

**Objet : Avis d'Appel d'Offres**  
**Invitation à soumissionner pour un Appel d'Offres Ouvert**  
**Nom du Projet : DigiTPME**  
**N° du Projet : 22.2084.6-001.00**  
**Pays : Maroc**  
**N° CoSoft : 83478005**

Coopération allemande au développement  
Bureau de la GIZ au Maroc

29, Rue d'Alger  
10 001, Rabat, Maroc  
Adresse postale : BP 433, 10 020, Rabat R.P. Maroc  
T +212 537 20 45 17/18  
T +212 537 20 45 19  
E giz-maroc@giz.de  
I www.giz.de/maroc

Mesdames, Messieurs,

La GIZ – Deutsche Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit – Coopération allemande au développement, est un prestataire de services de coopération internationale actif au niveau mondial, présent au Maroc depuis 1975. Avec ses partenaires, elle met au point des solutions efficaces qui ouvrent des perspectives aux populations et améliorent durablement leurs conditions de vie.

Votre référence :  
Notre référence :

Les gouvernements Marocain et Allemand ont défini des secteurs prioritaires dans la politique de coopération qui constituent la base des différents programmes et projets : Gouvernance, énergies renouvelables, environnement et changement climatique, gestion des ressources en eau ainsi que le développement économique durable.

Deutsche Gesellschaft für  
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Sièges de la société :  
Bonn et Eschborn, Allemagne

Friedrich-Ebert-Allee 32 + 36  
53113 Bonn, Allemagne  
T +49 228 44 60-0  
F +49 228 44 60-17 66

Dans le cadre de la coopération maroco-allemande, le Bureau GIZ à Rabat lance un appel d'offres sous le N° 83478005 ayant pour objet « **Déploiement de solutions numériques innovantes au profit de la TPME marocaine** » pour le Projet DigiTPME.

Dag-Hammarskjöld-Weg 1 - 5  
65760 Eschborn, Allemagne  
T +49 61 96 79-0  
F +49 61 96 79-11 15

E info@giz.de  
I www.giz.de

Si vous êtes intéressés par la mise en œuvre des tâches selon le dossier d'appel d'offres en annexe, veuillez nous envoyer votre offre sous format PDF, et uniquement à l'adresse mail suivante : **MA\_Quotation@giz.de**, au plus tard le **20/01/2025**.

Tribunal d'instance (Amtsgericht)  
Bonn, Allemagne  
N° d'immatriculation au registre du commerce :  
HRB 18384  
Tribunal d'instance (Amtsgericht)  
Frankfurt-sur-le-Main, Allemagne  
N° d'immatriculation au registre du commerce :  
HRB 12394  
N° d'identification TVA : DE 113891176  
N° d'identification fiscale : 040 250 56973

Merci de noter que le trait d'union entre le MA et Quotation est celui de dessous de ligne (tiret du bas \_) et non celui sur la ligne -)

Président du conseil de surveillance  
Jochen Flasbarth, Secrétaire d'État

Votre offre devra nous être soumise en **deux e-mails séparés** :

Directoire  
Thorsten Schäfer-Gümbel  
(Président du directoire)  
Ingrid-Gabriela Hoven  
(Vice-présidente du directoire)  
Anna Sophie Herken

Un 1<sup>er</sup> e-mail contenant votre offre technique et dossier administratif en un seul fichier pdf, intitulé en **objet** :

Commerzbank AG Frankfurt am Main  
BIC (SWIFT): COBADEFFXXX  
IBAN: DE45 5004 0000 0588 9555 00

**83478005\_Offre Technique et Dossier Administratif\_Nom de votre société.pdf**

Le dossier administratif doit contenir les documents suivants :

- Les statuts ;
- Le justificatif d'inscription au registre de commerce « modèle 7 ou modèle J » datant de moins de 3 mois ;

SL  
ML

- L'attestation du chiffre d'affaires déclaré des 3 dernières années « modèle AAC241B-16I » délivrée par la DGI ;
- L'attestation des salariés déclarés au 31 décembre de l'année précédente « Réf : 212-3-45 » délivrée par la CNSS ;
- Les attestations de référence d'un volume minimum de 3000,00 dirhams, d'au moins 03 projets de référence dans le domaine du déploiement des solutions IT auprès des TPE et d'au moins 02 projets de référence au Maroc au cours des 3 dernières années ;
- La déclaration d'éligibilité et d'aptitude remplie cachetée et signée par le soumissionnaire.

ET

Un 2<sup>ème</sup> e-mail contenant votre offre financière signée et cachetée avec l'entête de votre société, intitulé en **objet** :

**83478005\_Offre Financière\_Nom de votre société.pdf**

Veuillez noter que les offres d'une taille supérieure à 30 Mo ne peuvent pas être reçues par e-mail.

