



ACHAT AU PNUD

Les achats représentent le processus général de l'acquisition de marchandises, travaux de génie civil et services, qui comprennent toutes les fonctions allant de l'identification des besoins, de la sélection et de l'invitation des sources, de la préparation et attribution de marchés, et toutes les phases d'administration des marchés, jusqu'au terme des contrats de services ou la durée de vie d'un bien.

Principes généraux des achats du PNUD

Conformément aux Règlements et règles financiers du PNUD, les principes généraux suivants doivent être pris en considération pendant l'exécution d'achats au nom de l'organisation :

- L'optimisation des ressources
- L'équité, l'intégrité et la transparence
- Une compétition internationale efficace
- L'intérêt pour le PNUD

L'achat « vert »

La politique du PNUD préconise de gérer ses affaires de manière responsable pour l'environnement. La responsabilité environnementale ou l'achat « vert » concerne le choix de marchandises et services réduisant au minimum l'impact sur l'environnement. Le PNUD s'efforce à protéger la qualité et la diversité de l'environnement et d'améliorer sans cesse les performances dans ce domaine. Cela implique de prendre en compte les coûts d'acquisition de matériaux bruts, la fabrication, le transport, le stockage, la manutention, l'utilisation et la destruction des produits achetés.

PROCEDURES D'ACHAT AU PNUD

Les procédures d'achat au PNUD sont différentes et se répartissent comme suit :

Demande de prix

Une demande de prix (RFQ) est habituellement utilisée pour l'achat de marchandises, travaux de génie civil et/ou services lorsque la valeur du marché est comprise entre 2 500 USD et 100 000 USD. Si les produits sont requis sur une base répétitive, et la valeur cumulative du marché excède 100 000 USD au cours de l'année calendaire, le Groupe d'activité doit soit utiliser l'appel d'offres (ITB) soit une demande de prix (RFQ), selon ses besoins particuliers.

Une RFQ demande des propositions, et d'autres modalités et conditions commerciales pour les produits nécessaires, à une liste de fournisseurs. Pour respecter une concurrence efficace, les Groupes d'activité doivent évaluer les propositions d'au moins trois réponses [lorsque l'offre correspond aux exigences (c.-à-d. les caractéristiques, conditions de livraison, modalités et conditions du PNUD)] ET propositions qualifiées [ou le fournisseur satisfait les critères d'éligibilité de base], puis l'attribution s'effectue à l'offre acceptable proposant le prix le plus bas.

Appel d'offres

Un appel d'offres (ITB) est en général utilisé pour l'achat de marchandises d'une valeur de 100 000 USD ou plus ; ou lorsqu'aucune approche technique au projet en question, ou gestion/surveillance d'une activité de projet n'est demandée des fournisseurs potentiels. L'ITB impose certaines exigences aux fournisseurs pour qu'ils satisfassent aux caractéristiques précises des marchandises recherchées par le PNUD. Les ITB peuvent également s'appliquer aux achats de travaux de génie civil ou de service qui peuvent être exprimés quantitativement et qualitativement.

Les ITB garantissent des annonces publiques ou la demande d'offres d'une liste de fournisseurs qualifiés. Lorsqu'une liste de fournisseur est utilisée pour des appels d'offres, des justifications adéquates (c.-à-d. préqualification des fournisseurs ; annonce d'une manifestation d'intérêt ; annonce ouverte menée au cours des 12 derniers mois ; urgence) doivent être fournies.

Pour respecter l'économie et l'efficacité, les Groupes d'activité doivent évaluer les propositions d'au moins trois réponses [lorsque l'offre correspond aux exigences (c.-à-d. les caractéristiques, conditions de livraison, modalités et conditions du PNUD)] ET propositions qualifiées [ou le fournisseur satisfait les critères d'éligibilité de base], puis l'attribution s'effectue à l'offre acceptable proposant le prix le plus bas.

Invitation à soumissionner

Une invitation à soumissionner (RFP) est recommandée pour tous les marchés dépassant 100 000 USD, pour lesquels les produits et/ou résultats ne peuvent être exprimés suffisamment en détail, au niveau quantitatif ou qualitatif, au moment où l'invitation est lancée, par exemple, lorsque des services de consultation ou similaire ou marchandises complexes sont requis par le Groupe d'activité.

