

9.4 PASSATION DE MARCHES

Lors de la mise en œuvre de l'action, **le partenaire ou ses partenaires de mise en œuvre** feront l'achat de biens, de services ou de travaux, et même, dans des cas exceptionnels, de propriétés. Ils devront donc procéder à la passation de marchés. Pour gérer ces contrats, le partenaire peut appliquer ses propres procédures de passation de marchés. Lors du lancement d'une procédure de passation de marché, indépendamment de la valeur du marché ou du pourcentage de financement, le partenaire doit veiller à ce que ses propres procédures **respectent**:

- La spécificité de l'aide humanitaire et les principes de l'aide humanitaire, à savoir l'humanité, la neutralité, l'impartialité et l'indépendance;
- Les principes obligatoires et obligations décrits à l'annexe III du CCP.
- Les conditions d'éligibilité des coûts des contrats de passation de marchés décrites à l'article 9 des conditions générales⁵⁵;



ECHO ne certifie pas les procédures de passation de marchés des partenaires. Le respect des exigences d'ECHO sera vérifié lors des audits. Toutefois, si les partenaires ont des questions spécifiques sur les procédures, ils peuvent les envoyer au Helpdesk CCP⁵⁶.

9.4.1 PRINCIPES OBLIGATOIRES

Certains principes obligatoires doivent être respectés par le partenaire lors d'une passation de marché. Il n'y a pas de hiérarchie entre les différents principes. Ils doivent tous être respectés.

- Respect des normes éthiques.
- Bonne gestion financière.
- Egalité de traitement, de non-discrimination et d'aide non liée.
- Transparence et droit d'accès.

⁵⁵ Voir la section [9.3.2 C](#)

⁵⁶ <http://dgecho-partners-helpdesk.eu/>

9| Mise en œuvre de l'action

- Proportionnalité.
- Prévention des conflits d'intérêts.
- Soutien à l'économie locale.
- Diligence.

A) PRINCIPE DU RESPECT DE NORMES ETHIQUES

Les partenaires, les soumissionnaires, les candidats et contractants doivent observer et faire respecter des normes éthiques lors de la passation et de l'exécution des marchés. Les **normes minimales** consistent à respecter les conditions de travail et éviter le travail des enfants et à respecter les droits sociaux fondamentaux et les aspects environnementaux:

Le respect des conditions de travail et de la prévention du travail des enfants.

Le partenaire doit s'assurer que les candidats, les soumissionnaires et les adjudicataires respectent les droits sociaux fondamentaux et les conditions de travail et qu'ils n'achètent pas des biens ou des services auprès de fournisseurs qui utilisent le travail des enfants ou d'autres pratiques abusives. Le partenaire doit veiller au respect de ces principes; en particulier, lorsque le partenaire travaille de façon régulière avec certains fournisseurs.

Les marchés publics doivent viser à soutenir et à encourager la liberté d'association et des conditions de travail décentes dans le monde du travail et à chercher activement à éviter les relations avec des contractants qui sont impliqués dans le travail des enfants, le travail forcé, l'esclavage ou des pratiques discriminatoires sur le lieu de travail. Les conditions de travail devraient protéger les travailleurs les plus vulnérables contre l'exploitation sexuelle ou les abus d'autre nature. D'autres pratiques d'exploitation au travail peuvent être par exemple les situations où l'employeur limite les droits à la liberté d'association, à la négociation collective ou à l'adhésion à des syndicats.⁵⁷



Comment éviter de travailler avec les contractants ne respectent pas les principes éthiques:

- en insérant comme critère dans le cahier des charges le respect des principes éthiques;
- en rappelant ces principes dans le contrat;
- en vérifiant le respect des principes par les fournisseurs par les moyens les plus adaptés (visite, consultation du site web, déclaration sur l'honneur, etc.)

Respect des droits sociaux fondamentaux

Avant le lancement d'une procédure de passation de marché, le partenaire doit prendre en considération les possibles effets sur des questions telles que l'éradication de la pauvreté, les droits de

⁵⁷ Pour de plus amples informations sur les normes internationales sur les conditions de travail, consultez le site <http://www.ilo.org/global/lang-fr/index.htm>

l'homme, le commerce équitable, le développement durable et les inégalités dans la répartition des ressources⁵⁸.

Aspect environnementaux

Les partenaires devraient également tenir compte des effets sur l'environnement que les équipements, les fournitures et/ou les services peuvent engendrer, y compris, dans la mesure du possible, des effets de la gestion des déchets («marchés publics écologiques»).⁵⁹ Pour autant que cela soit raisonnablement réalisable, et en fonction de la nature de la prestation, un critère pourrait être inclus dans la procédure de sélection pour vérifier la performance environnementale du fournisseur ainsi que la durabilité des produits livrés et des solutions proposées. Devrait également être évitée la participation à l'exploitation des ressources naturelles contraire à l'éthique de telles que métaux nobles, pierres et terres rares.

B) PRINCIPE DE BONNE GESTION FINANCIERE

Une bonne gestion financière signifie que le partenaire prend toutes les mesures nécessaires pour garantir le meilleur rapport qualité/prix disponible pour la quantité requise et dans les délais impartis.

Bien que parfois une livraison rapide soit plus importante qu'un niveau de qualité élevé, il est essentiel de garantir un niveau de qualité minimal afin d'assurer que l'aide fournie soit adaptée aux circonstances. Une bonne préparation des termes de référence ou des spécifications techniques est essentielle pour le respect de ce principe.