Si votre offre atteint ou dépasse cette taille, nous vous remercions de l'envoyer :

- ✓ Soit via **Filetransfer** (<https://filetransfer.giz.de>) en mentionnant le code de téléchargement dans votre e-mail de soumission. Pour des raisons de sécurité, seules les offres envoyées via **Filetransfer** seront acceptées. Les offres envoyées via d'autres outils de partage de données seront rejetées.

Ou

- ✓ Sur **deux/plusieurs e-mails différents**.

Pour ce faire nous vous prions de mentionner dans l'objet de l'e-mail le N° de consultation avec offre technique 1<sup>ère</sup> partie puis sur un autre e-mail offre technique 2<sup>ème</sup> partie etc.

Ex : AO N° **83478005** offre technique et dossier administratif 1<sup>ère</sup> partie

Ex : AO N° **83478005** offre technique et dossier administratif 2<sup>ème</sup> partie

- Toute offre ne respectant pas strictement les directives ci-dessus concernant la composition de l'offre, l'intitulé en objet des e-mails, ou envoyée à une autre adresse mail, ou envoyée sous un autre format ne sera pas acceptée.
- Le soumissionnaire doit proposer un seul CV pour chaque profil demandé conformément aux Tdrs et au schéma d'évaluation de la partie technique des offres.
- Aucune description de l'équipe d'appui (backstopping) n'est requise. Si le soumissionnaire propose une équipe d'appui dans la note méthodologique, celle-ci ne fera pas l'objet d'évaluation. Elle ne doit pas figurer dans l'offre financière. Les CV de cette équipe ne doivent être fournis que si requis au niveau des Tdrs et schéma d'évaluation de la partie technique des offres.
- Tout CV additionnel non demandé dans les TdRs constituera un motif de rejet de l'offre du soumissionnaire.
- Quand il s'agit d'un pool d'experts, le nombre minimum / maximum d'experts demandé doit être respecté (Optionnel si le pool est demandé dans les TdRs) »

Des questions techniques, de procédure ou commerciales relatives à cette consultation, sont à adresser uniquement sous forme écrite seulement à l'adresse mail suivante : **MA\_Quotation@giz.de** , avec la mention obligatoire « **83478005\_Demande de complément d'information** » dans la rubrique **objet** de l'e-mail, ce au plus tard le 31/12/2024.

Le soumissionnaire retenu sera notifié et les autres soumissionnaires recevront un e-mail de regret.

Veuillez noter que :

- (a) cet appel d'offres n'est pas destiné aux groupements d'entreprises ;
- (b) les dépenses afférentes à la mise au point des propositions ne constituent pas un coût direct de la soumission et à ce titre, ne sont pas remboursables ;
- (c) la GIZ-Maroc n'est pas tenue d'accepter l'une des quelconques propositions qui auront été soumises ;
- (d) l'offre doit respecter les conditions générales du contrat (« AVB local », en annexe). En cas d'attribution du marché, celles-ci deviendront partie intégrante du contrat. Les conditions générales du soumissionnaire ne sont pas applicables.

Veuillez agréer, Mesdames, Messieurs, l'expression de nos salutations distinguées.

Rabat, le 18/12/2024



The image shows two handwritten signatures in black ink. The signature on the left is a stylized, cursive 'S'. The signature on the right is a more fluid, cursive signature. Both are positioned around a central circular stamp.



**Le Service « Achats et Contrats » du Bureau de la GIZ au Maroc**

Annexe :

Dossier d'Appel d'Offres

1. Conventions particulières
2. Conditions générales
3. Déclaration d'éligibilité et d'aptitude
4. Termes de référence
5. Schéma d'évaluation technique

**Annexe 1 :  
Conventions Particulières**

N° du contrat : 83478005  
Projet : DigiTPME  
N° du projet : 22.2084.6-001.00  
Nom du contractant :

Coopération allemande au développement  
Bureau de la GIZ au Maroc

29, Rue d'Alger  
10 001, Rabat, Maroc  
Adresse postale : BP 433, 10 020, Rabat R.P. Maroc  
T +212 537 20 45 17/18  
F +212 537 20 45 19  
E giz-maroc@giz.de  
I www.giz.de/maroc

Votre référence :  
Notre référence :

**1. Termes de référence**

Les termes de référence de la mission (TdR), annexe 4, font partie intégrante de ce contrat.

