



MILLENNIUM CHALLENGE ACCOUNT MOROCCO
وكالة حساب تحدي الألفية-المغرب

Procès-verbal de la réunion de pré-soumission

| | |
|-------------------------------|--|
| DATE ET HEURE | 06 septembre 2018 à 15h00mn |
| PASSATION DE MARCHÉ N° | DP/QCBS/MCA-M/LI-13/CIF-Compact-PP-04 |
| LIEU | 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 |
| ENTITE | Agence MCA-Morocco |
| INTITULE DU PROJET | Appui à la Conception et à l'Elaboration d'un Cadre Juridique pour la Planification, l'Aménagement, le Développement, la Valorisation, la Gestion et la Mise à Niveau des Infrastructures d'Accueil Industrielles au Maroc |

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

1^{ère} partie - Présentation de l'Appel d'offres

L'Agence MCA-Morocco a organisé le 06 septembre 2018 à 15h00mn une réunion d'information afin de présenter le contenu de la demande de propositions n° **DP/QCBS/MCA-M/LI-13/CIF-Compact-PP-04** 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 Ayoub Eddaira, Directeur « CEDFI » 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 en revue le contexte de la prestation ainsi que la consistance de la mission. Il a ainsi présenté brièvement les livrables, ainsi que le personnel clé exigé au niveau des termes de référence relatifs à la demande de propositions susmentionnée.

Monsieur Ken Breyer, Procurement Manager du Procurement Agent 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 10 septembre 2018 et que la date limite de dépôt des

Propositions technique et financière est le 25 septembre 2018 à **16 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, 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, ces derniers 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 seront présentées au niveau de la 2^{ème} partie de ce rapport.

2^{ème} 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 : Quel est le délai d'évaluation des offres?

R1 : Juste après l'ouverture des offres, l'évaluation technique démarre et peut prendre en moyenne 3 semaines avec une semaine de validation du rapport par MCC. Donc un mois pour la diffusion du résultat de l'évaluation technique. Dès réception de la validation du rapport par MCC, l'ouverture des offres financières des Consultants qualifiés techniquement, sera tenue et l'évaluation combinée peut prendre aussi deux à trois semaines avec une semaine de validation du rapport combiné par MCC.

Q2 : Est-ce que la phase de finalisation et de discussion de la méthodologie durant les négociations n'affecte pas les TDR?

R2 : Généralement, la réunion de discussion porte essentiellement sur le volet technique à savoir la clarification de la mission et de sa mise en œuvre, les qualifications des experts et leur remplacement le cas échéant. Cette discussion fera l'objet d'un PV de négociations qui sera annexé au Contrat.

Q3 : La langue de la préparation de l'offre est bien le français, mais qu'en est-il de la monnaie de la proposition financière?

R3 : Comme précisée dans la DP au niveau de la clause 15.1 :

Les Propositions financières doivent être libellées comme suit :

- Pour les entreprises marocaines : la devise de la soumission est le Dirham marocain.
- Pour les entreprises étrangères :
 - Si l'entreprise dispose d'un registre de commerce au Maroc**, la devise de l'offre doit être le Dirham marocain (MAD).
 - Si l'entreprise ne dispose pas de registre de commerce au Maroc, la devise doit être le dollar américain (USD).

**Une copie de l'extrait du registre de commerce (Modèle D) doit être fournie.

Aucune autre monnaie n'est autorisée.

Il est fortement conseillé aux consultants non-résidents désirant ouvrir un compte au Maroc en cas d'attribution de ce contrat, de se renseigner au préalable auprès d'un conseiller financier ou agent fiduciaire sur les conditions et modalités d'ouverture d'un tel compte et sur les éventuelles implications fiscales.

Q4 : Pour les besoins d'évaluation des coûts, quel est le nombre d'ateliers à prévoir une fois le diagnostic est achevé?

R4 : Il n'y a pas de détail sur le nombre des ateliers, mais le consultant peut voir le niveau d'effort affecté à chaque livrable avec le délai et la date déterminée dans les Termes de référence. Sur cette base et conformément à l'objectif de la sous-tâche 1.2 (consultation des parties prenantes), le consultant est appelé à estimer le nombre d'ateliers nécessaires.

Q5: Est-ce que le budget de ce contrat a été calculé sur la base du niveau d'effort de 565 étalé sur la durée de 11.25 mois, sachant que les taux horaires des avocats peuvent être élevés?

R5 : Pour ce marché de courte durée avec le niveau d'effort estimé où la concurrence est ouverte aux cabinets d'avocats et de conseils, le budget n'a pas été calculé sur la base des taux horaires des cabinets d'avocats. Ce serait vraiment excessif pour une mission de cette durée et de cette nature.

Q6 : Est-ce que les autres profils proposés doivent apparaître dans l'offre ou bien les associer à part?

R6 : Comme il s'agit d'une mission précise et de courte durée, il est dans l'intérêt du consultant d'insérer tous les experts dans sa proposition.

Q7 : Quand est ce que la documentation sera mise à la disposition de l'attributaire du contrat ? Et qui sera le coordonnateur de ce contrat : MCA, le Ministère de l'Industrie ou MCC...par rapport à la validation des livrables, documentations...?

R7 : L'ensemble de la documentation disponible sera mise à la disposition du contractant au début de la mission. Et c'est l'Agence MCA-Morocco qui est chargée de la coordination, elle est la contrepartie juridique pour toute communication avec les parties prenantes et le Contrat sera signé avec MCA-Morocco.

Q8 : Est-ce que l'ensemble des livrables seront remis en français ou en arabe?

R8 : La réponse se trouve dans les TdRs. L'ensemble des livrables seront soumis en français, et une traduction en arabe est prévue dans les Termes de référence, pour *l'executive summary* du livrable de la tâche 1 (Etat des lieux) et pour l'ensemble des documents constitutifs du projet de dispositif juridique (projet/s de loi/s, textes d'application, notes de présentation).

Annexe I : Fiche de présence

Annexe II : Présentation