C) PRINCIPES D'EGALITE DE TRAITEMENT, DE NON-DISCRIMINATION ET D'AIDE NON LIEE.

Le partenaire doit traiter toutes les parties intéressées se trouvant en situation similaire de la même manière, par exemple des informations complémentaires, donné à un soumissionnaire doit être accordé à tous les autres soumissionnaires.

Le partenaire veillera également à ce qu'il n'y ait aucune différenciation injustifiée entre les fournisseurs/soumissionnaires et que les fournitures puissent être achetées intégralement et librement dans tous les pays.

Cela s'entend sans préjudice du principe de soutien à l'économie locale.

D) PRINCIPE DE TRANSPARENCE ET DROIT D'ACCES

Transparence:

⁵⁸ Des informations complémentaires sur ce sujet peuvent être trouvées dans la communication de la Commission du 5 mai 2009 intitulée "Contribuer au développement durable: le rôle du commerce équitable et des systèmes non gouvernementaux d'assurance de la durabilité liés au commerce" (COM(2009)0215), Disponible à: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52009DC0215&from=NL>

⁵⁹ Pour en savoir plus sur les initiatives de l'UE en matière de marchés publics "verts", consultez http://ec.europa.eu/environment/gpp/index_en.htm

9| Mise en œuvre de l'action

- Le principe de transparence implique que le partenaire veille à ce que toutes les informations sur les procédures de passation de marchés, les opportunités et les processus soient clairement définies, largement diffusées et disponibles.
- Le principe de transparence implique également que le partenaire soit en mesure de justifier à tout moment et documenter que les procédures utilisées respectent les principes obligatoires.

Un système transparent accroît les possibilités de détecter tout écart par rapport à un traitement juste et équitable, et rend donc de tels écarts moins probables et permet, dans le même temps, une véritable concurrence. En outre, si le partenaire est informé de l'existence de pratiques de corruption ou constate la violation des règles applicables en matière de marchés publics, il devra en informer immédiatement ECHO par écrit en contactant le responsable géographique via APPEL ou en envoyant un courrier électronique à l'adresse ECHO-finance-legal-affairs@ec.europa.eu ou à un niveau supérieur.

Droits d'accès aux fins de vérifications et audits

La Commission européenne, ou les personnes mandatées par la Commission européenne, y compris l'Office européen de lutte antifraude (OLAF) et de la Cour des comptes, ont droit d'accès aux documents et locaux des organisations qui ont reçu des fonds de l'UE.

Le partenaire a la responsabilité de faciliter le même accès à des tiers sans aucun lien contractuel direct avec la Commission, par exemple, les contractants ou les partenaires de mise en oeuvre. À cette fin, le partenaire doit fournir des informations complètes sur les procédures de passation de marchés, les documents, et s'abstenir de toute pratique d'obstruction qui pourrait gêner l'accès ou l'exercice du contrôle.

Une référence au droit d'accès doit être inscrite dans tous les contrats conclus suite à la passation de marché.

E) PRINCIPE DE PROPORTIONNALITE

Le principe de proportionnalité exige que les procédures suivies pour l'attribution d'un marché soient proportionnelles à la valeur des marchés. Cela signifie généralement des procédures plus strictes pour des marchés de valeur supérieure.

Lorsque les marchés sont divisés en lots, la procédure de passation de marché sera établie en fonction de la valeur totale de l'ensemble des lots. Un marché ne peut être subdivisé en plusieurs lots pour éviter une concurrence réelle. Une exception est prévue pour l'acquisition de denrées alimentaires fraîches regroupées en lots en fonction de la saison de production. Dans ce cas, les lots seront considérés individuellement.

Les procédures doivent être aussi établies en tenant compte de l'ensemble des coûts de la procédure de passation des marchés par rapport à la difficulté du contract et aux risques associés à celui-ci. Certains contrats de faible valeur peuvent être susceptibles de donner lieu à des risques considérables, dès lors l'adoption de mesures plus strictes pourraient être une approche prudente et justifiée.

Enfin, les procédures devraient être conformes à la législation du pays du partenaire.

Marché > EUR 60 000	Marché ≤ EUR 60 000
<ul style="list-style-type: none"> Mise en concurrence plus élevée (procédure ouverte). 	<ul style="list-style-type: none"> Procédure de passation de marché fermée, négociée ou restreinte.
<ul style="list-style-type: none"> Tous les principes obligatoires doivent être respectés. 	<ul style="list-style-type: none"> Seuls les principes de marchés éthiques, de bonne gestion financière et de prévention de conflits d'intérêt sont obligatoires.
<ul style="list-style-type: none"> Les dispositions particulières s'appliquent 	<ul style="list-style-type: none"> Les dispositions particulières s'appliquent
<ul style="list-style-type: none"> Procédures écrites à jour requises. Les exceptions doivent être documentées. 	<ul style="list-style-type: none"> Pas nécessaire que la procédure soit décrite par écrit. La facture finale est considérée comme une preuve suffisante, à moins que les procédures internes du partenaire prévoient une procédure différente.
<p>La passation de marchés sur la base d'une seule offre est possible pour: les actions d'urgence⁶⁰, les centrales d'achat⁶¹, le marché immobilier, en l'absence d'offres appropriées, pour des raisons techniques ou opérationnelles, pour des marchés additionnels, pour des livraisons supplémentaires. Ces exceptions doivent être consignées par écrit.</p>	

F) PRINCIPE DE PREVENTION DES CONFLITS D'INTERETS

Chaque personne participant à la procédure de passation de marchés du partenaire doit éviter les conflits d'intérêts

Une bonne pratique, parmi d'autres, est de confier la décision de l'attribution d'un marché à un comité d'évaluation plutôt qu'à une seule personne. Les membres du comité d'évaluation doivent savoir qu'ils ont l'obligation de déclarer l'existence d'un conflit d'intérêts.

