divers types de services de consultants. Comme l'indiquent les paragraphes 2.9 et 2.12 des présentes Règles, l'Emprunteur est tenu d'utiliser ces documents, en ne leur apportant que le minimum de modifications jugées acceptables par la Banque pour satisfaire aux exigences particulières du projet et du pays. L'Emprunteur finalise et publie ces documents comme faisant partie de la DDP.

Informations sur les services de consultants

5. Le document, intitulé « Fiche de projet » ou publié pour chaque projet en préparation, donne des informations sur les services de consultants, y compris une brève description de la nature des services, date des missions, le coût estimatif, le nombre de personnes/mois requis, etc. En outre, des informations similaires sont incluses dans la description de chaque projet figurant dans le résumé trimestriel des opérations. Ces informations sont mises à jour régulièrement. Chaque projet nécessite la publication d'un Avis général de passation de marchés dans la revue des Nations Unies intitulée *United Nations Development Business (UNDB online)*⁴⁶ et sur le site Internet de la Banque qui donne plus de détails sur les services nécessaires, l'organisme client et le coût estimatif inscrit au budget. Dans le cas de contrats d'un montant élevé,⁴⁷ cet avis général est suivi de la publication d'un avis à manifestation d'intérêt dans *UNDB online* et sur le site Internet de la Banque. Des informations encore plus détaillées sont données dans le Rapport d'évaluation du projet.

6. La Fiche de projet et le résumé trimestriel des opérations sont disponibles sur le site Internet de la Banque. Les Rapports d'évaluation de projet sont disponibles sur le site internet de la Banque après l'approbation du prêt. Les consultants intéressés peuvent s'abonner en ligne à l'*UNDB* tandis que le site Internet de la Banque⁴⁸ est libre d'accès.

Rôle des consultants

7. Lorsqu'ils ont reçu la Demande de propositions, et s'il leur est possible de satisfaire aux exigences des Termes de référence et aux diverses conditions commerciales et contractuelles, les consultants doivent prendre les dispositions nécessaires pour préparer une proposition conforme (en se rendant dans le pays concerné, en cherchant à former des associations, en réunissant de la documentation, en formant une équipe de préparation de la proposition). Ils doivent demander des éclaircissements à l'Emprunteur par écrit, dans les délais spécifiés à cet effet dans la Demande de propositions, sur toute ambiguïté, omission ou contradiction interne relevée dans la Demande de propositions - et, en particulier, dans la description des procédures de sélection et les critères d'évaluation - ou sur tout élément de ces documents qui leur paraîtrait peu clair, discriminatoire ou restrictif.

8. À ce sujet, il importe de souligner, comme il est précisé au paragraphe 1.2 des présentes Règles, que chaque processus de sélection est régi par la Demande de propositions publiée par l'Emprunteur en vue de ladite sélection. Si l'une quelconque des dispositions de la Demande de propositions leur paraît incompatible avec les Règles, les consultants doivent également s'adresser à l'Emprunteur.

⁴⁶ L'UNDB est une publication des Nations Unies. Pour toute information sur les abonnements, s'adresser à Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, New York, NY 10163-5850, USA (site web : devbusiness.com ; adresse électronique : dbsubscribe@un.org).

⁴⁷ Contrats dont le coût estimatif est supérieur à l'équivalent de 200.000 UC.

⁴⁸ Le site internet de la Banque est www.afdb.org.

9. Les consultants doivent veiller à ce que leurs propositions soient rigoureusement conforme et comporte toutes les pièces demandées dans la Demande de propositions. Il importe en outre de veiller à l'exactitude des *curriculum vitae* joints à la proposition pour chaque membre du personnel-clé. Chaque *curriculum vitae* doit être daté et signé par le consultant concerné et par le représentant du bureau d'études du consultant. Le non-respect de toutes conditions importantes entraînera le rejet de la proposition. Après réception et ouverture des propositions techniques, les consultants ne seront ni invités ni autorisés à modifier la teneur de leur proposition, la composition du personnel-clé, etc. De même, après réception des propositions financières, les consultants ne seront ni invités, ni autorisés à modifier les prix proposés, etc., sauf durant les négociations engagées conformément aux dispositions de la Demande de propositions. Si le personnel-clé n'était pas disponible dans une firme du fait de la prorogation de la validité des propositions, il sera possible de le remplacer par un personnel dont les qualifications sont équivalentes ou supérieures.

Confidentialité

10. Comme il est indiqué au paragraphe 2.31, aucune information ne sera diffusée au sujet de l'évaluation en cours tant que l'attribution du contrat n'aura pas été publiée, à l'exception des notes techniques tel qu'indiqué dans les paragraphes 2.20 et 2.27. Cette confidentialité est indispensable pour protéger ceux qui participent à l'évaluation du côté de l'Emprunteur et à l'examen de cette évaluation du côté de la Banque contre toute possibilité, réelle ou perçue, d'ingérences inappropriées. Les consultants qui, à ce stade, souhaiteraient apporter un complément d'information à l'Emprunteur et/ou à la Banque doivent le faire par écrit.