**2. Facturation et paiement**

Le paiement est échu selon les dispositions de Art. 3.3.1 des conditions générales. La facture doit être soumise en bonne et due forme accompagnée des justificatifs suivants :

- L'attestation de réception des prestations signée par le chef de la mission
- Time sheet signée par le chef de la mission (les time sheets doivent refléter exactement l'activité du contractant)

Le projet s'engage à fournir une attestation d'exonération de TVA. Pour l'obtenir, le Bureau d'études fournira une facture pro forma sur le montant total en MAD et en Hors Taxe sur la Valeur Ajoutée (HTVA). L'ensemble des retenues seront appliquées conformément aux obligations légales marocaines.

Deutsche Gesellschaft für  
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Sièges de la société :  
Bonn et Eschborn, Allemagne

Friedrich-Ebert-Allee 32 + 36  
53113 Bonn, Allemagne  
T +49 228 44 60-0  
F +49 228 44 60-17 66

Dag-Hammarskjöld-Weg 1 - 5  
65760 Eschborn, Allemagne  
T +49 61 96 79-0  
F +49 61 96 79-11 15

E info@giz.de  
I www.giz.de

Tribunal d'instance (Amtsgericht)  
Bonn, Allemagne  
N° d'immatriculation au registre du commerce :  
HRB 18384  
Tribunal d'instance (Amtsgericht)  
Frankfurt-sur-le-Main, Allemagne  
N° d'immatriculation au registre du commerce :  
HRB 12394  
N° d'identification TVA : DE 113891176  
N° d'identification fiscale : 040 250 56973

Président du conseil de surveillance  
Jochen Flasbarth, Secrétaire d'État

Directoire  
Thorsten Schäfer-Gümbel  
(Président du directoire)  
Ingrid-Gabriela Hoven  
(Vice-présidente du directoire)  
Anna Sophie Herken

Commerzbank AG Frankfurt am Main  
BIC (SWIFT): COBADEFFXXX  
IBAN: DE45 5004 0000 0588 9555 00

## Conditions générales (conditions générales locales) relatives à la fourniture de services et d'ouvrages pour le compte de la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH au Maroc

### **1. Règles générales applicables à la fourniture de prestations**

#### **1.1. Droit applicable et juridiction compétente**

Le droit applicable au contrat est le droit du Maroc. Les conditions générales d'affaires ou de paiement du contractant ne sont pas applicables. La juridiction compétente est celle du Tribunal de première instance à Rabat. La GIZ peut également assigner le contractant auprès du tribunal compétent pour le domicile et/ou le siège du contractant ou le lieu de résidence habituel du contractant.

#### **1.2 Forme**

Sauf dispositions contraires des parties au contrat et à moins que des prescriptions légales ne prévoient une forme plus stricte, le contrat et les modifications ou avenants au contrat ainsi que toutes les communications importantes requièrent la forme écrite.

#### **1.3 Qualité des prestations**

Les prestations à fournir doivent être conformes à l'état et aux règles reconnus de la science et de la technique de même qu'au cahier des charges. Elles doivent être d'une excellente qualité.

#### **1.4 Conditions d'ensemble et durabilité**

##### **1.4.1 Respect de la législation**

Lors de l'exécution de ses prestations, le contractant doit respecter toutes les dispositions légales, réglementaires et administratives pertinentes, y compris les prescriptions fiscales.

##### **1.4.2 Normes environnementales et sociales, droits humains**

Le contractant réalise ses prestations dans le respect du droit environnemental national et international en vigueur, minimise les émissions de gaz à effet de serre et évite toute action susceptible d'accroître la vulnérabilité de la population et/ou des écosystèmes.

Le respect des droits humains, la protection de l'enfance, la prévention des actes de violence, d'exploitation et d'abus de quelque nature que ce soit, l'absence de toute discrimination, notamment fondée sur l'origine, l'appartenance ethnique, la religion, l'âge, l'identité de genre, l'orientation sexuelle ou le handicap, ainsi que la promotion de l'égalité de droits pour tous les genres doivent être garantis par le contractant lors de l'exécution de ses prestations conformément aux normes internationales et aux traités multilatéraux, notamment les accords internationaux relatifs aux droits humains.

Le contractant prend des mesures appropriées en vue de prévenir le harcèlement sexuel dans le cadre professionnel et s'abstient de toute incitation à la violence ou à la haine ainsi que de toute discrimination sans justification objective envers des personnes ou groupes de personnes.

##### **1.4.3 Normes en matière de travail**

Dans le cadre de l'exécution du marché, le contractant est tenu de respecter les principes et droits fondamentaux au travail énoncés dans la Déclaration de l'Organisation internationale du travail (OIT) du 18/06/1998 (liberté d'association, droit de négociation collective, élimination de toutes formes de travail forcé ou obligatoire, abolition effective du travail des enfants et élimination de la discrimination en matière d'emploi et de profession).

