

## Procès-verbal de la réunion de pré-soumission

<b>DATE ET HEURE</b>	<b>20 juin 2018 à 10h00mn</b>
<b>PASSATION DE MARCHÉ N°</b>	DP/IDIQ/MCA-M/LG-03/CIF-Compact03
<b>LIEU</b>	Complexe administratif et culturel de la Fondation Mohammed VI des œuvres sociales de l'Education-Formation, Avenue Allal EL FASSI- Madinat AL IRFANE Hay Riad
<b>ENTITE</b>	Agence MCA-Morocco
<b>INTITULE DU PROJET</b>	Assistance technique à MCA-Morocco dans la conception et l'élaboration de la stratégie foncière nationale et de son plan d'action ainsi que dans la mise en œuvre de ses actions prioritaires

**PARTICIPANTS** : Voir la fiche de présence en Annexe I de ce procès-verbal.

### 1<sup>ère</sup> partie - Présentation de l'Appel d'offres

L'Agence MCA-Morocco a organisé le 20 juin 2018 à 10h00mn une réunion d'information afin de présenter le contenu de la demande de propositions n° **DP/IDIQ/MCA-M/LG-03/CIF-Compact03** et de donner des clarifications sur les aspects techniques, de passation de marchés et fiscaux, aux soumissionnaires potentiellement intéressés par cette demande de propositions.

Monsieur Youssef Medouar, Directeur de la « Passation des marchés » de l'Agence MCA-Morocco, a ouvert la séance avec une brève présentation d'usage et une explication des objectifs de la réunion, avant de passer la parole à Monsieur Tarik El Asri, Directeur de l'Activité « Gouvernance du Foncier » de l'Agence MCA-Morocco.

Ce dernier a présenté brièvement les grands axes du Compact, avant de passer en revue le contexte de la prestation et une explication générale sur la méthode QBS/IDIQ choisie pour sélectionner les Cabinets de Consultants, ainsi que la consistance de la mission.

Monsieur Ken Breyer, Procurement Agent Manager de l'Agent de passation de marchés de l'Agence MCA-Morocco, a présenté le processus de passation des marchés selon les procédures de MCC. Il a confirmé que la date limite pour les demandes de clarifications est le 25 juin 2018 et que la date limite de dépôt des propositions technique et financière est le 10 juillet 2018 à **10 heures**, heure précise, sauf en cas de prolongation de délais.

Madame Leila Tbatou, Responsable financière auprès de la Direction « Finance » de l'Agence MCA-Morocco, a présenté les dispositions fiscales propres aux procédures de MCC à retenir par les soumissionnaires qui comptent soumettre leurs propositions.

Les démarches nécessaires pour la partie fiscale sont les suivantes :

- Le don MCC attribué au Maroc est exonéré de toute taxe ou impôt dont la TVA et les droits de douane. Tous les coûts existants doivent être inclus dans la proposition financière des soumissionnaires pour les ordres de service partiels, excepté les montants de la TVA et des droits de douane.
- **Dès réception du contrat signé**, si le Consultant attributaire du contrat est non résident au Maroc et s'il ne dispose pas d'identifiant fiscal à la signature du contrat, il doit contacter un agent fiduciaire pour obtenir un identifiant fiscal au Maroc.
- Un Consultant non résident sera soumis à la retenue à la source de 10% (IS) pour chaque paiement.
- Pour permettre à un Consultant de facturer en Hors-Taxe, il doit disposer d'un certificat d'exonération de la TVA sur la totalité du montant de son contrat. L'Agence MCA-Morocco se chargera de déposer les demandes d'exonération auprès de la Direction Générale des Impôts (DGI) ou de l'Administration des Douanes en vue de l'obtention du certificat d'exonération de la TVA ou de la franchise douanière. La demande d'exonération de la TVA qui sera déposée à la DGI se fait sur la base des factures pro forma fournies par le Consultant à l'Agence MCA-Morocco, après la signature du contrat.
- Les factures pro forma originales doivent inclure le N° d'Identifiant Fiscal (IF) et celui de l'Identifiant Commun de l'Entreprise (ICE).
- Si le Consultant est un groupement, il doit disposer d'une convention de groupement qui doit mentionner clairement le mandataire, les quotes-parts de chaque membre du groupement et les comptes bancaires de chaque membre du groupement. L'identifiant fiscal sera au nom du groupement.  
Le mandataire sera l'interlocuteur de l'Agence MCA-Morocco.
- Si le Consultant principal a recours à des sous-traitants, les sous-traitants ne bénéficient pas d'exonération de TVA mais facturent le montant TTC au Consultant. Ce dernier pourra soumettre une demande de remboursement de la TVA pour les factures réglées en TTC à la DGI selon les dispositions de l'article 103-5 du Code Général des Impôts.