Action de la Banque

11. Si les consultants désirent soulever une question ou un problème quelconque au sujet du processus de sélection, ils peuvent envoyer copie à la Banque des communications adressées à l'Emprunteur, ou écrire directement à la Banque s'ils n'obtiennent pas rapidement de réponse de l'Emprunteur ou si l'objet de la communication est une plainte contre l'Emprunteur. En pareils cas, ils doivent adresser toute correspondance au Département sectoriel du projet, avec copie au Représentant Résident de la Banque⁴⁹ dans le pays de l'Emprunteur (ResRep) et au Directeur du département des Acquisitions et des Services Fiduciaires. Les noms du Responsable du projet et des directeurs concernés figurent dans le Rapport d'évaluation du Projet.

12. Lorsqu'elle reçoit des questions des consultants figurant sur la liste restreinte avant la date limite de remise des propositions, la Banque, si elle le juge utile, transmet ces questions à l'Emprunteur, pour suite à donner, en lui faisant part de ses observations et avis.

13. Les communications reçues des consultants après l'ouverture des propositions techniques sont traitées de la manière indiquée ci-après. Si le contrat concerné n'est pas soumis à l'examen préalable de la Banque, les communications sont transmises à l'Emprunteur, pour qu'il en tienne dûment compte et leur donne les suites qu'il convient, celles-ci devant être ultérieurement examinées par les services de la Banque au cours de leurs missions de supervision. Dans le cas de contrats devant faire l'objet d'un examen préalable, la Banque examine la communication, en consultation avec l'Emprunteur. Elle demande à l'Emprunteur les renseignements additionnels

⁴⁹ Ou le Directeur Régional concerné lorsqu'il n'y a pas de Représentation de la Banque dans ce pays.

qui pourraient être nécessaires pour mener ce processus à bien. Si des éclaircissements ou des renseignements supplémentaires doivent être fournis par le Consultant, la Banque demande à l’Emprunteur de les obtenir, de commenter les éléments d’information reçus et, le cas échéant, de les incorporer dans le rapport d’évaluation. L’examen de la Banque ne sera pas considéré comme terminé tant que la communication n’aura pas été pleinement étudiée et prise en compte.

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

Réunion d’information

15. Si, après l’attribution du contrat, un Consultant souhaite connaître les motifs pour lesquels sa proposition n’a pas été retenue, il doit s’adresser à l’Emprunteur, tel qu’indiqué dans le paragraphe 2.29. S’il n’est pas satisfait de l’explication reçue et s’il souhaite rencontrer un représentant de la Banque, il doit s’adresser au Directeur du département des Acquisitions et des Services Fiduciaires qui organisera une réunion avec les personnes de la Banque compétentes au niveau approprié. Au cours de cette réunion, seule sera examinée la proposition du Consultant, la discussion ne portera en aucun cas sur les propositions concurrentes.

ANNEXE 4 – ACTIONS ANTICIPÉES EN VUE DE L'ACQUISITION DES SERVICES DE CONSULTANTS (AAA)

Généralités

1. Dans certaines circonstances ou pour des projets de grande envergure, lorsqu'il est clairement démontré que l'attribution anticipée de contrats pour l'acquisition de services de consultants sera un facteur crucial à l'exécution rapide du projet, l'Emprunteur peut, avec l'accord préalable de la Banque, être autorisé à émettre des invitations à soumissionner, et même à signer les contrats correspondants avant l'approbation du projet par le Conseil d'administration. Dans de telles situations, la Banque requiert que l'Emprunteur soumette, pour approbation, tous les documents et toutes les étapes du processus de sélection, conformément aux présentes Règles.

Décision de recourir aux AAA

2. En général, à l'exception des études de pré-investissement, les AAA ne devraient être envisagées seulement qu'après l'achèvement de l'étape de la préparation ou de l'évaluation du projet, afin de s'assurer que la Banque est satisfaite de la conception générale du projet, et a identifié des composantes à financer ainsi que des éléments jugés acceptables pour les AAA, si l'Emprunteur en fait la demande.