Le contractant est en particulier tenu, dans le cadre de l'exécution du marché, de respecter les directives par lesquelles les conventions fondamentales de l'OIT (conventions n° 29, n° 87, n° 98, n° 100, n° 105, n° 111, n° 138 et n° 182) ont été transposées dans le droit du Maroc. Si le Maroc n'a pas ratifié ou n'a pas transposé dans le droit national une ou plusieurs de ces normes fondamentales, le contractant doit respecter les directives du Maroc qui poursuivent la même finalité que les normes fondamentales de l'OIT.

##### **1.4.4 Prévention des résultats négatifs non intentionnels dans le cadre de l'exécution du contrat**

Le contractant est tenu de fournir ses prestations en s'efforçant, par la mise en œuvre de mesures d'atténuation clairement imputables, d'éviter ou de minimiser les résultats négatifs non intentionnels sur l'environnement, la protection du climat, l'adaptation au changement climatique, les droits humains, les contextes fragiles ou marqués par les conflits et la violence, et l'égalité de genre. En parallèle, le contractant s'engage à exploiter au maximum les potentiels de promotion de l'égalité de genre.

##### **1.4.5 Conséquences en cas de manquements**

Si le contractant manque à l'une des obligations mentionnées au point 1.4 et que la GIZ résilie le contrat pour cette raison, la résiliation sera imputable au contractant.

#### **1.5 Intégrité**

##### **1.5.1 Conflit d'intérêts**

Le contractant s'interdit d'entrer dans tout conflit d'intérêts en rapport avec le contrat. Un conflit d'intérêts peut notamment résulter d'intérêts économiques, d'affinités politiques ou d'attaches nationales, de relations familiales ou amicales ou d'autres liens ou intérêts. Le contractant s'engage en particulier :

- (a) à ne pas accepter de la part de tiers de rémunération supplémentaire en rapport avec le marché ;
- (b) sauf accord préalable de la GIZ, à ne pas accepter, pendant la durée du contrat, d'autres missions susceptibles de le mettre en situation de conflit d'intérêts en raison de la nature même de la mission ou de ses liens personnels ou professionnels avec un tiers ;
- (c) sauf autorisation écrite préalable avec signature de la GIZ, à ne pas conclure de contrats en lien avec le marché avec

des personnes physiques ou morales avec lesquelles il entretient des relations personnelles ou professionnelles.

Le contractant s'engage à informer sans délai la GIZ de tout élément constituant un conflit d'intérêts ou susceptible d'engendrer un conflit d'intérêts et à convenir avec elle de ce qu'il y a lieu de faire. Si les parties ne peuvent se mettre d'accord et que la GIZ résilie le contrat, cette résiliation sera imputable au contractant.

### 1.5.2 Code d'intégrité

Le contractant s'interdit, que ce soit de manière directe ou par le biais de tiers, d'offrir, de consentir, d'accepter ou de chercher à obtenir, pour lui-même ou pour des tiers, des présents ou des avantages dans le cadre de l'attribution et/ou de l'exécution du contrat. Cette disposition s'applique également aux primes de célérité.

Le contractant s'interdit de passer avec une ou plusieurs autres entreprises des ententes entravant la concurrence.

Toute forme de corruption est à proscrire. Le contractant s'engage à prendre des mesures appropriées et adaptées en vue de prévenir et de lutter contre la corruption. Il est tenu, en outre, de signaler sans délai au système de signalement de la GIZ les cas confirmés ainsi que les cas fortement suspects de corruption et/ou de délits d'atteinte aux biens, tels que la fraude, le détournement frauduleux ou l'abus de confiance, en rapport avec l'exécution du marché. Le système de signalement est accessible via le [portail de signalement](#), le-la conseiller-ère en matière d'intégrité de la GIZ via [integrity-mailbox@giz.de](mailto:integrity-mailbox@giz.de), ou le médiateur externe via [ombudsmann@ra-js.de](mailto:ombudsmann@ra-js.de) => [www.giz.de/en](http://www.giz.de/en) • [About GIZ](#) • [Compliance](#) • [Whistleblowing](#).

### 1.5.3 Conséquences en cas de manquements

Si le contractant passe outre l'une des interdictions ou obligations citées au point 1.5 et que la GIZ résilie le contrat pour cette raison, la résiliation sera imputable au contractant. Dans le cas de violation d'une des obligations résultant des dispositions stipulées au point 1.5, la GIZ peut, dans la mesure où cela est approprié, exclure le contractant pour une durée déterminée d'appels d'offres futurs.