La présentation PowerPoint faisant l'objet de la réunion et détaillant chaque partie (technique, passation des marchés et les dispositions fiscales) est jointe à ce PV (Annexe II).

Les questions posées et les réponses se rapportant aux aspects techniques, de passation de marchés et fiscaux sont présentées au niveau de la 2<sup>ème</sup> partie de ce rapport.

## 2<sup>ème</sup> partie – Questions/Réponses

A la fin de la présentation, les soumissionnaires potentiels présents, ont été invités à poser leurs questions dont les réponses ont été données séance-tenante. Une liste des questions/réponses est dressée ci-après :

**Q1 : Compte tenu du fait que les consultations précédentes ont été déclarées infructueuses portant sur ce même sujet, nous nous demandons si MCC a une bonne maîtrise et compréhension du sujet foncier au Maroc ? Etant donné que notre cabinet a eu l'occasion de soumettre une offre à chaque occasion, nous nous sommes posés la question pourquoi ces marchés étaient infructueux et pourquoi MCC veut relancer une nouvelle consultation suivant la nouvelle méthode IDIQ sachant que diverses études sont déjà réalisées sur la question ?**

**R1 :** Avant de répondre à la question, il a été précisé que le Maître d'ouvrage dans le cadre de cette consultation, est MCA-Morocco, et non MCC.

Par ailleurs, il faut noter que les deux consultations précédentes ont été lancées sur la base d'une approche donnée et ont été déclarées infructueuses par le panel d'évaluation faute d'offres probantes.

La relance de la consultation est faite sur la base d'une nouvelle approche qui prend en compte notamment le périmètre assez large de la mission et la pluralité des thématiques à étudier en relation avec la problématique foncière, ainsi que l'intervention du Conseil Economique, Social et Environnemental sur la question suite à sa saisine par le Chef du Gouvernement, qui est en train de réaliser une étude en l'objet en collaboration avec l'Agence MCA-Morocco.

Sur la base de ces principales considérations, la nouvelle approche consiste à sélectionner des cabinets potentiellement qualifiés avec qui des contrats cadre (IDIQ) seront conclus, pour mener les diverses prestations spécifiques à lancer par MCA-Morocco et couvrant l'ensemble des thématiques liées au foncier telles qu'elles sont énumérées dans les termes de références (TdRs) de la consultation.

A la différence des deux consultations précédentes, la mission des cabinets qui seront retenus au titre de cette consultation consistera à accompagner MCA-Morocco dans (i) le processus d'élaboration de la stratégie foncière nationale et de son plan d'action mais aussi dans (ii) la mise en œuvre de ses actions prioritaires durant la période et dans la limite du budget restant du compact.

S'agissant des études antérieures réalisées sur le foncier au Maroc, il est clairement précisé dans les TdRs de la consultation que l'étude capitalisera sur l'ensemble des travaux précédents pour en tirer le maximum d'idées et de propositions et les enrichir selon une approche participative et inclusive.

**Q2 : Dans le contexte du Maroc, nous ne sommes pas familiers avec le type de Contrat IDIQ. Pouvez-vous nous en dire plus, et plus particulièrement comment les propositions financières devront être élaborées ?**

**R2 :** Le type de Contrat IDIQ est un Contrat « cadre » pour lequel les Cabinets détermineront conjointement avec MCA-Morocco les conditions et les termes de la collaboration, y compris les taux de rémunération maximum du personnel. A ce stade, il s'agit pour les Consultants de proposer des

taux de rémunération journaliers et mensuels maximum pour chaque catégorie de personnel, dans leurs propositions financières et qui seront les bases du Contrat IDIQ. Comme expliqué dans la présentation, les taux ne seront pas négociés à ce stade, mais MCA-Morocco procèdera à une analyse du caractère raisonnable du prix. Si après analyse, les taux s'avèreront non raisonnables (anormalement bas ou anormalement hauts), les propositions seront rejetées. Si les taux sont jugés raisonnables, ils feront partie du Contrat IDIQ et constitueront les taux plafond au moment des négociations futures, pour les ordres de service. Lors des DPOS, avant d'attribuer un ordre de service à un Consultant attributaire de Contrat IDIQ, des négociations auront lieu durant lesquelles les taux de rémunération, ainsi que le niveau d'effort pourront être négociés.

