

Exigences relatives aux achats **à l'intention des bénéficiaires de financements de la GIZ**

Version de septembre 2024, mise à jour en février 2025) – E2B0

Sommaire

1. Bases	1
2. Vue d'ensemble des procédures applicables aux achats	2
3. Principes généraux applicables aux achats.....	3
4. Prescriptions pour les différents achats.....	4
a) Appel d'offres public	4
b) Mise en concurrence publique en vue de la participation à un appel d'offres (mise en concurrence).....	4
c) Demande de remise d'une offre à trois candidat·e·s au minimum	5
d) Passation du marché par entente directe.....	5
5. Négociations avec les soumissionnaires	7
6. Documentation	8

1. Bases

Les « exigences relatives aux achats à l'intention des bénéficiaires de financements de la GIZ » (ci-après dénommées « exigences relatives aux achats ») définissent les principes et les procédures que les bénéficiaires de financements de la GIZ (ci-après dénommés « bénéficiaires ») doivent appliquer aux achats financés en partie ou en totalité par des fonds mis à disposition par la GIZ.

Les « achats » au sens des présentes exigences s'entendent comme la procédure complète d'achat de biens, de prestations de construction, de services de conseil et d'autres prestations et services. Cela inclut la totalité des étapes, depuis l'identification des besoins jusqu'à l'attribution du marché, en passant par le choix de la procédure de passation, l'appel d'offres et la sélection des prestataires ou des fournisseurs.

Les exigences relatives aux achats constituent des exigences minimales ayant fait l'objet d'un accord contractuel, mais les autres prescriptions relatives aux achats qui pourraient avoir été conclues par le bénéficiaire et la GIZ prévalent. Le bénéficiaire est par ailleurs tenu de respecter toutes les dispositions légales (du droit des marchés publics) qui lui sont applicables.

Avant d'engager une procédure d'achat, le bénéficiaire doit donc prendre connaissance des exigences relatives aux achats ainsi que des règles de passation qui lui sont applicables en vertu de la législation nationale. Cela vaut également pour les dispositions légales relatives à la conception des termes de référence, aux exigences imposées aux soumissionnaires, aux critères de sélection et à la documentation de la procédure de passation.

Le bénéficiaire est responsable de l'exécution du projet financé et, partant, de la passation et de la gestion des marchés conclus dans le cadre du projet. Il est tenu de faire en sorte que toutes les personnes impliquées dans la procédure d'achat respectent les exigences relatives aux achats décrites dans le présent document et que toutes les étapes de la procédure d'achat soient documentées de manière compréhensible.

En cas de non-respect des exigences relatives aux achats, les dépenses engagées pour l'achat des matériels et équipements ou prestations de service pourraient, en vertu du point 6.2 du contrat conclu entre la GIZ et le bénéficiaire, ne pas être éligibles à financement.

2. Vue d'ensemble des procédures applicables aux achats

Les procédures d'achat ci-dessous s'appliquent en fonction de la valeur du marché. Les différentes procédures d'achat sont expliquées à la section 4.

Valeur estimative du marché ¹	Procédure d'achat
Jusqu'à 5 000,00 euros	Passation du marché par entente directe
Entre 5 000,01 euros et 100 000,00 euros	Demande de remise d'une offre à trois candidat-e-s au minimum
Entre 100 000,01 euros et 200 000,00 euros	<ul style="list-style-type: none"> a) Appel d'offres public ou b) Mise en concurrence publique en vue de la participation à un appel d'offres (appel à candidatures) ou c) Demande de remise d'une offre à trois candidat-e-s au minimum (en cas de supposition justifiée et dûment documentée que les procédures mentionnées en a) et b) ne donneraient lieu à aucune offre, offre économiquement rentable ou manifestation d'intérêt).
Au-delà de 200 000,00 euros	<ul style="list-style-type: none"> a) Appel d'offres public ou b) Mise en concurrence publique en vue de la participation à un appel d'offres (appel à candidatures) <p>Si un appel d'offres public ou une mise en concurrence ne donne lieu à aucune offre, offre économiquement rentable ou manifestation d'intérêt, il est possible de mettre fin à la procédure retenue et d'opter pour une passation avec demande de remise d'une offre à trois fournisseurs au minimum.</p>

¹ L'estimation de la valeur du marché doit se fonder sur la valeur totale prévisionnelle de la prestation prévue, hors TVA. Le choix de la méthode pour le calcul de la valeur estimative du marché et une subdivision éventuelle en plusieurs marchés ne sauraient avoir pour objectif de contourner certaines dispositions des exigences relatives aux achats (en particulier la procédure d'achat applicable).