### 1.6 Confidentialité

Le contractant est tenu de garder confidentielles, pendant et après la durée du contrat, toutes les données et autres informations en rapport avec le marché (documents qui lui ont été transmis ou informations échangées avec lui, par exemple), dont lui et ses collaborateurs auront eu connaissance lors de l'exécution du marché. Cette disposition s'applique également lorsque ces documents ou informations n'ont pas été expressément signalés comme secrets ou confidentiels.

Le contractant n'est pas autorisé à divulguer à des tiers des documents et résultats de travail de quelque nature que ce soit, en particulier des rapports, à moins que la GIZ ne lui ait préalablement signifié son accord par écrit. Le commettant/client de la GIZ fait également partie des tiers au sens de la présente disposition. Le contractant ne doit pas non plus utiliser ces données et informations à des fins personnelles.

### 1.7 Autorisation de publication par la GIZ

Toute publication sur l'activité du contractant dans le cadre du projet requiert l'autorisation préalable de la GIZ sous forme

écrite avec signature. Une description succincte du marché et du cadre d'activité du contractant à des fins de relations publiques n'est cependant pas soumise à cette procédure d'autorisation préalable. La description succincte consiste à indiquer l'objet du marché et ses principaux résultats. Le contractant doit, dans tous les cas, exprimer sous une forme appropriée qu'il effectue sa mission pour le compte de la GIZ et mentionner le commettant/client de la GIZ et, le cas échéant, d'autres financeurs.

### 1.8 Prise en compte de la charte graphique de la GIZ

Lors de la conception de matériels relatifs au marché destinés à des tiers (p. ex. cartes de visite, papiers à en-tête, courriels, publications, présentations), il y a lieu de tenir compte des instructions de la GIZ. La conception doit, en outre, faire l'objet d'une concertation avec la GIZ et l'institution partenaire responsable.

### 1.9 Droits de jouissance/documents sur les résultats de la mission

#### 1.9.1 Principe

Sauf stipulation contraire dans les documents contractuels, le contractant concède à la GIZ l'intégralité des droits transférables de protection et de propriété sur ses résultats de travail. Si les résultats de travail sont protégés par des droits d'auteur ou par d'autres droits de protection non transférables, le contractant concède à la GIZ un droit d'usage irrévocable et exclusif, illimité quant à la durée, au contenu et au lieu, sur l'ensemble des résultats de travail ; ce droit d'usage inclut une exploitation commerciale, même hors du cadre de l'action concernée. En outre, l'auteur renonce expressément à son droit à la mention de son nom.

#### 1.9.2 Résultats de travail

Les résultats de travail mentionnés au point 1.9.1 comprennent tous les biens corporels et incorporels créés ou acquis dans le contexte de l'exécution du contrat, en particulier les études, avant-projets, matériels de documentation, articles, informations, illustrations, dessins et croquis, calculs, plans, photographies, matériels, films négatifs, fichiers image et autres représentations figuratives. Les résultats de travail comprennent également les programmes informatiques que le contractant élabore, adapte, acquiert ou met à disposition dans le cadre de l'exécution du contrat.

#### 1.9.3 Portée des droits d'usage

Les droits d'usage concédés à la GIZ comprennent un droit d'exploitation des résultats de travail, illimité quant à la durée, au contenu et au lieu. La GIZ est en outre autorisée à transférer à des tiers les droits d'usage qui lui ont été concédés ou à concéder à des tiers des droits d'usage simples.

#### 1.9.4 Absence de droit de tiers

Le contractant garantit que les résultats de travail sont exempts de droits de propriété intellectuelle ou d'autres droits de tiers susceptibles de restreindre l'exploitation telle qu'elle est décrite au point 1.9.3. Le contractant libère la GIZ de toute prétention que des tiers pourraient faire valoir du fait de l'octroi ou de l'exercice des droits d'usage visés au point 3.1, et l'indemnise de tous les frais engagés pour la défense de ces droits.

#### 1.9.5 Indemnisation

Handwritten marks: a stylized 'd' and a signature-like mark.

La rémunération contractuelle convenue couvre également la concession des droits d'usage.

#### **1.10 Protection des données**

Dans le cadre du marché, la GIZ traite les données à caractère personnel uniquement dans le respect du Règlement général sur la protection des données (RGPD) de l'Union européenne et d'autres dispositions applicables en matière de protection des données. Ces données sont enregistrées et traitées par la GIZ dans la mesure où cela est nécessaire pour l'exécution du contrat. Le contractant a le droit de consulter, effacer ou rectifier ces données et peut s'adresser à la GIZ (datenschutzbeauftragter@giz.de) ou aux autorités publiques compétentes pour faire respecter ses droits.