Bien que des invitations à soumissionner (RFP) puissent également être utilisées pour l'achat de marchandises, travaux de génie civil et/ou services dont la valeur est estimée à moins de 100 000 USD, elles sont en général plus compliquées que les RFQ et ITB, impliquant de nombreux processus différents, et donc une acceptation plus formelle des procédures d'achat. Les RFP invitent les fournisseurs potentiels à répondre à l'appel d'offres en offrant une solution aux caractéristiques spécifiques, cahier des charges ou conditions décrivant les besoins. En plus des solutions généralement proposées sous forme d'une proposition technique, les fournisseurs potentiels doivent indiquer tous les coûts associés comme une proposition financière séparée.

De la même manière, pour respecter l'économie et l'efficacité, les Groupes d'activité doivent évaluer les propositions d'au moins trois réponses [lorsque l'offre correspond aux exigences (c.-à-d. les caractéristiques, conditions de livraison, modalités et conditions du PNUD)] ET propositions qualifiées [ou le fournisseur satisfait les critères d'éligibilité de base] reçus selon la méthode du double enveloppe, puis l'attribution s'effectue à l'offre la plus réactive aux besoins spécifiés, y compris le prix et d'autres facteurs.

Contrat direct

Contrairement aux méthodes d'invitation concurrentielle susmentionnées, l'engagement direct, sans concurrence, peut être utilisé lorsqu'un Groupe d'activité engage les services du Bureau des services d'achat inter organisations (IAPSO) ou d'une autre agence de l'ONU ; ou utilise un accord global à long terme (LTA) exécuté par un IAPSO ou siège ; ou, alternativement, un LTA local.

Le Groupe d'activité peut considérer l'utilisation des services d'achat d'IAPSO, ou d'une autre agence de l'ONU, pour effectuer les activités formelles des appels d'offres internationaux pour des demandes d'équipement considérables. L'IAPSO ou l'agence de l'ONU peut effectuer des appels d'offres, contre paiement, au nom du Bureau de pays, basés sur des caractéristiques techniques génériques et présenter le résultat pour approbation finale avant l'attribution du marché. Au lieu du Groupe d'activité, l'IAPSO doit rechercher l'approbation pertinente du Comité des marchés et des achats (CAP) et du comité consultatif des achats (ACP) le cas échéant, en ligne avec les exigences en vigueur au PNUD. Lorsqu'une agence de l'ONU a été engagée pour entreprendre un processus concurrentiel, toute approbation et examen consécutif doit être conforme aux directives d'achat de cette agence. De ce fait, les groupes d'activité n'auront besoin d'aucune approbation complémentaire, peu importe le montant du marché, des comités de contrôle des marchés.

Pour les articles d'usage normal, comme les équipements de santé, les ordinateurs, les fournitures et équipements de bureau, les équipements de communication, les logiciels etc., l'IAPSO a conclu lui-même des LTA avec un certain nombre de fournisseurs et soutenu plusieurs LTA existants de l'ONU. Les Groupes d'activités ne sont donc pas obligés de chercher l'approbation du CPO pour des produits basés sur des LTA, et peuvent émettre des bons de commande sous contrat direct, peu importe le montant du contrat. Pour profiter de ces arrangements concurrentiels, nous conseillons aux Groupes d'activité de visiter UN Web Buy – le portail d'achat entretenu par l'IAPSO. UN Web Buy fournit également des prix de référence pour une comparaison avec les marchés locaux. Cependant, de tels prix sont strictement confidentiels et ne doivent pas être utilisés ou divulgués dans des négociations de marché avec des tiers, ébranlant les principes d'achat d'équité et de concurrence du PNUD.

En plus des produits disponibles via UN Web Buy, le IAPSO offre également l'achat très économique de produits fréquemment achetés basés sur les LTA d'autres membres du groupe de travail des services d'achat inter organisations.

Pour des services consultatifs de gestion ou de TI, des ordinateurs, véhicules, médicaments du Fonds mondial et de l'équipement sanitaire, le siège du PNUD a conclu des LTA globaux avec différents fournisseurs, applicables à tous les Groupes d'activité du PNUD. Lorsqu'un seul LTA du PNUD existe pour un service ou produit particulier, les Groupes d'activité ne sont pas obligés de chercher l'examen et l'approbation des Comités de contrôle des marchés (c.-à-d. CAP, ACP) ou le CPO pour des produits basés sur des LTA et peuvent émettre des bons de commande par contrat direct, peu importe le montant du marché.

De l'autre côté, lorsque plusieurs LTA existent pour un produit ou service particulier, les Groupes d'activité doivent lancer des offres des prix informelles. Par exemple, le siège entretient un LTA avec les sociétés A, B et C pour des services de gestion & de mise en œuvre du changement. Un Groupe d'activité ne doit pas engager les services de A sans d'abord obtenir et évaluer les propositions de B et C.