Cas particuliers (indépendants de la valeur du marché)	
Passation du marché par entente directe dans certains cas exceptionnels	Dans certains cas exceptionnels dûment justifiés, il est possible de passer le marché par entente directe sans procédure de passation (cf. les conditions exposées à la section 4).
Passation du marché par entente directe à des consultant·e·s intégré·e·s du bénéficiaire	Il est possible de passer le marché par entente directe à des « consultant·e·s intégré·e·s » sans procédure de passation (cf. les conditions exposées à la section 4).
Établissement de contrats en référence à des contrats-cadres existants entre le bénéficiaire et ses fournisseurs	Les contrats individuels en référence à des contrats-cadres conclus par le bénéficiaire ne nécessitent pas de procédure de passation si le contrat-cadre a été conclu à l'issue d'une procédure de passation (de tout type, sauf par entente directe) (cf. section 4).

3. Principes généraux applicables aux achats

Toutes les procédures de passation de marchés doivent être effectuées dans le respect des **principes** suivants :

Le **principe de transparence** oblige les parties prenantes à avoir un comportement ouvert, identifiable et compréhensible dans le cadre des procédures d'achat. Le respect de la transparence des procédures contribue notamment à éviter la corruption, la discrimination et les conflits d'intérêts.

Le **principe de rentabilité économique** vise à faire en sorte que les fonds mis à la disposition du bénéficiaire et des soumissionnaires soient employés de manière efficace et efficiente, c'est-à-dire en garantissant un rapport coût-utilité aussi avantageux que possible.

Le **principe de concurrence** vise à garantir une mise en concurrence efficace en donnant aux candidat·e·s entrant en ligne de compte la possibilité de soumettre des offres pour le marché de fourniture de biens, de travaux de construction, de prestations de conseil ou de services standardisés d'ordre général.

Le **principe d'égalité de traitement** exige que tous les participant·e·s soient en règle générale traité·e·s de la même manière durant une procédure de passation de marché et qu'une mise en concurrence offre à chacun·e des chances identiques. Les termes de référence ou les spécifications ne doivent pas être adaptés à des candidat·e·s ou des produits donnés. Si certain·e·s participant·e·s disposent d'un avantage par rapport à d'autres participant·e·s (potentiel·le·s) du fait de leurs connaissances au sujet d'un appel d'offres donné, le bénéficiaire doit faire en sorte de combler ce manque de connaissances chez les autres participant·e·s.

Le principe d'égalité de traitement impose également une obligation de neutralité au bénéficiaire. Les membres de ses organes directeurs ou ses collaborateurs ne doivent donc pas participer à une procédure de passation s'il-elle-s se trouvent dans une situation de conflit d'intérêt. C'est le cas des personnes qui participent au déroulement de la procédure de passation, sont susceptibles d'en influencer l'issue ou ont, directement ou indirectement, un intérêt financier, économique ou un autre intérêt personnel qui pourrait compromettre leur impartialité ou leur indépendance dans le cadre de la procédure de passation du marché.

Le **principe de confidentialité** oblige toutes les parties prenantes à la procédure à protéger les informations confidentielles. Cette règle s'applique notamment aux contenus confidentiels des offres ainsi qu'aux autres secrets industriels et commerciaux. La confidentialité contribue à l'équité et à la transparence de la mise en concurrence.

4. Prescriptions pour les différents achats

Outre les principes généraux énoncés à la section 3, les prescriptions ci-dessous s'appliquent aux différentes procédures d'achat (voir la section 2) :

a) Appel d'offres public

Les appels d'offres publics sont publiés dans les médias ou plateformes couramment utilisés dans le pays ou le secteur d'activité concerné, p. ex. dans la presse ou sur Internet, de sorte que chaque candidat-e ayant un intérêt pour le marché ait l'occasion de prendre connaissance de l'appel d'offres et de remettre une offre.

Pour les marchés d'une valeur supérieure à 100 000 euros, il faut en règle générale lancer un appel d'offres public ou un appel à la concurrence (voir les points b) et c) pour les exceptions). La procédure d'appel d'offres public est bien entendu possible même pour les marchés d'une valeur inférieure.

b) Mise en concurrence publique en vue de la participation à un appel d'offres (mise en concurrence)

Dans le cadre d'une mise en concurrence, il est annoncé publiquement dans les médias ou plateformes couramment utilisés dans le pays ou le secteur d'activité concerné que des candidat-e-s approprié-e-s sont invité-e-s à remettre des demandes de participation en vue d'un appel d'offres. Les soumissionnaires intéressé-e-s peuvent effectuer une demande de participation à l'appel d'offres. Plusieurs soumissionnaires susceptibles de convenir sont sélectionné-e-s sur la base de critères fixés en amont et invité-e-s à remettre une offre. Les critères définis en amont doivent impérativement être consignés et documentés de manière transparente. Il est cependant recommandé de sélectionner au moins cinq soumissionnaires potentiel-le-s afin de garantir un degré de concurrence suffisant.