Le contractant respecte les dispositions applicables en matière de protection des données et exige leur respect de la part de ses collaborateurs.

Le contractant garantit que les données transmises à la GIZ sont traitées de manière conforme aux directives en vigueur en matière de protection des données et qu'elles sont libres de droits de tiers susceptibles de s'opposer à l'utilisation de ces données dans le cadre du contrat. Le contractant libère la GIZ de toute réclamation pour violation des règles relatives à la protection des données et lui rembourse tous les frais occasionnés dans ce contexte par des mesures de défense juridique ou du fait de sanctions imposées par des organismes publics.

Dans la mesure où le droit applicable en matière de protection des données contient des principes spécifiques s'appliquant obligatoirement à la fourniture des prestations (p. ex. le respect de la mise en œuvre d'exigences techniques destinées à assurer la protection des données dès la conception technique et par défaut), le contractant accordera une importance particulière à la mise en œuvre pratique de ces principes.

Dans la mesure où le contractant traite pour la GIZ des données à caractère personnel au sens de l'art. 28 du RGPD, ce traitement s'effectue sur la base d'un accord *ad hoc*.

#### **1.11 Lutte contre le financement du terrorisme et respect des embargos**

Le contractant ne met à la disposition de tiers figurant sur une liste de sanctions des Nations unies et/ou de l'Union européenne aucun moyen financier ni d'autres ressources économiques, ni de manière directe ni de manière indirecte.

Le contractant n'est autorisé, dans le cadre de l'exécution du contrat, à nouer et/ou à entretenir des relations contractuelles ou des relations d'affaires qu'avec des tiers fiables qui ne sont pas frappés d'une interdiction légale de nouer de telles relations.

Il respecte en outre, dans le cadre de l'exécution du contrat, les embargos et autres restrictions commerciales imposées par les Nations unies, l'Union européenne ou la République fédérale d'Allemagne.

Le contractant informe la GIZ immédiatement et de sa propre initiative de toute inscription du contractant, d'un membre de ses organes de direction, de ses organes d'administration, de ses associés et/ou de son personnel sur une liste de sanctions des Nations unies ou de l'Union européenne. La même disposition s'applique lorsque le contractant prend connaissance d'un événement conduisant à l'inscription sur une telle liste.

Le contractant informe la GIZ immédiatement et de sa propre initiative de la violation de l'une des dispositions du présent point 1.11. Les droits de la GIZ stipulés aux points 5 et 6 restent inchangés.

#### **1.12 Respect des accords concernant le projet**

Le contractant s'engage à respecter les accords de droit international conclus entre la République fédérale d'Allemagne et le pays d'intervention ainsi que, le cas échéant, la convention d'exécution signée pour le projet entre la structure de mise en œuvre du projet et la GIZ.

## **2. Fourniture de prestations par le contractant**

### **2.1 Déploiement d'expert-e-s**

Le contractant garantit que lui-même et, le cas échéant, les expert-e-s qu'il met en place possèdent les qualifications personnelles et professionnelles requises pour mener à bien les tâches qui leur incombent.

Le contractant s'assure que les expert-e-s auquel-le-s il fait appel respectent les dispositions pertinentes du contrat.

### **2.2 Mesures de protection, état de santé requis et assurances nécessaires**

Il incombe au contractant de s'assurer que lui-même et les expert-e-s auquel-le-s il fait appel ont l'état de santé requis pour le pays d'intervention. Il doit notamment veiller à ce que les vaccinations nécessaires soient effectuées. Il doit contracter les assurances nécessaires avec une couverture suffisante (en particulier les assurances maladie, accident et rapatriement). À la demande de la GIZ, le contractant doit apporter la preuve qu'il a respecté ses obligations en la matière.

Toute responsabilité de la GIZ au titre des dommages matériels, de la maladie, des dommages corporels ou du décès du contractant ou de ses collaborateurs affecté-e-s au projet, ou des conséquences afférentes est exclue.

### **2.3 Coopération avec d'autres institutions**

Le contractant et les expert-e-s qu'il déploie s'engagent à coopérer avec la représentation diplomatique allemande à l'étranger, avec les experts-e-s travaillant dans le pays d'intervention et avec les représentant-e-s de la République fédérale d'Allemagne en mission dans le pays d'intervention, de même qu'avec les représentant-e-s et expert-e-s d'organisations multilatérales ou autres, dans la mesure où cela présente un intérêt pour l'exécution des prestations.