Précautions

3. Les précautions suivantes sont recommandées pour une AAA, et devront être clairement indiquées et discutées avec les Emprunteurs éventuels qui souhaitent initier une AAA :

- a) L'Emprunteur devra être pleinement conscient qu'une AAA est initiée à ses propres risques et n'oblige en aucune manière la Banque à financer le projet.
- b) L'Emprunteur devra être parfaitement conscient que l'acquisition effectuée dans le cadre d'une AAA, pour bénéficier du financement de la Banque, devra être conduite conformément aux procédures de la Banque.
- c) Les annonces, dans le cas d'une AAA, doivent mentionner que l'Emprunteur a sollicité un financement de la Banque, et que tout décaissement dans le cadre du contrat signé sera subordonné à l'approbation dudit financement par la Banque.

ANNEXE 5 – EMPLOI DES CONSULTANTS NATIONAUX ET REGIONAUX

1. Le développement de la compétence technique et professionnelle des Africains contribue au progrès économique de la région. Par conséquent, la Banque encourage l'emploi des consultants nationaux et régionaux.
2. Dans les cas où les qualifications d'un consultant régional ou d'un groupement de consultants régionaux et non régionaux sont égales à celles d'un consultant non régional, la préférence dans le choix sera accordée en premier lieu au consultant régional et ensuite au groupement de consultants régionaux et non régionaux.
3. La Banque exige, excepté pour les cas cités au paragraphe 2.7, que sur la liste restreinte préparée par les Emprunteurs, figure au moins un bureau d'études d'un pays membre régional (réf. paragraphe 2.6).
4. La Banque encourage les associations des bureaux d'études régionaux et non régionaux chaque fois que les exigences du projet montrent que de tels arrangements sont possibles et profitables pour l'exécution de la mission et la fourniture des prestations demandées.
5. Les associations entre bureaux de consultants nationaux ou régionaux et bureaux de consultants non régionaux doivent se faire librement et paraître sur la liste restreinte en tant que tel. De tels arrangements peuvent prendre plusieurs formes :
 - a) lorsqu'il est possible de fractionner la tâche à accomplir, le bureau national ou régional peut passer avec l'Emprunteur un contrat pour l'exécution des prestations qui lui conviennent tout en travaillant sous la direction générale du consultant non régional, lequel demeure responsable de l'ensemble de la mission ;
 - b) un bureau national ou régional à qui il manque des compétences particulières peut intégrer dans son équipe le personnel d'un bureau non régional afin de lui permettre d'accomplir la mission ;
 - c) des bureaux d'études régionaux et non régionaux peuvent se grouper en vue d'assurer la mission. Ils seront tous mentionnés dans le contrat passé avec l'Emprunteur ainsi que les responsabilités, les obligations contractuelles et les attributions respectives de chacun d'eux. Dans ce cas, il est préférable qu'un seul bureau d'études soit contractuellement responsable de l'exécution satisfaisante de la mission et en réponde. Si, toutefois, le contrat prévoit que tous les bureaux d'études sont conjointement et solidairement responsables, la Banque s'assurera qu'un bureau au moins du groupement est financièrement capable, par ses propres moyens, de faire face aux obligations contractuelles et aux engagements qui en découlent.
6. La Banque s'efforce également, dans le but de développer les compétences nationales et régionales, de conduire les Emprunteurs à encourager les firmes non régionales à employer autant que possible, du personnel professionnel et technique national et régional dans l'exécution des missions qui leur sont assignées.

7. L'Emprunteur, si la nature de la mission le permet, peut se procurer les services de consultants individuels et de cabinets de consultants sur la base d'un processus de sélection qui, compte tenu des montants relativement faibles mis en jeu, vise en premier lieu les consultants nationaux et régionaux, en laissant la possibilité aux consultants non régionaux d'y participer selon les critères de sélection indiqués dans le présent document (voir paragraphe 2.15). Le coût de l'un quelconque de ces contrats ne peut excéder 200.000 UC au maximum dans le cas des bureaux d'études et 50.000 UC dans le cas des consultants individuels. L'acquisition desdits services fera toutefois l'objet de l'avis de non objection préalable de la Banque.

ANNEXE 6 – PERSONNEL DE CONTREPARTIE ET FORMATION

Personnel de contrepartie

1. En général, la Banque insiste pour que durant l'exécution des prestations de services, le personnel qualifié de l'Emprunteur ou l'agence d'exécution soit impliqué dans la mission. Dans la mesure du possible, pour certains types de mission comme les études de faisabilité, à chaque expert clé de l'équipe du consultant, il serait souhaitable d'associer un homologue de l'agence d'exécution temporairement déchargé de ses fonctions.

2. Compte tenu des contraintes en personnel des agences d'exécution, le nombre des homologues doit être déterminé au cas par cas selon l'importance de la mission, des besoins et des capacités de l'agence d'exécution ou de l'Emprunteur.

3. Le rôle du personnel de contrepartie peut varier d'une mission à une autre mais devrait inclure les responsabilités et éléments suivants :

(a) par des contacts au jour le jour avec les experts du consultant, bénéficier d'un transfert de connaissance et recevoir ainsi une formation "sur le tas" ; et

(b) assurer la liaison entre les organes de l'Emprunteur et le consultant et aider ce dernier dans la collecte des données, lui fournir toutes les informations, documents et études disponibles sur la mission.