Il y a conflit d'intérêts lorsque l'exercice impartial et objectif de fonctions est compromis pour des motifs familiaux, affectifs, d'intérêts économique ou pour tout autre motif de communauté d'intérêt avec un soumissionnaire ou candidat.

Le partenaire devrait avoir mis en place des règles claires et des instructions sur la marche à suivre au cas où lui ou l'un de leurs collègues se trouvent dans une situation de conflit d'intérêts. Ces règles devraient fournir des informations sur la personne à contacter pour demander conseil ou divulguer le conflit et, si nécessaire, pour prendre des mesures appropriées. Il est recommandé que le personnel prenant part au processus de passation de marché signe une déclaration d'absence de conflit d'intérêts avant de d'accomplir ses tâches. Il en est de même pour ceux participant au comité d'ouverture et au comité d'évaluation.

G) PRINCIPE DE SOUTIEN A L'ECONOMIE LOCALE

Chaque fois que cela est possible, le partenaire devra s'efforcer de recourir aux ressources humaines et matérielles locales afin de contribuer à l'amélioration de la situation économique des populations touchées par les crises.

⁶⁰ Voir section [9.4.3](#)

⁶¹ Voir section [9.4.9](#)

9| Mise en œuvre de l'action

Le terme "d'économie locale" comprend l'ensemble des ressources disponibles dans la zone d'intervention. Il peut s'agir de la production locale, des forces du marché local et du travail local. La notion de zone locale peut également inclure les pays voisins.

Au cours d'audit et de visites de suivi, le partenaire doit pouvoir démontrer que le recours aux ressources locales ne résultera pas en des distortions supplémentaires de la situation locale, c'est-à-dire que le partenaire ne fait pas plus de tort que de bien lors de l'utilisation des ressources locales. Au minimum, le partenaire doit veiller à ce que l'action n'entraîne pas un accroissement de la vulnérabilité de la communauté locale.

À cette fin et, le cas échéant, conformément au principe de proportionnalité, le partenaire est invité à procéder à **une évaluation du marché local**⁶². Cette évaluation doit être documentée. Elle doit tenir compte de l'achat du partenaire et, si l'information est disponible, des achats effectués par d'autres organisations opérant dans la même région. Cette évaluation devrait également tenir compte de ce qui est nécessaire, ce qui est disponible en qualité suffisante, etc.

H) PRINCIPE DE DILIGENCE

Le devoir de diligence implique l'exercice de fonctions d'une façon professionnelle, soignée et approfondie, allant bien au-delà de l'effort minimal.

Afin de faire preuve de diligence en matière de marchés publics, le partenaire devrait être conscient de l'importance d'une bonne planification des marchés publics et devrait avoir mis en place des systèmes d'identification et de gestion des risques.

Une bonne planification des marchés publics est essentielle pour garantir la livraison en temps voulu et en qualité satisfaisante des fournitures, travaux ou services. La planification commence avant même le lancement de la procédure de passation de marché. Pour les marchés publics de grande ampleur, la procédure devrait être lancée au moment de la soumission de la proposition afin que le marché public contribue efficacement à la réalisation des résultats.

Dans les cas par exemple où la livraison est en retard, où la qualité est faible, le partenaire devra prendre les mesures nécessaires pour atténuer les conséquences négatives et veiller à la bonne gestion financière. (par exemple, le partenaire pourrait appliquer une pénalité aux fournisseurs, acquérir des biens au niveau local dans l'attente de la livraison).

I) RESPONSABILITE DU PARTENAIRE QUANT AU RESPECT DES PRINCIPES

Étant responsable de l'ensemble de la chaîne de passation des marchés, le partenaire est responsable du respect des principes obligatoires, y compris par les contractants. Il est donc conseillé de maintenir la chaîne de passation des marchés la plus courte possible

⁶² Pour ce type d'évaluation, le partenaire peut se référer à des documents tels que la boîte à outils EMMA <http://emma-toolkit.org/>

Il faudra être particulièrement attentif lorsque le partenaire entretient avec des contractants une relation à plus long terme ou fonctionne par contrat cadre. Dans de tels cas, on attend du partenaire une plus grande diligence pour s'assurer que les contractants et les sous-traitants respectent les principes obligatoires

Une telle vérification devrait toutefois être proportionnelle au volume du marché.

Comment garantir le respect des principes par les contractants?

- Mentionner les principes dans le cahier des charges ou les spécifications.
- Mentionner ces principes dans les documents contractuels.
- Procéder à des contrôles appropriés (par exemple, visites, vérification du site internet, demander une déclaration sur l'honneur, etc.)

9.4.2 DISPOSITIONS PARTICULIERES CONCERNANT L'ACHAT DE DENREES ALIMENTAIRES ET DE FOURNITURES MEDICALES.

Des règles spécifiques s'appliquent pour l'achat de produits médicaux et de denrées alimentaires afin de garantir **la qualité** des fournitures.