Alternativement, lorsqu'un Bureau de pays a besoin de services ou de produits sur une base régulière, les Groupes d'activité peuvent opter pour l'établissement d'un LTA local avec le fournisseur de tels services/produits afin de rationaliser leurs besoins et simplifier le processus d'achat. Cependant, avant d'arriver à un arrangement formel, le Groupe d'activité doit mener un exercice d'achat, conclu par la sélection d'un fournisseur qui offre le meilleur rapport qualité prix. Après l'exercice et la sélection, le Groupe d'activité doit demander l'examen et l'approbation des Comités de contrôle des marchés (c.-à-d. le CAP, l'ACP) et le CPO, puis, si l'approbation est obtenue, le Groupe d'activité peut émettre un LTA. Une fois le LTA en vigueur, le Groupe d'activité n'est pas obligé de chercher l'approbation pour la durée de l'Accord et peut émettre des bons de commande sous Contrat direct, peu importe le montant du marché.

Achat local

L'achat local est une méthode d'achat basée sur la comparaison d'offres de prix informelles obtenues de fournisseurs potentiels, afin d'assurer le meilleur rapport qualité/prix, et convient à l'achat de marchandises standard faciles à obtenir ou des produits aux caractéristiques standard, d'une valeur de moins de 2 500 USD, ou de travaux de génie civil simples, également évalués à moins de 2 500 USD. Les bons de commande émis pour l'achat de marchandises doivent indiquer la description et la quantité des marchandises et les caractéristiques des travaux de génie civil, ainsi que la date et le lieu de livraison (ou de fin) désirés.

Évaluation des offres de prix

Les offres de prix, une fois reçues, doivent être ouvertes et évaluées en présence d'une équipe d'évaluation nommée par le Groupe d'activité. Une équipe d'évaluation de la RFQ doit être, en général, composée d'au moins trois membres afin de garantir l'équité et la transparence. Toutes les offres de prix doivent être évaluées en fonction des critères de sélection minimum pour déterminer (1) si les marchandises, travaux de génie civil ou services sont conformes aux critères de référence, et (2) si le fournisseur est fiable ; en prenant en compte les facteurs suivants :

- la conformité aux caractéristiques techniques, au cahier des charges ou au mandat;
- la qualité des produits (c.-à-d. la conformité avec les normes de produits nationales/internationales) ;
- le délai et les conditions de livraison ;
- la conformité avec les modalités et conditions générales du PNUD;
- les services après-vente; et
- le prix Franco dédouané.

Dans le cas d'offres, le prix est décisif dans l'attribution du contrat, à moins que l'offre ne soit rejetée pour un autre motif (par exemple, le soumissionnaire n'a pas pu proposer un prix pour le produit demandé ou ne l'a pas remis dans le délai imparti). **Ouverture des soumissions ou des offres (+ 100 000 USD)**

Les soumissions obtenues suite à une ITB doivent être ouvertes publiquement, au lieu, jour et heure spécifiés dans l'ITB. Le PNUD recommande que l'ouverture des soumissions ait lieu le jour de la date limite de réception. Seuls les soumissionnaires ayant présenté des soumissions peuvent y assister ; ils peuvent cependant autoriser des agents locaux ou l'ambassade concernée à les représenter.

Toutes les soumissions dûment reçues doivent être accompagnées d'un résumé contenant :

- le nom du soumissionnaire et son lieu d'activité;
- le montant et la devise de la soumission;
- le montant des soumissions alternatives, le cas échéant;
- la garantie de soumission, si demandée; et
- les réductions, si proposées par le soumissionnaire.

Les informations susmentionnées doivent être consignées sur le formulaire pertinent, signé par le personnel du PNUD qui effectue le dépouillement (par exemple, au moins deux membres du CAP), et par les témoins appropriés.

En ce qui concerne les RFP, l'ouverture publique des offres reçues n'est pas nécessaire, car les offres financières ne doivent pas être ouvertes sans avoir mené une évaluation technique.

Les soumissionnaires ayant présenté plus d'une soumission ou d'une offre doivent indiquer clairement laquelle doit être prise en compte. En cas d'ambiguïté, ce sera celle dont les modalités sont les plus avantageuses pour le PNUD qui sera retenue. **Évaluation des soumissions**

Une fois reçues et ouvertes, les soumissions doivent être étudiées par une équipe d'évaluation nommée par le Groupe d'activité. Cette équipe doit être composée de trois à cinq personnes capables de rendre des avis objectifs et indépendants et de fournir des informations sur le sujet. Elle doit, en outre, être présidée par une personne d'expérience qui offre différentes perspectives et un appui technique solide au Représentant résident ou au chef du Groupe d'activité, en matière d'achats.

