**RÉPONSE D’URGENCE COVID 19**

**RÉSUMÉ DES PRINCIPES CLE**

**FOURNITURES- DOCUMENTS POUR DEMANDE DE COTATION et MARCHES PAR ENTENTE DIRECTE - Mars 2020**

| **non.** | **Objet** | **Caractéristiques clés de description** | | **Risque et atténuation** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Demande de Cotations** | **Marché Gré à Gré** |
| 1. | **Portée** |      Articles requis pour les opérations d’intervention d’urgence. | | **Risque :** impact de méthode compétitive moins rigoureuse    **Atténuation :** dispositions améliorées par rapport à la demande conventionnelle de devis telles que :      On s’attend à ce que le risque d’inclure un Fournisseur/Fabricant non qualifié soit géré avant de demander des Cotations, c’est-à-dire lorsque la liste des entreprises à solliciter est établie.      Contrôle de la qualité : référence aux spécifications et normes recommandées par l’OMS;      autorisation du Fabricant requise pour les non-fabricants.      Soumission électronique des cotations sous forme de fichiers numérisés non modifiables.      Les Fournisseurs peuvent demander des éclaircissements sur les raisons pour lesquelles ils ne sont pas retenus; l’Acheteur doit donner suite dans un délai raisonnable (pas de période d’attente).      Publication de l’attribution du contrat dans les 15 jours ou dès que possible par la suite (en tenant compte de la nature d’urgence).      Garanties de remboursement d’avance de démarrage pour les avances dépassant normalement 10 % du montant du marché.      Des dispositions telles que le règlement des différends, la force majeure, la résiliation, les droits de la Banque de conduire des audits et Fraude et Corruption sont incluses. |
|      Processus concurrentiel simplifié : devrait être utilisé quelle que soit le montant |      pourrait être utilisé quel que soit le montant |
| 2. | **Processus de passation de marché simplifié** |      Envoi de la DC et soumission de cotations par voie électronique |    Envoi de l’invitation pour entente directe et soumission d’offre par voie électronique |
|      Communications électroniques, y compris (systèmes d’achat électronique, courriel et télécopieur) comme principale forme de communication entre l’Acheteur et les Fournisseurs;       toutes réunions virtuelles (audio/vidéo) | |
|      Pas d’ouverture publique des cotations | N/A |
|      Pas de Garantie d’offre | N/A |
|      Garantie de bonne exécution normalement non requise; dans des circonstances exceptionnelles, la Garantie de bonne exécution peut être demandée (basée sur le risque) | |
|      Option : Période de livraison à partir d’une étape précise (s’il y a urgence, de courtes périodes de livraison pourraient être spécifiées) | |
|      Option : La livraison peut ou non inclure les coûts de transport intérieur selon les circonstances (pour minimiser la perception des risques des Fournisseurs étrangers; permettre la flexibilité) | |
|      Option : pour livraison partielle et/ou progressive (flexibilité) | |
|         Option: CIP/FCA pour Fournitures en provenance de l’étranger pour satisfaire la possibilité de négociations | |
|      Option : l’évaluation pourrait être pour l’ensemble des éléments, par article ou par article avec livraison partielle (flexibilité) |         Évaluation faite article par article |
|         évaluation simplifiée et marché attribué sur la base du coût évalué le moins disant après avoir confirmé la conformité technique - *voir les conseils de négociations* pour la finalisation du contrat.          monnaie étrangère unique au choix du Fournisseur (simplifier l’évaluation tout en gérant la perception du risque pour le Fournisseur) |         Offre négociée et marché conclus (cela pourrait se produire pratiquement dans un court laps de temps) - un certain nombre de dispositions sont négociables - *voir les conseils de négociations*. |
|        Les Fournisseurs peuvent demander des éclaircissements sur l’attribution du marché ou déposer une réclamation. L’Acheteur doit répondre dans un délai raisonnable. | |
|         Formulaires pour définir les besoins (article, quantités, etc.), le formulaire de cotation, etc. (pour faciliter le travail des deux parties) | |
| 3. | **Spécifications Techniques** |         Liens à la liste recommandée par l’OMS, aux spécifications techniques et normes de l’OMS fournis. | |
|          Une approche normalisée permet un examen rapide et une décision d’attribution du marché rapide |          Une approche normalisée permet un examen rapide et une décision d’attribution du marché rapide |
| 4. | **Formulaire du Marché** |         Un modèle de marché unique, c’est-à-dire pas de CCAG et CCAP séparés.          Des options offertes si nécessaires -- par exemple, les modalités de paiement sont négociables pour s’adapter à l’objectif.          Afin de minimiser les perceptions de risque par les Fournisseurs en l’absence de L/C (ce qui ne semble pas être une option faisable ici), l’avance de démarrage peut atteindre 40 % pour le fournitures en provenance de l’étranger (10 % sans garantie et 30 % avec garantie) - c’est négociable.          Garantie de bonne exécution – comme clairement soulignée -- normalement pas nécessaire, c’est-à-dire seulement dans des circonstances exceptionnelles.          Disposition de paiement de bonus incluse pour encourager les Fournisseurs à accélérer la livraison.          Mode de transport international de fournitures: par avion dans la mesure du possible.          Attribution du marché: électronique. Utilisation de la signature électronique telle que DocuSign dans la mesure du possible.          Notification du marché : électronique; toutes les réunions liées au marché (pourraient être virtuelles) | |

[https://ssl.microsofttranslator.com/static/26105338/img/tooltip_logo.gif](http://www.bing.com/translator)https://ssl.microsofttranslator.com/static/26105338/img/tooltip_close.gif

**Original**

3.