Ces règles s'appliquent:

- Indépendamment de la valeur du marché à attribuer,
- Même si ECHO n'est pas le principal donateur, et,
- Même si ces règles ne sont pas prévues dans les procédures de passation de marchés du partenaire.

Les dispositions particulières se basent sur une série de normes reconnues internationalement. La liste des normes mentionnées à l'annexe III n'est pas exhaustive et le partenaire peut utiliser comme référence de qualité, toute autre norme reconnue comme équivalente.



Les partenaires sont invités à lire attentivement l'annexe III, article 4 avant l'achat de fournitures médicales ou de denrées alimentaires

A) LES FOURNITURES MEDICALES

Le partenaire achètera des fournitures médicales⁶³ soit:

- Par l'intermédiaire d'une central d'achats humanitaires⁶⁴ (CAH), ou
- En lançant lui-même une procédure de passation de marché.

⁶³ Les fournitures médicales comprennent les produits pharmaceutiques et les dispositifs médicaux.

⁶⁴ Voir section 9.4.9

Règles à respecter lorsque le partenaire achète les fournitures médicales lui-même.

Les fournitures médicales doivent être achetées suite à une **procédure de passation de marché** garantissant une **concurrence réelle** (dans la mesure du possible) entre **fournisseurs préalablement certifiés** en mesure d'offrir des **fournitures pré-sélectionnées** (cela veut dire qu'aussi bien le fournisseur que les fournitures doivent répondre aux normes reconnues internationalement).

Lorsque le partenaire effectue l'achat lui-même, il devrait s'appuyer sur les services d'un personnel qualifié dans le domaine des soins de santé (par exemple, pharmacien).



En fonction du pays de l'action, le partenaire devra faire une analyse des risques portant sur d'éventuels obstacles à l'importation ou sur la qualité. Ces problèmes éventuels devront être décrits dans la section du formulaire unique relative aux équipements.

Pre-certification des fournisseurs

Avant de lancer une procédure de passation de marché, le partenaire disposera ou devra établir une liste de fournisseurs qui seront invités à soumettre une offre. Afin d'être «pré-certifié» un fournisseur devra prouver qu'il remplit les conditions suivantes:

- Ses locaux et équipements satisfont aux normes reconnues internationalement;
- Il est techniquement capable d'assurer la qualité des principes actifs, et
- Ses produits proviennent de fournisseurs agréés.



Le fait qu'un fournisseur d'auto-certifie ne sera pas considéré comme preuve suffisante pour démontrer que le fournisseur répond aux normes internationales.

Afin d'évaluer le status du fournisseur pré-certifiés, le partenaire pourra s'appuyer sur:

- Sa propre appréciation des fournisseurs;
- La preuve de la pré-certification établie par d'autres bailleurs de fonds (par exemple, USAID)
- La certification délivrée par un organisme de certification reconnu au niveau international ou de renom (par exemple un organisme approuvé par l'OMS); ou
- La certification délivrée par une autorité réglementaire rigoureuse (c'est-à-dire les autorités responsables de la réglementation médicale dans l'UE, au Japon ou aux États-Unis)

Procédure de passation de marché avec les candidats pré-certifiés

Le partenaire **enverra une invitation** à négocier simultanément aux candidats pré-certifiés identifiés. Dans la mesure du possible, l'invitation sera envoyée **au moins à 3 candidats** afin de garantir une concurrence réelle.

L'invitation décrivant la nature des fournitures faisant l'objet du marché inclura **au moins** les critères suivants:

Critères de sélection	Comment le prouver ?
<p>Les critères de sélection se réfèrent à la capacité du fournisseur.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Respect des principes de l'OMS concernant la production et le traitement des fournitures médicales tels que: <ul style="list-style-type: none"> - Bonnes pratiques de fabrication (BPF) et le cas échéant: - Bonnes pratiques de stockage (BPS) - Bonnes pratiques de laboratoire (BPL) - Bonnes pratiques cliniques (BPC) - Système modèle d'assurance qualité de l'OMS (MQAs) - Bonnes pratiques de distributions de l'OMS (BPD) • Suivi continu des activités de production et de contrôle de qualité; • Suivi des réclamations des clients et suivi des mesures correctives; • Toute autre reconnaissance qui garantit la conformité avec au moins l'une de norms suivantes ou normes équivalentes: <ul style="list-style-type: none"> - United States (QS 21 CFR part 820) sur la réglementation relative au système qualité, - ISO9001/2008 sur le système de gestion de la qualité - ISO9002/1994 sur l'assurance de la qualité de production, installations et prestations associées. 	<p>Dans son offre, le partenaire devra démontrer qu'il peut respecter les critères.</p> <p>Le partenaire devra disposer d'un personnel qualifié pour évaluer les offres.</p> <p>Dans le cas où les fournisseurs ou les produits bénéficient déjà d'une certification préalable ou d'une présélection, une copie du document de certification/qualification est suffisante pour démontrer le respect des critères de sélection et d'attribution.</p>
Critères d'attribution	
<p>Les critères d'attribution se réfèrent à la qualité des fournitures.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Respect des normes de qualité minimales (principes de l'OMS⁶⁵ en matière de BPF, BPS, BPL, BPC) • Respect de la réglementation nationale en matière de médicaments dans les pays de destination; • Respect de la réglementation en matière des droits de propriété intellectuelle et de brevets dans le pays de l'action. 	