**Q3 : Concernant l'offre technique où la méthodologie sera évaluée, quelles sont vos attentes et en quoi doit-elle consister ? Par ailleurs, la DP exige la présentation de 3 attestations de référence. Mais qu'entendez-vous par « références similaires » ?**

**R3 :** Dans le cadre de cette consultation et comme il est mentionné au niveau de l'annexe 6 de la DP, la méthodologie demandée consiste en une présentation par les Cabinets de leur compréhension du contexte, des objectifs et enjeux de la mission ainsi que de leur approche générale pour répondre aux Termes de référence. La note méthodologique sera intéressante également pour savoir le positionnement du Cabinet et comment il compte apporter sa contribution durant tout le processus de la réalisation des diverses prestations de la mission.

A ce stade, il s'agit davantage pour les cabinets de démontrer qu'ils ont les qualifications nécessaires en terme d'organisation et de mobilisation d'experts de haut niveau mais aussi en terme de références dans la réalisation de missions portant sur le développement de stratégies publiques notamment dans le foncier, de proposition et de mise en œuvre de réformes foncières ou d'exécution de projets fonciers. Les exigences en matière d'offres techniques et de mobilisation des experts seront précisées au niveau des TdRs de chacune des prestations spécifiques à lancer.

**Q4 : En cas de groupement, à quel moment ce dernier doit-il être constitué ?**

**R4 :** Le groupement doit impérativement être constitué avant l'attribution du contrat IDIQ. La possibilité de se mettre en groupement avec d'autres attributaires, après l'attribution de ces Contrats, n'est pas autorisée. Par conséquent, les conventions de groupement doivent être fournies dans le dossier de qualification.

**Q5 : Si un Cabinet décide de se mettre en groupement avec d'autres cabinets ayant des spécialités différentes et qu'à l'occasion des missions spécifiques, seul un des membres du Groupement serait en mesure d'y répondre, comment cela se gèrera-t-il ?**

**R 5 :** Dans le cas des Groupements, MCA-Morocco s'adressera au Cabinet, désigné comme chef de file pour le Groupement, et l'organisation interne du Groupement reste la seule responsabilité du Groupement.

**Q6 : S'il y a un seul Consultant qui obtient le score minimum de 60 points, quel sera la décision de MCA-Morocco ?**

**R6 :** MCA-Morocco attribuera, à sa seule discrétion, des contrats IDIQ à un maximum de 3 à 4 cabinets classés premiers parmi ceux ayant obtenu ou dépassé le score minimum exigé de 60 points.

**Q7 :** Dans le cas d'un Groupement/Consortium, est-ce que l'identifiant fiscal sera au nom du Groupement ? Et fiscalement parlant, si les membres du Groupement sont des sociétés marocaines et des sociétés étrangères, comment cela sera-t-il géré ?

**R7 :** Pour les Groupements, l'identifiant fiscal sera au nom du Groupement et dans ce cas, MCA-Morocco adressera tous les paiements au Chef de file désigné par les membres du Groupement. Fiscalement parlant, si la convention de Groupement prévoit une quote-part pour chaque membre du Groupement, chaque membre devra obtenir un identifiant fiscal et chaque paiement se fera sur la base des quotes-parts fixées dans la Convention de groupement.

**Q8 :** Est-ce que le fait de participer à cette consultation mettrait les Consultants en conflit d'intérêt, si ces mêmes Consultants soumettent des propositions pour d'autres projets de MCA-Morocco, quel que soit le domaine ?

**R8 :** A priori, il n'y a aucune restriction si les Consultants qui sont attributaires de Contrat IDIQ souhaitent participer à d'autres projets. Si un conflit d'intérêt se produit éventuellement, il sera jugé selon le cas et au moment opportun.

**Q9 :** Pour les 10 CVs à fournir, est-ce pour chaque thématique ? Et qu'en est-il des CV du personnel permanent ?

**R9 :** MCA-Morocco s'attend à ce que les Cabinets fournissent leurs 10 meilleurs CVs de consultants qu'ils comptent pouvoir mobiliser pour les diverses prestations et qui coiffent les expertises demandées. Tel que précisé dans les TdRs, les CV à fournir peuvent être du Personnel permanent (il s'agit de personnel employé directement et sous contrat avec le cabinet), comme du Personnel non-permanent (il s'agit de consultants indépendants recrutés spécialement pour cette mission).

Il est recommandé aux consultants de prévoir des CVs au moins équivalents, au cas où ce personnel n'est pas disponible au moment du lancement des DPOS.

**Q10 :** Est-il éliminatoire de traiter une partie des thématiques, et par conséquent proposer une équipe spécialisée uniquement dans celle-ci ?

**R10 :** Les propositions des Consultants seront évaluées, sur un même pied d'égalité, sur la base des critères mentionnés dans la grille d'évaluation faisant partie de la DP.

Annexe I : Fiche de présence

Annexe II : Présentation