**Réponse d’urgence COVID 19**

**PROCESSUS DE NEGOCIATIONS - Fournitures**

| **No.** | **Objet** | **Négociable (Oui/Non/peut-être)** | **Remarque** |
| --- | --- | --- | --- |
| **1.** | **Livraison:**          Période de livraison,          livraison partielle,         inclusion du transport intérieur vers la destination finale comme option          point de livraison, etc.          options pour CIP, FCA, EXW | **Oui** |     Certains fabricants/fournisseurs ne veulent peut-être pas prendre la responsabilité du transport intérieur vers la destination finale, ce qui devrait être pris en compte (dans ce scénario, l’Acheteur devrait, soit organiser sa propre logistique, soit passer d’urgence un contrat de transport à des entreprises du pays).      Si cela se traduit par un prix plus élevé, il s’agit d’un compromis qui pourrait être considéré au cas par cas. |
| **2.** | **Prix du contrat** | **Oui** |     S’il y a des indicateurs de référence, cela serait utile. |
| **3.** | **Conditions de paiement:**          Utilisation de la Lettre de Crédit (L/C)          Paiement direct (préféré)          Montant des avances de démarrage (jusqu’à 40 %)          Aucune garantie bancaire pour l’avance (jusqu’à 10%)          Etc. | **Oui** |     monnaie: au choix du Fournisseur      **Des efforts sont à faire pour réduire la perception des risques pour les Fournisseurs (en particulier la fourniture de marchandises de l’étranger en l’absence d’une L/C). Cela peut nécessiter des avances de démarrage à faire sans garantie équivalente et/ ou des avances de démarrage plus élevées que la normale. Il pourrait y avoir une limite où le risque pour l’Acheteur pourrait être insoutenable, mais un compromis raisonnable est attendu.** |
| 4. | **Garantie de bonne exécution**          Normalement pas nécessaire | **Oui** |     **Ne devrait normalement pas être nécessaire** étant donné les délais et les efforts nécessaires alors qu’il s’agit d’un cas d’urgence. |
| 5. | **Droit applicable** | **Oui** |     Normalement, c’est la loi du pays de l’Acheteur. Certains fabricants/fournisseurs qui peuvent être nouveaux à livrer dans le pays de l’Acheteur, par exemple, peuvent vouloir que le droit d’un autre pays s’applique -- par exemple le droit suisse, le droit anglais, etc. peuvent être envisagés. |
| 6. | **Règlement des différends** | **Oui** |     Ce qui est prévu dans le formulaire de marché est raisonnable et les Fournisseurs n’auront probablement pas de problème. Ceci est négociable, tant qu’un Fournisseur étranger n’est pas obligé d’être soumis à des procédures d’arbitrage national. Cela pourrait facilement créer une perception justifiable des risques des Fournisseurs. |
| 7. | **Impôts et droits** | **Oui** |     Le formulaire de marché prévoit que le recours à CIP pour les marchandises en provenance de l’étranger, c’est-à-dire les droits de douane et autres taxes dans le pays de l’Acheteur ne sont pas de la responsabilité du Fournisseur. **Le Fournisseur ne doit pas se voir imposer de couvrir ces coûts.** **L’Acheteur doit prendre les dispositions nécessaires avec les autorités douanières pour dédouaner rapidement les fournitures COVID- 19.** |
| 8. | **Spécifications techniques (qualité)** | **Oui** |     **Mais les normes de l’industrie applicables (comme celle de l’OMS) doivent être respectées, et**      Les exigences fonctionnelles minimales doivent être remplies. |
| **9.** | **Tests et inspections** | **Oui** |     en prenant en compte les normes applicables |
| **10.** | **Autorisation du fabricant (pour un Fournisseur qui ne fabrique pas les fournitures)** | **non** |     Les circonstances/conditions du marché qui donnent lieu à une telle demande peuvent être examinées de près. |
| **11.** | **Emballage, marquage, etc.** | **Oui** |     conformément aux normes applicables |
| **12.** | **Assurance** | **Oui** |     Le formulaire de marché donne deux options; la première étant selon l’Incoterm applicable. Les Fournisseurs seraient normalement plus à l’aise avec la couverture d’assurance selon l’Incoterm applicable. |
| **13.** | **Pénalités de retard et bonus** | **Oui** |     Les bonus **pourraient aider à accélérer.** |
| **14.** | **Garantie** | **Oui** |     Le formulaire de marché laisse la période de Garantie à pourvoir en fonction de la pratique applicable de l’industrie |
| **15.** | **Droits d’Auteur** | **non** | Protège les droits d’auteur des Fournisseurs |
| **16.** | **Limitation de la responsabilité** | **Peut-être** | toutefois, la disposition du formulaire de Marché est tout à fait équilibrée et n’a probablement pas besoin d’être négociée. |
| **17.** | **Force majeure** | **Peut-être** | peu probable qu’un changement soit nécessaire. |
| **18.** | **Résiliation** | **Peut-être** | bien que la disposition soit plus que susceptible de répondre à l’objectif. |
| **19.** | **Fraude et corruption, droit d’audit de la Banque** | **non** |  |
| **20.** | **Toute autre disposition que les deux parties conviennent d’ajouter** | **Peut-être** |         Si nécessaire au cas par cas |

[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**

TIPS- NEGOTIATION PROCESS- Goods