En comparant les offres reçues, le partenaire comparera les prix en tenant compte de la totalité du traitement par patient (transport, stockage, etc.) et pas seulement le coût par unité. Le partenaire peut consulter des bases de données de prix internationaux des médicaments, tels que:

- Indicateur de prix internationaux des médicaments
- L'outil d'information sur les prix et la qualité
- Le site internet d'échange d'information sur les prix
- Le mécanisme d'information sur les prix internationaux du service Sida: médicaments et moyens diagnostics de l'OMS
- Le rapport de MSF "untangling the Web of antiretroviral Price reductions"

⁶⁵ List des produits prequalifiés de l'OMS: <http://apps.who.int/prequal/query/ProductRegistry.aspx>

Quelle est la définition des dispositifs médicaux?

Les dispositifs médicaux comprennent une variété énorme d'articles de soins de santé, et de nombreux dispositifs apparaissent régulièrement sur le marché. Il peut être difficile pour le partenaire de déterminer si un équipement est un dispositif médical ou non. ECHO n'établit **pas de liste exhaustive** des dispositifs médicaux.

Le terme dispositif médical désigne un instrument, appareil, dispositif, équipement, implant, réactif in vitro ou tout objet qui est utilisé dans le diagnostic, la guérison, l'atténuation, le traitement ou la prévention des maladies ou autres troubles, et qui n'atteint pas son objectif par métabolisation ou par réaction chimique.

Des exemples de dispositifs médicaux peuvent inclure: Les cannes, les instruments chirurgicaux, les lubrifiants pour lentilles de contact, les préservatifs, les stéthoscopes, les seringues à insuline et aiguilles, les fauteuils roulants, les prothèses auditives, les dispositifs implantables, l'imagerie par résonance magnétique (IRM), et l'imagerie tomographie (CT).

Les moustiquaires ne sont cependant pas classées comme fournitures médicales.



Pour de plus amples informations sur les définitions des fournitures médicales :

- La nomenclature mondiale des dispositifs médicaux (GMDN) identifie 12 catégories de dispositifs médicaux, composées de plus de 10,000 groupes génériques. (<https://www.gmdnagency.com/>)
- Le "Système de nomenclature des dispositifs médicaux universels" (UMDNS) est un autre système de nomenclature essentiellement utilisés pour les dispositifs médicaux. (<https://www.ecri.org/Products/Pages/UMDNS.aspx>)
- L'OMS travaille sur un système de nomenclature unifiée qui peut être utilisé à l'échelle mondiale (http://www.who.int/medical_devices/innovation/mde_nomenclature/en/)
- Les autorités nationales de l'UE: http://eu.europa.eu/health/medical-devices/links/contact_points_en.htm

Comment démontrer le respect des dispositions particulières concernant les fournitures médicales en cas d'audit?

Le partenaire doit conserver dans ses dossiers une description complète des différentes procédures décrites précédemment, c'est-à-dire la pré-certification et de la procédure de passation de marché.

Le partenaire devra aussi être en mesure de produire les certificats de conformité, la preuve de la qualité et toute documentation pertinente concernant la qualification préalable des drogues et la certification préalable des fournisseurs. Tous les documents concernant les garanties de qualité, par

exemple les évaluations positives effectuées par des organismes tels que QUAMED⁶⁶ et USAID, doivent également être conservés dans le dossier de passation du marché comme preuve de conformité de qualité.

C) DENREES ALIMENTAIRES

Les denrées alimentaires achetées doivent être en adéquation avec les **habitudes nutritionnelles** des populations bénéficiaires et doivent être **conformes aux normes de qualité** du pays d'origine et/ou du pays de destination. Les coûts liés aux denrées alimentaires qui ne se conformeraient pas à ces deux exigences seront considérés comme inéligibles.

Dans la mesure du possible, la **priorité** doit être accordée aux achats effectués dans le **pays de l'opération** ou dans les pays voisins. Dans de tels cas, il est important d'avoir la preuve, suite à une analyse de marché, que les achats n'entraînent pas de distorsion sur le marché et n'ont pas une incidence négative sur les bénéficiaires. Cette analyse du marché peut être mentionnée à la section 6.3 du formulaire unique.

Garantie de qualité et de quantité

Le partenaire doit garantir la quantité et la qualité des denrées, y compris leur emballage et marquage. Les contrôles de qualité et de quantité peuvent se faire sur la base d'un échantillonnage.

Achats ≤ 300 000 EUR	Achats > 300 000 EUR
<ul style="list-style-type: none"> • Du personnel qualifié du partenaire peut attester de la qualité et quantité des denrées. • Le partenaire peut demander une expertise externe. 	<ul style="list-style-type: none"> • ECHO prendre en charge le coût d'une agence de contrôle qui certifiera la quantité et la qualité des denrées.

Rôle de l'agence de contrôle

L'agence de contrôle se chargera de vérifier et de certifier la qualité, la quantité, les emballages et le marquage des denrées. Normalement, l'agence de contrôle doit être engagée avant l'attribution du contrat pour les denrées alimentaires. Dès que le contrat d'achat pour les denrées alimentaires a été octroyé, l'agence de contrôle effectuera auprès du fournisseur choisi ses contrôles conformément aux normes de contrôle internationales applicables au fournisseur choisi.⁶⁷ Cela impliquera au minimum:

- Un contrôle de la qualité avant le chargement et un contrôle de quantité au moment du chargement. À la suite de ces contrôles, l'agence de contrôle délivrera un certificat provisoire de conformité au fournisseur et ce n'est qu'après que le transport pourra débuter.
- Une vérification complète au lieu de livraison, les entrepôts du partenaire pouvant être considérés comme le lieu final de livraison. Après quoi, l'agence de contrôle devra délivrer un certificat final de conformité au fournisseur et il devra en informer le partenaire.

