

Le 21 janvier 2020

Minutes – Session d’Information

Réf. : RFP/UNDP/HAI/19.288 – Elaboration et/ou la révision de quatre plans communaux de développement pour les communes : Ganthier, Fonds-Verettes, Cornillon et Savanette

Lieu : local du PNUD
14, Rue Reibold, Bourdon

Date : 14 janvier 2020

Etaient présents pour les soumissionnaires :

- 8 firmes

Etaient présents pour l’équipe des Opérations :

- 4 représentants (Unité des Achats – Projet)

Objectif de la session : Organiser une conférence préparatoire qui facilite une meilleure compréhension de la mission ainsi qu’une meilleure connaissance du système eTendering.

Ordre du jour :

- Présenter et clarifier le mandat du processus
- Passer en revue les exigences et les modalités du document de sollicitation
- Fournir d’autres informations pertinentes pour une bonne réalisation de la mission (Projet/Procurement)
- Répondre aux questions des soumissionnaires (Projet/Procurement)

La conférence préparatoire s’est tenue le 14 janvier 2020 à partir de 10h10 Am au local du PNUD (Reibold – Bourdon) en présence de huit (8) firmes selon la liste de présence consignée à cet effet.

Déroulement de la Session

Modalités de soumission & exigences : On a passé aussi en revue les exigences du document de sollicitation : les critères formels, de qualification et techniques du dossier et le système e-tendering.

Il est à noter que la soumission se fera par voie électronique uniquement via soumissions.haiti@undp.org. La proposition financière doit être séparée de la proposition technique, envoyée dans un email distinct/séparée et protégée par un mot de passe. Merci de

No

fm

revoir le point 14 de la section 3 – fiche technique pour de plus amples instructions concernant la soumission.

Aspects techniques de la mission : Une présentation des points clés de la mission a été réalisée.

Questions/Réponses

Question 1 : Pouvez-vous étayer les livrables ?

R : Les produits attendus suivants seront fournis sous format papier et numérique :

- Livrable 1 - Calendrier de travail et approche méthodologique finalisés : 1 semaine après la signature du contrat.

Les méthodologies soumises par la (les) firme(s) qui gagnera(ront) les marchés feront l'objet de discussion entre le (les) soumissionnaire(s) et les commanditaires. Les commentaires et recommandations devront être pris en compte afin de soumettre de nouvelles versions des approches méthodologiques avec un calendrier de travail avec des dates claires.

- Livrable 2 - Document de diagnostic communal et annexes cartographiques.

En se basant sur la chronologie des activités présentée dans le cadre méthodologique du MPCE, le diagnostic constitue une étape charnière. Ainsi, ce livrable devra-t-il présenter les résultats finalisés et validés du diagnostic. Les prestataires devront aussi démontrer que le travail a été fait de manière participative.

- Livrable 3 - Document préliminaire du PCD

Le document préliminaire devra rassembler toutes les phases de la démarche suggérée par le MPCE et les demandes particulières qui seront faites.

- Livrable 4 - Rapport final comprenant le document final du PCD, les arrêtés communaux et les procès-verbaux des rencontres de mise en place des comités (comités de pilotage et comité de mise en œuvre).

Comme indiqué, dans le rapport final seront consolidés d'abord le document de PCD validé ; ensuite tous les procès-verbaux des rencontres de planification et des rencontres de validation, une copie du texte de la proposition d'arrêté communal ; enfin la copie de toute autre pièce justificative jugée pertinente.

Question 2 : Est-ce qu'il s'agit de pré-arrêté communaux à élaborer dans le cadre du document préliminaire à soumettre ?

R : La firme aura la charge de proposer un texte d'arrêté communal conforme, et dans la forme et dans le fond, à ce qui est généralement requis. Aussi devra-t-elle accompagner, au besoin, le conseil communal dans les démarches pour sa publication.

Question 3 : Ma firme existe depuis 2004 et fonctionnait normalement en Haïti de sa création jusqu'en 2009. Puis de 2009 à 2019 elle opérait en France sous un autre nom. Elle n'a repris ses activités en Haïti qu'en mai de l'année dernière. Il ne m'est donc pas possible d'avoir les états financiers pour Haïti pour les deux dernières années. Que faire ?

R : Si légalement c'est la même firme les documents relatifs à la situation financière (documents attestant les performances et la réalités financières) en France sont tout à fait valables. Mais, puisque votre firme opérait sous un autre nom, quitte à ce qu'elle ait conservé le même personnel, d'un point de vue légal c'est une autre firme. Donc, dans ce cas on ne pourra pas considérer les documents de France. Le conseil serait de vous mettre en partenariat avec une autre firme qui remplit les conditions.

Question 4 : En tenant compte de la réalité locale, n'y a-t-il pas une phase de dialogue entre les livrables 2 et 3 ?

R : La démarche d'élaboration des PCD est continue et très participative. Le fait qu'une firme prépare et soumet un livrable ne veut pas forcément dire que toutes les activités s'arrêtent. Il y a aura, normalement tout au moins, une série d'échanges entre la firme et le comité de pilotage en vue de préparer les prochaines étapes et aussi, à la limite, des activités en continuation sur le terrain.

Question 5 : Dans le cas d'un consortium, est-ce qu'on peut avoir deux profils ?

R : Non. Le consortium aura un seul profil sur le système.

Question 6 : Est-ce que le document présenté par un groupement doit être notarié ?

R : Oui, le document doit être notarié.

Question 7 : Est-ce qu'il y a des coûts remboursables ?

R : Non. Les soumissionnaires proposeront un budget complet pour la réalisation de son mandat. Ils doivent indiquer tous les coûts dans l'estimation du contrat ainsi que tout autre coût supplémentaire nécessaire pour effectuer l'étude, en termes d'honoraires professionnels, de voyage ou tout autre frais prévus pour la réalisation de la mission.

Question 8 : Est-ce qu'un consultant peut proposer son expertise à plusieurs firmes pour cet appel à propositions ?

ND

fm

R : On ne cherche pas à embaucher un consultant. La demande de propositions est lancée pour aboutir au recrutement d'une firme. La firme doit s'assurer que les experts proposés soient disponibles pour l'accomplissement de la mission si elle gagnerait le marché. Un consultant ne doit donner son accord qu'à un seul soumissionnaire dans le cadre de ce dossier.

Unité des Achats
PNUD-Haïti

10

fm