Pour les marchés d'une valeur supérieure à 100 000 euros, il faut en règle générale lancer un appel à candidatures ou un appel d'offres public [voir le point a) et, pour les exceptions, voir le point c)]. La procédure d'appel à candidatures est bien entendu possible même pour les marchés d'une valeur inférieure.

c) Demande de remise d'une offre à trois candidat-e-s au minimum

La demande de remise d'une offre à trois candidat-e-s n'est pas publiée mais leur est adressée directement par le bénéficiaire. Afin de garantir un degré de concurrence suffisant et de pouvoir sélectionner l'offre la plus rentable sur le plan économique, le bénéficiaire doit toutefois toujours sélectionner des candidat-e-s approprié-e-s.

Pour les marchés d'une valeur supérieure à 100 000 euros, il n'est possible de renoncer à un avis public et d'inviter directement certain-e-s candidat-e-s à remettre une offre que si l'on suppose qu'un appel d'offres public ou un appel public à la concurrence ne donnera pas de résultat économiquement rentable. Les raisons de cette supposition doivent être dûment documentées.

Pour les marchés d'une valeur supérieure à 200 000 euros, il n'est possible de renoncer à un avis public et d'inviter directement certain-e-s candidat-e-s à remettre une offre que si un appel d'offres public ou un appel public à la concurrence a déjà été lancé et n'a pas donné de résultat ou n'a pas donné de résultat économiquement rentable.

Le bénéficiaire doit alterner entre les candidat-e-s invité-e-s à remettre une offre.

d) Passation du marché par entente directe

Pour les **marchés d'une valeur inférieure ou égale à 5 000,00 euros** et dans certains cas exceptionnels, il est possible d'attribuer un marché à un-e contractant-e par entente directe. Le principe de rentabilité économique doit être respecté en tout état de cause, même en cas de passation du marché par entente directe. Le bénéficiaire doit alterner entre les contractant-e-s invité-e-s à remettre une offre.

La passation du marché peut avoir lieu par entente directe dans les **cas exceptionnels** suivants :

(1) Avantage compétitif clé

Il doit impérativement exister un avantage compétitif clé sur le plan technique. Il existe un avantage compétitif clé seulement lorsqu'il peut être démontré que l'achat objectivement nécessaire ne peut être effectué, ou la prestation obtenue, qu'auprès d'un-e certain-e contractant-e. Les termes de référence et les spécifications ne doivent toutefois pas être adaptés à une entreprise en particulier sans raison objective.

Exemples d'avantages compétitifs clés :

- La prestation requiert une qualification ou un équipement technique spécifique et ne peut donc être réalisée ou fournie que par un-e contractant-e donné-e (p. ex. situation de monopole). La justification de la passation par entente directe doit comporter une preuve de la qualification ou de l'équipement technique spécifique du-de la contractant-e obtenue au moyen d'une étude de marché.

- En raison de droits exclusifs, la prestation ne peut être réalisée ou fournie que par un-e contractant-e donné-e, en particulier en raison de droits de propriété industrielle garantissant à leur détenteur-riche une position monopolistique ou similaire, comme p. ex. des marques déposées, licences d'exploitation, brevets, droits d'auteur. La justification de la passation doit mentionner le droit de protection concerné et indiquer les raisons pour lesquelles aucun autre produit n'entre en ligne de compte.

Les motifs suivants ne sont **pas** considérés comme justifiant un avantage compétitif clé (liste non exhaustive) :

- Considérations de convenance (p. ex. « bonnes expériences avec un-e contractant-e ») ;
- Simple hypothèse de situation de monopole (p. ex. « c'est le seul fournisseur que nous connaissons ») ;
- Capacités insuffisantes ou manque de temps (p. ex. « nous connaissons ce fournisseur et nous n'avons pas le temps de procéder à une étude de marché ») ;
- Raisons d'efficacité (« un nouveau fournisseur aurait besoin de se mettre au courant, ce qui serait long et coûteux »).

(2) Urgence

La prestation présente un caractère d'urgence particulier en raison de circonstances que le bénéficiaire n'avait pas eu la possibilité de prévoir et les raisons de cette urgence ne tiennent pas au comportement de ce dernier.