⁶⁶ www.quamed.org

⁶⁷ La norme ISO 45004 — ISO/IEC 17020

Comment démontrer le respect des dispositions particulières concernant les denrées alimentaires en cas d'audit?

ECHO attend du partenaire qu'il puisse démontrer la conformité aux normes de produit admises au niveau international en présentant des rapports, audits, études, déclarations de fournisseurs etc. Le partenaire peut en outre joindre au dossier de passation de marché des photos et/ou des rapports de suivi établis suite à la distribution sur le terrain.

9.4.3 DEROGATIONS ET EXCEPTIONS

A) UN PARTENAIRE DEROGEANT A SES PROPRES REGLES

Les dérogations ou les exceptions aux propres règles de passation des marchés du partenaire doivent être dûment approuvés par l'organe de décision du partenaire suivant les règles internes et les procédures établies par l'organisation. Ces décisions doivent être documentées et traçables.

B) DEROGATION ACCORDEE PAR ECHO

Toute dérogation à l'annexe III doit être approuvée par ECHO.

Les demandes de dérogation peuvent être introduites pour des raisons de sécurité, opérationnelles, techniques ou pour des raisons liées à la qualité, liées à l'insuffisance ou l'indisponibilité des fournitures sur les marchés, les coûts ou les délais liés au transport, la législation dans le pays de l'opération (par exemple, interdiction d'importer des médicaments dans les pays d'intervention), ou si le respect des obligations contractuelles pourrait porter préjudice au mandat du partenaire ou à la sécurité de son personnel ou des bénéficiaires.

Le partenaire sera aussi précis que possible dans sa demande de dérogation en ce qui concerne la nature de la demande et les raisons de celle-ci. La demande doit être introduite, de préférence au stade de la proposition (à la section 11 du formulaire unique). Si ce n'est pas possible, le partenaire utilisera la demande de modification pour introduire la dérogation. Ces demandes, si elles sont acceptées par ECHO, seront incluses dans l'article 6 de la convention de subvention spécifique.

C) EXCEPTION CONCERNANT LES GARANTIES DE QUALITE

L'annexe III est **obligatoire** en ce qui concerne la **qualité des denrées alimentaires et de fournitures médicales** dans tous les cas, indépendamment de la contribution d'ECHO et indépendamment de la valeur du marché.

Ainsi, lorsque le partenaire, pour des circonstances qui échappent à son contrôle, n'est pas en mesure de démontrer la conformité de produits aux normes reconnues à l'échelle internationale, il devra démontrer que les procédures utilisées garantissent une qualité équivalente quant aux normes internationales. Ces dernières comprennent au minimum le respect du principe de «ne pas nuire» et les normes admises par les autorités de régulation nationales ou régionales.

Dans le cas où le partenaire, pour des circonstances qui échappent à son contrôle, n'est pas en mesure de démontrer la conformité de produits aux normes reconnues à l'échelle internationale, il peut démontrer que les fournitures présentent la meilleure qualité possible. Les raisons pour lesquelles un partenaire ne pourrait pas compter sur une garantie qualité traditionnelle, reconnue au niveau international peuvent être liées à des obstacles à l'importation ou autres obstacles mis en place par les autorités nationales, à l'éloignement des terrains de mise en œuvre, ou à d'autres facteurs échappant au contrôle du partenaire.

D'une manière générale, tout cas exceptionnel doit être examiné avec ECHO dès que possible, en tenant compte du fait que l'élément important est la sécurité du personnel et des bénéficiaires. Lorsque des problèmes structurels sont avérés dans une région, ces problèmes devraient être soulevés d'emblée dans le formulaire unique à la section 11. En collaboration avec ECHO, dans ces circonstances exceptionnelles, le partenaire cherchera une autre manière de démontrer que les fournitures offrent la «meilleure qualité disponible», par exemple en s'appuyant sur les normes fixées par les autorités nationales ou régionales.

9.4.4 ACTION D'URGENCE & PASSATION DE MARCHES

Pour gérer correctement les procédures de marché lors d'action urgente telle que définie à la [section 5.5](#), le partenaire doit inscrire dans ses procédures de passation de marchés des dispositions relatives aux actions d'urgence et circonstances exceptionnelles⁶⁸, tout en garantissant le respect des principes obligatoires.

L'annexe III prévoit que le partenaire peut avoir recours, en plus de ses procédures internes sur les exceptions, à une procédure de passation de marché sur la base d'une seule offre lorsque l'action financée par ECHO est expressément qualifiée comme urgence, via l'insertion d'un article 6. 3 dans la convention spécifique de subvention.