Toutes les soumissions doivent être évaluées en fonction des caractéristiques techniques et du cahier des charges stipulés dans les documents d'invitation à soumissionner. Il faut établir un système de notation approprié et des critères d'évaluation avant de lancer une ITB. L'importance de chaque critère sera définie en fonction du programme proposé :

- la conformité aux caractéristiques techniques et au cahier des charges ;
- la qualité des produits (c.-à-d. conformité avec les normes de produits nationales/internationales)
- le délai et les conditions de livraison ;
- la conformité avec les conditions générales du PNUD ;
- le service après-vente ;
- les pièce(s) de rechange disponible(s) pour la période souhaitée ;
- la capacité technique et financière du soumissionnaire ; et
- le prix franco dédouané.

Toutes les soumissions doivent être mises en tableau sur un relevé récapitulatif dûment signé et certifié par les évaluateurs. Seules celles concernant des marchandises, des travaux de génie civil ou des services dont les caractéristiques respectent ou dépassent les spécifications et les modalités commerciales doivent être considérées comme recevables. Le prix est décisif dans l'attribution du contrat, sauf si l'offre est rejetée pour une raison particulière (par exemple, le soumissionnaire ne réussit pas à soumissionner pour les marchandises, les travaux de génie civil ou les services demandés ou à remettre sa soumission dans le délai imparti). **Évaluation des offres**

Les offres, une fois reçues et ouvertes, doivent toutes être étudiées par une équipe d'évaluation nommée par le Groupe d'activité. Cette équipe doit être composée de trois à cinq personnes chargées de rendre des avis objectifs et indépendants et de fournir des informations sur la question traitée. Elle doit, en outre, être présidée par une personne d'expérience qui offre différentes perspectives et un appui technique solide au Représentant résident ou au chef du Groupe d'activité, en matière d'activités d'achat.

Dans le cas des services professionnels, les offres doivent détailler l'estimation des coûts (par exemple, le tarif quotidien des services d'un consultant ; le nombre de jours travaillés ; l'estimation des frais de déplacement). Cette estimation est applicable aux marchandises, travaux de génie civil et/ou services (par exemple, l'équipement, l'installation, les travaux de génie civil) qui sont interdépendants afin d'aider les Groupes d'activité à déterminer quels articles peuvent être, le cas échéant, négociés ou modifiés en fonction du budget.

L'offre est reçue dans deux enveloppes distinctes (c.-à-d. technique et financière), et l'équipe d'évaluation doit ouvrir, dans l'ordre, l'offre technique puis l'offre financière. Les Groupes d'activité ont deux possibilités pour noter les offres :

Prix le plus bas

Une offre doit être considérée comme non réactive et rejetée si elle ne parvient pas à répondre aux caractéristiques techniques et au cahier des charges, ou à atteindre la note technique minimale telle que stipulée dans la RFP. La réponse du soumissionnaire au document d'invitation à soumissionner est évaluée et des points sont attribués en fonction de sa capacité à répondre à des critères définis. Une offre doit être considérée comme qualifiée et réactive si sa note atteint au moins 70 pour cent pour le volet technique. Toute offre qui ne remplit pas cette exigence doit être rejetée pour non-réactivité.

Seules doivent être ouvertes les offres financières des soumissionnaires qui obtiennent au moins 70 pour cent à l'évaluation technique. Les offres restantes, dont les volets techniques sont jugés inacceptables, ne doivent pas être ouvertes.

Analyse cumulative

Dans le cadre du mécanisme d'analyse cumulative, une note globale est obtenue en combinant les attributs techniques et financiers pondérés. La réponse du soumissionnaire au document d'invitation à soumissionner est évaluée et des points sont attribués en fonction de sa capacité à répondre à des critères définis. Avec cette méthode, le coût devient un critère d'attribution, qui ne doit pas être inférieur à 30 sur un total de 100 de l'ensemble des impératifs énoncés dans le RFP. Le poids des offres financières doit prendre en compte la complexité de l'attribution et la part respective de la qualité. Les pondérations désignées des offres techniques et financières doivent être mentionnées dans la RFP au moment de l'invitation à soumissionner.