Exemples du caractère d'urgence particulier :

- Réparation de dommages dus à des catastrophes naturelles ;
- Prévention de situations dangereuses.

Les motifs suivants ne sont **pas** considérés comme justifiant un caractère d'urgence particulier :

- Retard dans le début du projet / fin imminente du projet ;
- Pression exercée pour accélérer la mise en œuvre ;
- Retard dans la mise à disposition des moyens ;

(3) Marché consécutif

Dans le cas d'achats de prestations faisant suite à celles qui ont été fournies par un-e contractant-e initial-e et s'il n'est pas possible, ou seulement au prix d'une complexité disproportionnée, de changer de contractant-e, il est possible de passer le marché par entente directe au-à la contractant-e initial-e. C'est notamment le cas lors d'achats de renouvellement, d'extensions et de pièces de rechange pour des prestations déjà fournies et dans les cas où il est nécessaire d'acheter des prestations ayant des caractéristiques techniques homogènes.

(4) Consultant·e·s intégré·e·s

Il est possible de passer des marchés à des consultant·e·s par voie d'entente directe. Les consultant·e·s intégré·e·s sont des travailleur·euse·s indépendant·e·s ou des employé·e·s de tiers qui sont mis au service du bénéficiaire en tant qu'expert·e·s et dont l'activité qu'il·elle·s exercent pour le bénéficiaire n'est pas régie par un contrat de travail. Les consultant·e·s intégré·e·s sont cependant soumis·es à des conditions apparentées au salariat et au pouvoir d'instruction du bénéficiaire, notamment en ce qui concerne les modalités d'organisation de leur travail et d'accomplissement de leurs missions (p. ex. dans une position subordonnée de fait et en tant que membres d'une équipe, ainsi qu'en ce qui concerne la rémunération), dans la mesure où la législation en vigueur l'autorise en vertu du contrat conclu avec le·la consultant·e intégré·e. Les coûts induits par le recours à ces consultant·e·s intégré·e·s doivent être appropriés et adaptés à la pratique professionnelle courante du bénéficiaire, c'est-à-dire qu'ils ne doivent pas être substantiellement différents de ceux induits par les salarié·e·s du bénéficiaire chargé·e·s de missions similaires.

(5) Contrat-cadre

Les marchés qui sont passés sous forme de contrat individuel sur la base de contrats-cadres existant entre le bénéficiaire et un*e ou plusieurs contractant*e*s n'exigent pas d'engager de procédure de passation si le contrat-cadre a été conclu après la tenue d'une procédure de passation (hormis par entente directe).

5. Négociations avec les soumissionnaires

Il convient de respecter les points suivants lors des négociations avec les soumissionnaires :

Le bénéficiaire peut négocier avec les soumissionnaires. Les négociations peuvent porter sur l'ensemble du contenu de l'offre, à l'exception des exigences minimales qu'il a fixées dans les termes de référence et des critères de sélection.

Au cours des négociations, le bénéficiaire assure l'égalité de traitement de tous les soumissionnaires. Il ne doit pas communiquer d'informations confidentielles obtenues lors de la négociation avec un soumissionnaire aux autres soumissionnaires sans l'accord de celui-ci.

Le bénéficiaire informe tou·te·s les soumissionnaires des éventuelles modifications ou concrétisations apportées aux termes de référence ou à d'autres pièces constitutives des documents de passation. À la suite de ces changements, le bénéficiaire prévoit suffisamment de temps pour permettre aux soumissionnaires de modifier leurs offres et de les présenter à nouveau s'il y a lieu.

6. Documentation

Une **documentation complète permettant de retracer** toutes les étapes de la procédure d'achat est indispensable pour tous les achats.

Le bénéficiaire doit consigner par écrit **toutes** les décisions prises lors de la procédure d'achat et les noms des personnes impliquées dans la procédure et conserver l'ensemble des documents dix ans après la présentation du dernier justificatif d'utilisation des fonds. La documentation de la procédure d'achat, et en particulier les décisions relatives à la procédure de passation et à l'attribution du marché, doivent être consignées dans la fiche « Documentation d'achat » (voir modèle en annexe 4b) ou dans un document similaire contenant au moins les mêmes informations que la fiche.

S'il s'agit de la justification d'une passation de marché par entente directe (p. ex. avantage compétitif clé), elle doit faire l'objet d'une documentation particulièrement exhaustive. Les fondements de l'argumentation doivent être objectifs, plausibles et vérifiables.