S'il n'y a pas d'article 6.3 dans la convention de subvention spécifique (par exemple, lorsque les besoins urgents se présentent en cours d'action, ce qui amène à inclure une nouvelle activité ou résultat répondant à l'urgence), le partenaire peut appliquer les exceptions mentionnées dans ses propres procédures de passation de marchés (sur base d'une seule offre par exemple) ou si ses procédures ne prévoient pas d'exception, il peut déroger à ses propres procédures de passation de marchés, pour autant que les conditions suivantes soient respectées:

- La procédure de marché ne pouvait raisonnablement pas être prévue à l'avance;
- L'achat répond à des besoins urgents et doit commencer immédiatement, tout retard dû en employant des procédures ordinaires de passation de marchés pouvant mettre des vies en danger;

⁶⁸ Article 3(5)(e) de l'Annexe III

9 | Mise en œuvre de l'action

- L'urgence n'est pas dûe à des circonstances attribuables au partenaire (par exemple, le partenaire ne peut avoir recours à des exceptions pour rattraper un retard dû à une mauvaise planification ou un manque de ressources),
- Le recours aux exceptions n'est que temporaire, c'est-à-dire jusqu'à ce que le partenaire puisse acheter conformément à des procédures de passation de marchés («pour combler le fossé»),
- Les règles et procédures du partenaire en ce qui concerne le recours aux dérogations à ses règles standard sont dûment suivies,
- Les décisions relatives à l'utilisation des exceptions sont prises à un niveau approprié d'autorité ayant le pouvoir d'accorder la dérogation compte tenu de la valeur du contrat, tout en veillant à l'absence de conflit d'intérêts, et
- Toutes les exceptions aux règles standard de passation de marchés sont dûment documentées dans les dossiers de passation de marchés du partenaire (et mises à disposition en cas d'audit éventuel).

Partenaire AVEC des exceptions dans ses procédures de passation de marché	Partenaire SANS exceptions dans ses procédures de passation de marché
Si Article 6.3 dans la convention spécifique de subvention → offre unique	
Si absence d'article 6.3 dans la convention spécifique de subvention	
↓	↓
Peut suivre ses propres exceptions/dérogations, si son régime d'exceptions est conforme aux conditions mentionnées ci-dessus.	Peut exceptionnellement déroger à ses procédures de passation de marchés sur une base ad hoc, conformément à ses procédures internes sur les dérogations et pourvu que les conditions mentionnées ci-dessus soient respectées.

9.4.5 RELATIONS AVEC LES CONTRACTANTS

Il n'y a pas de liens directs entre ECHO et les contractants des partenaires. Les partenaires sont responsables de la mise en œuvre des marchés publics envers la Commission.⁶⁹

Toutefois, le partenaire doit s'assurer que les obligations des Conditions Générales suivantes s'appliquent également aux contractants: Droits de propriété intellectuelle et industrielle, responsabilité pour les dommages, droits d'accès, et conflits d'intérêt⁷⁰.

9.4.6 PARTENAIRES DE MISE EN ŒUVRE ET CONSORTIUM

Les règles de passation de marché du partenaire devraient prévoir les règles applicables pour les partenaires de mises en œuvre, ainsi que pour les membres d'un consortium.

⁶⁹ Article 27 des Conditions Générales CCP ONG

⁷⁰ Article 6 des Conditions Générales CCP ONG

À titre de bonne pratique, le partenaire et les partenaires de mise en œuvre devraient définir par écrit (par exemple dans un protocole d'accord) si:

- Le partenaire de mise en œuvre appliquera les règles de passation des marchés du partenaire, ou
- Le partenaire de mise en œuvre appliquera ses propres règles. Dans ce cas, le protocole d'accord devrait déterminer quelles règles de passation de marchés publics seront suivies. Le protocole d'accord devra aussi préciser que les règles des partenaires de mise en œuvre doivent être conformes à l'annexe III du CCP. Le partenaire chef de file peut également demander une copie des règles en matière de marchés publics pour s'assurer qu'elles sont conformes à l'annexe III.

Dans les deux cas, le partenaire chef de file a l'obligation de faire en sorte que les partenaires de mise en œuvre ou les membres du consortium appliquent les règles. Il est considéré comme une bonne pratique que le partenaire chef de file demande de produire un tableau de passation des marchés afin de vérifier à la fois la bonne application des règles en vigueur et la coordination efficace des activités de passation de marchés.

9.4.7 CONTROLES

La conformité aux principes obligatoires de passation de marchés sera vérifiée par ECHO au cours d'audit, que ce soit au siège ou sur le terrain.

La mise en place de procédures appropriées pour documenter les passations de marchés publics est à la charge du partenaire. La documentation standard relative aux appels d'offres et les instruments contractuels du partenaire doivent fournir les détails nécessaires pour démontrer qu'il a dûment rempli ses responsabilités.

Si la Commission constate, par un contrôle sur place ou par tout autre moyen, que les règles internes du partenaire ne prévoient pas suffisamment de garanties ou de procédures pour garantir un respect de l'annexe III, la Commission peut faire des recommandations ou peut demander que le partenaire complètent ou remplacent les procédures déjà en place.⁷¹ Le non-respect de ces recommandations peut conduire à la résiliation du contrat cadre de partenariat.

9.4.8 QUELLES CONSEQUENCES SI L'ACTION N'EST PAS CONFORME A L'ANNEXE III?

Le non-respect de l'annexe III peut conduire à considérer les coûts comme **inéligibles** ou peut conduire — en fonction de la gravité de l'infraction, à une **réduction** de la contribution financière de l'UE.⁷²

Les coûts peuvent être déclarés **inéligibles** lorsque:⁷³

⁷¹ Annexe III, Article 1(c)

⁷² Voir la différence entre rejets des coûts et réduction à la section 11.4.3

⁷³ Article 9.1 des conditions générales CCP ONG

9| Mise en œuvre de l'action

- La passation de marché n'a pas soutenu la réalisation efficiente et efficace, en temps utile des résultats;
- Le contrat n'offre pas le meilleur rapport qualité/prix ou le prix le plus bas;
- Les conditions concernant les visites, audits, contrôles et vérifications ne sont pas garanties par les contractants.