4. Avant qu'une décision finale ne soit prise concernant les qualifications, le nombre et les responsabilités de chaque homologue, des discussions doivent avoir lieu durant les négociations pour déterminer :

(a) le nombre et les responsabilités du personnel de contrepartie collaborant avec l'équipe du consultant ;

(b) le degré de disponibilité de chaque homologue ;

(c) dans quelle mesure le personnel de contrepartie peut s'intégrer dans le programme de travail du consultant ;

(d) les dispositions prises pour couvrir les dépenses des missions et voyage du personnel de contrepartie ;

(e) les dispositions en vue du remplacement d'homologues inaptes.

Formation

5. Le renforcement des compétences nationales des agences d'exécution ou des agents dans les pays emprunteurs par le transfert des connaissances des consultants aux nationaux, est une préoccupation essentielle de la Banque.

6. Il est basé sur des programmes qui s'inscrivent dans le cadre de missions dont l'objectif principal peut ne pas être nécessairement la formation et le transfert de technologie, mais qui répondent à des besoins liés au projet principal ou à son secteur. Ces programmes peuvent être l'occasion de renforcer la capacité du personnel de contrepartie ou homologues impliqués dans la mission, ou celle du personnel national participant à un groupement entre consultant régional et non régional.

7. Pour que ce programme soit exécuté avec succès, il faut que l'Emprunteur en éprouve la nécessité, choisisse en conséquence le personnel national qualifié pour y participer, détache ce personnel pour la durée d'exécution, que le consultant accepte cette fonction de formation et sa prise en compte comme une obligation séparée distincte des autres prestations et propose les coûts et durées correspondants.

8. Dans tous les cas, les objectifs du programme doivent être définis et inclus dans les Termes de référence envoyés aux consultants invités à présenter des propositions; ils seront précisés au cours des négociations ce qui concerne les formateurs, les bénéficiaires, ainsi que le délai d'exécution. La Banque n'a pas d'objection à ce que son coût soit prévu dans le budget estimatif des services à acquérir.

ANNEXE 7 – REGLES DE PASSATION DES MARCHES DANS LE CADRE DES OPERATIONS DU SECTEUR PRIVE

Application des procédures aux opérations du secteur privé

1. En général, les règles de la Banque en matière de passation de marchés s'appliquent également au secteur privé, que l'entité soit un Emprunteur de la Banque ou qu'il soit un bénéficiaire d'une garantie de la Banque. En particulier, les règles de la Banque régissant l'utilisation appropriée des fonds provenant d'un prêt, et l'éligibilité des biens, travaux et services, de même que les principes relatifs à l'économie et au rendement du projet, s'appliquent au secteur privé.

2. Selon les règles de la Banque, pour bénéficier d'un financement en tant qu'entreprise privée, une entreprise doit être détenue et gérée par des intérêts privés, autrement dit, plus de 50% de ses actions donnant droit au vote doivent être détenues par des actionnaires privés. Les entreprises dont plus de la moitié des actions est détenue par l'Etat et/ou des entités ou des organismes d'Etat (« entités publiques ») peuvent détenir des participations dans l'entreprise à condition que celle-ci jouisse de l'autonomie opérationnelle et de gestion et qu'elle soit gérée selon des normes commerciales. Lorsque des entités publiques détiennent de façon globale plus de 50% des actions d'une entreprise donnant droit au vote, un financement du secteur privé pourrait être exceptionnellement envisagé. Il s'agit en l'occurrence de cas où la participation de la Banque est conforme aux objectifs de base en matière de développement du secteur privé et d'investissement étranger direct.

Méthodes d'acquisition

3. Les Emprunteurs du secteur privé devront utiliser les procédures d'acquisition conformes aux pratiques commerciales courantes du secteur privé, acceptables par la Banque. La Banque veille à ce que de telles procédures génèrent des prix compétitifs pour les services, et qu'ils répondent ainsi aux besoins du projet.

Conflit d'intérêts

4. Les contrats attribués par les Emprunteurs du secteur privé doivent être négociés sans lien de dépendance, en prenant en compte les intérêts financiers de l'Emprunteur plutôt que ceux de la société mère. Lorsque l'actionnaire d'un Emprunteur du secteur privé agit également comme prestataire de services de l'Emprunteur, il faudra donner à la Banque la preuve que les coûts d'acquisition sont à peu près équivalents au budget estimatif et aux prix du marché, et que les conditions du contrat sont équitables et raisonnables. La Banque ne financera pas d'acquisitions supérieures aux prix du marché.