### **2.4 Force majeure**

Un cas dit de « force majeure » est un événement inéluctable (catastrophe naturelle, apparition de maladies ou d'épidémies, troubles civils graves, guerre ou actes de terrorisme, par exemple), qui est imprévisible malgré le discernement et l'expérience, qui ne peut être empêché ou neutralisé en déployant des moyens économiquement acceptables et la plus grande diligence et qui empêche une des parties d'exécuter les prestations contractuelles. Dans la mesure où un événement provient de la sphère de l'une des parties, il ne constitue pas un cas de force majeure.

En cas de force majeure, les obligations contractuelles, dans la mesure où elles sont affectées par l'événement concerné, sont suspendues aussi longtemps que persiste l'impossibilité d'exécution due à cette situation, à condition que l'une des parties en informe l'autre sans retard fautif après la survenance de la force majeure. Dans ce cas, le contractant est tenu de prendre toutes les mesures nécessaires pour réduire autant que possible les frais causés par la force majeure et de les documenter.

Si la fourniture des prestations est définitivement impossible pour cause de force majeure ou si l'événement de force majeure dure plus de trois mois, les deux parties contractantes ont le droit de résilier le contrat sans autre préavis. Le droit de la GIZ à résilier le contrat en vertu du point 10 n'en est pas affecté.

En cas d'interruption ou de résiliation pour cause de force majeure, les prestations fournies ainsi que tous les frais prouvés, nécessaires et inévitables du contractant sont à facturer aux prix du contrat. La GIZ peut refuser de rembourser les frais conformément à la présente disposition si le contractant prouve ou documente ses dépenses et les mesures qu'il a prises pour les réduire de manière insuffisante ou s'il tarde à le faire sans motif valable. Le remboursement des frais engagés après deux mois à compter du début de l'interruption est exclu.

Si, avec l'accord de la GIZ, l'activité est poursuivie dans un lieu autre que le lieu d'intervention pour cause de force majeure, le taux d'honoraires convenu par contrat continue d'être payé. Les autres postes de rémunération continuent d'être payés à hauteur du montant convenu au contrat pendant trois mois maximum dans la mesure où les coûts ne sont pas évités ou ne sont pas évitables ou que les ressources ne sont pas utilisées à d'autres fins.

## 2.5 Obligations de rapports et d'information

### 2.5.1 Obligation de rapports

Le contractant soumet dans les délais à la GIZ les rapports dont la nature et la périodicité de remise sont précisés dans les documents contractuels, et ce dans la langue, la forme et au format prescrits. Sauf stipulation contraire du contrat, le contractant rédige les rapports en anglais et les envoie à la GIZ par voie électronique (dans un format compatible avec MS Word et au format PDF).

Les frais afférents à la rédaction des rapports doivent être intégrés aux tarifs d'honoraires des experts ; ils ne sont pas remboursés séparément.

### 2.5.2 Obligation pour le contractant d'informer la GIZ de l'avancement du marché

La GIZ peut à tout moment vérifier l'état d'avancement et les résultats de l'exécution du marché, ce qui inclut la comptabilité afférente au projet et les comptes spéciaux ouverts pour le projet. Le contractant est tenu de mettre à sa disposition les documents nécessaires et de lui communiquer les renseignements requis. À la demande de la GIZ, le contractant doit renseigner d'autres entités ou des personnes ou organisations mandatées par la GIZ et permettre les contrôles demandés. Dans le cas d'un tel contrôle, le contractant s'engage à coopérer de façon adéquate.

<sup>1</sup> [https://finance.ec.europa.eu/eu-and-world/sanctions-restrictive-measures/sanctions-](https://finance.ec.europa.eu/eu-and-world/sanctions-restrictive-measures/sanctions-adopted-following-russias-military-aggression-against-ukraine_en#sanctions)

## 2.7 Conservation de documents se rapportant au marché

Les documents et résultats de travail, y compris les documents financiers, se rapportant au marché doivent être conservés par le contractant pendant dix ans après réception du rapport final et/ou de l'ouvrage, et être remis à la GIZ pour consultation si celle-ci le demande.

## 2.8. Achats de matériels et équipements

Pour les achats de matériels et équipements stipulés au contrat, le contractant doit joindre, en plus des justificatifs requis en vertu du point 3.2.1, une attestation de remise des matériels et équipements au bénéficiaire désigné dans le contrat.