La contribution financière de l'UE peut être **réduite** lorsque:

- Des preuves existent du non-respect de l'annexe III.

ECHO peut également refuser les coûts ou réduire sa contribution si les règles de passation de marchés du partenaire n'ont pas été respectées et s'il y a absence d'autorisation et de documentation relative à une exception aux règles de passation de marchés du partenaire. La décision de refuser les coûts ou de réduire la contribution dépendra de la nature du non-respect des règles du partenaire.

En cas de manquement grave ou répété, ECHO peut également résilier la convention spécifique de subvention ou même le CCP.

9.4.9 LES CENTRALES D'ACHAT HUMANITAIRES (CAH)

Les centrales d'achat humanitaires (CAH) sont des organisations sans but lucratif spécialisées dans la gestion technique et commerciale des fournitures et des services nécessaires à la mise en œuvre des actions humanitaires. Elles peuvent fournir une assistance technique dans le domaine des marchés publics, mettre à disposition des stocks pré-constitués ainsi qu'une capacité d'achat et de logistique.

ECHO évalue les entités désireuses d'être reconnues comme CAH en conformité avec l'ensemble des règles et procédures visant à garantir que l'aide humanitaire et les services achetés avec les fonds de l'UE sont de qualité suffisante et fournis conformément à certains principes et normes éthiques.

En ce qui concerne le type de services qu'elles fournissent habituellement, les CAH peuvent:

- *Disposer des stocks*: Certaines CAH détiennent des stocks de fournitures qu'elles peuvent mettre directement à la disposition des partenaires d'ECHO;
- *Ne détenir aucun stock*: Certaines CAH ne détiennent pas de propres stocks, mais achètent les fournitures pour le compte du client, souvent par le biais de contrats-cadres conclus avec des fournisseurs de marchandises; et/ou
- *Fournir des services*: Les CAH peuvent proposer des services de conseil en matière d'achats. Elles peuvent donner à l'organisation des conseils sur les procédures de passation de marchés, le dédouanement, l'assurance qualité, etc. Elles peuvent aussi organiser des procédures de passation de marchés pour les partenaires d'ECHO, sans toutefois acheter pour leur compte.

A) QUELS SONT LES AVANTAGES?

Les partenaires d'ECHO ont un certain nombre d'avantages à acquérir des biens et services par l'intermédiaire de CAH:

- **La qualité des fournitures est garantie et les risques d'acheter des marchandises contrefaites est réduit:** ECHO évalue les dispositions d'assurance qualité de la CAH sur la base de critères d'admissibilité rigoureux, fondés sur le système d'assurance-qualité de WHO. Par ailleurs, les critères de reconnaissance des CAH incluent, entre autres, le principe de vente non discriminatoire, de politique et méthode de fixation des prix équitables (y compris frais généraux & marges), d'expertise en matière de passation des marchés et les activités connexes, des procédures de marchés bien documentées et équitables et de capacité administrative et financière suffisante.
- **Simplification des procédures de passation de marchés,** vu que les partenaires d'ECHO peuvent utiliser une procédure à offre unique pour attribuer le marché à une CAH. Ils peuvent passer des commandes à la CAH sans recourir à un appel d'offres ou à une publication, quel que soit le montant du marché.
- **Une passation de marchés auprès de l'une des CAH reconnues remplit d'office le principe du meilleur rapport qualité/prix.** Vu que ECHO a déjà analysé la CAH afin de s'assurer qu'elle a une procédure de marché appropriée, il n'est pas nécessaire ni souhaité que le partenaire effectue sa propre comparaison des prix. En outre, comme les CAH sont des entités à but non lucratif, ce serait pour eux une charge de travail supplémentaire que de répondre aux demandes d'offres, qui pourrait résulter en une augmentation des prix des produits.



Dans tous les cas, le partenaire doit faire preuve du même niveau de vigilance, d'efficacité et de diligence en ce qui concerne le suivi de la qualité et livraison dans les temps des fournitures ou des services fournis par une CAH. En effet, des problèmes de qualité peuvent, par exemple, se produire pendant le transport, et dans ce cas le partenaire demeure responsable de l'assurance de la qualité.

B) QUI EST RECONNUE EN TANT QUE CAH?

Le **registre CAH** disponible en ligne fournit une liste des organisations qui, à l'heure actuelle, bénéficient de la reconnaissance par ECHO en tant que CAH ainsi que l'indication de leurs domaines d'intervention principaux et des pays pour lesquels ils fournissent des biens ou des services. Ce registre n'implique aucune relation contractuelle entre ECHO et la CAH.

En fonction de leurs domaines de spécialisation, les CAH reconnues par ECHO, fournissent des biens ou des services dans un ou plusieurs des domaines suivants: Produits pharmaceutiques & les fournitures médicales; dispositifs médicaux & équipements; technologie de la prothèse; secteur vétérinaire; denrées alimentaires; aide au rétablissement des moyens de subsistance; eau & assainissement; produits non alimentaires et abris & ingénierie, radio et télécommunications; transports; administration et services.



Lorsque le service fourni par une CAH est inférieur à celui attendu, contactez

ECHO-Finance-Legal-affairs@ec.europa.eu