Le contractant ne peut passer de marchés de fournitures qu'à des fournisseurs spécialisés, fiables et compétents, en observant les règles de la concurrence et en tenant compte des impératifs de rentabilité économique. Il doit également s'assurer du respect des critères de transparence, d'égalité de traitement et de qualification des soumissionnaires. En règle générale, trois offres comparables doivent être sollicitées. Le contractant doit respecter les « Règles de la GIZ relatives à la remise au partenaire des biens d'équipement et à leur inventaire » : [www.giz.de/en -> Doing business with GIZ -> Procurement and financing – GIZ as a public contracting authority -> Contracts for services and construction as well as development partnerships: Contract management, invoicing and accounting procedures et ici sous Annexes : Procurement of materials and equipment](http://www.giz.de/en->Doing%20business%20with%20GIZ->Procurement%20and%20financing%20-%20GIZ%20as%20a%20public%20contracting%20authority->Contracts%20for%20services%20and%20construction%20as%20well%20as%20development%20partnerships%3A%20Contract%20management%2C%20invoicing%20and%20accounting%20procedures%20et%20ici%20sous%20Annexes%3A%20Procurement%20of%20materials%20and%20equipment).

### 2.8.1. Lutte contre le financement du terrorisme et respect des embargos

Le contractant ne met à la disposition de tiers figurant sur une liste de sanctions des Nations unies et/ou de l'Union européenne aucun moyen financier ni d'autres ressources économiques, ni de manière directe ni de manière indirecte. Dans le cadre de l'exécution du contrat, le contractant n'est autorisé à nouer et/ou à entretenir des relations contractuelles ou des relations d'affaires qu'avec des tiers fiables qui ne sont pas frappés d'une interdiction légale de nouer de telles relations. La GIZ souligne expressément que ses contractants, et leurs propres fournisseurs, sont tous tenus, dans le cadre de l'exécution du contrat, d'observer et de respecter l'ensemble des embargos et autres restrictions commerciales imposés par les Nations unies, l'UE et la République fédérale d'Allemagne. Cela vaut notamment pour les sanctions actuelles de l'UE contre la Russie, la Biélorussie, la Crimée et les régions concernées de l'est de l'Ukraine<sup>1</sup>. En conséquence, le contractant a l'obligation contractuelle de ne livrer que des marchandises qui ne tombent pas sous le coup de ces sanctions. En outre, le contractant est tenu d'apporter tout le soutien nécessaire pour permettre à la GIZ de s'assurer du respect du régime de sanctions. Le contractant informe la GIZ immédiatement et de sa propre initiative de toute inscription du contractant, d'un membre de ses organes de direction, de ses organes d'administration, de ses associés et/ou de son personnel sur une liste de sanctions des Nations

[adopted-following russias-military-aggression-against-ukraine\\_en#sanctions](https://finance.ec.europa.eu/eu-and-world/sanctions-restrictive-measures/sanctions-adopted-following-russias-military-aggression-against-ukraine_en#sanctions)

*Handwritten initials or signature*



unies ou de l'Union européenne. La même disposition s'applique lorsque le contractant prend connaissance d'un événement conduisant à l'inscription sur une telle liste.

Le contractant informe la GIZ immédiatement et de sa propre initiative de la violation de l'une des dispositions du présent point.

### **2.8.2. Garantie du respect de embargos et autres restrictions commerciales en vigueur**

Avant la conclusion éventuelle d'un contrat, la GIZ se réserve le droit de vérifier l'origine ou la provenance des marchandises qui lui sont proposées. Cette vérification vise à garantir le respect des embargos et d'autres restrictions commerciales en vigueur conformément au devoir de diligence de la GIZ. Cela concerne notamment les sanctions de l'UE actuellement en vigueur à l'encontre de la Russie, de la Biélorussie, de la Crimée et des territoires concernés de l'est de l'Ukraine<sup>2</sup> (et en premier lieu les règlements (UE) n° 833/2014 et 765/2006). En soumettant son offre, le soumissionnaire s'engage vis-à-vis de la GIZ, dans le cas où le marché est susceptible de lui être attribué – à apporter tout le soutien nécessaire pour permettre à la GIZ de s'assurer du respect du régime de sanctions. Cela comprend notamment l'obligation de remplir, à la demande de la GIZ, une « déclaration sur l'honneur relative à la détermination de l'origine ou de la provenance des marchandises proposées » et/ou de mettre à disposition les garanties d'origine exigées par la GIZ. Si le soumissionnaire ne remplit pas cette obligation ou ne la satisfait pas dans un délai raisonnable, son offre est rejetée. L'attribution du marché ne peut avoir lieu qu'à l'issue de la vérification de l'origine ou de la provenance des marchandises proposées. Si cette vérification révèle des indices ou des faits empêchant l'attribution du marché au soumissionnaire, la GIZ en informe immédiatement ce dernier. En outre, dans ce cas, la GIZ se réserve le droit d'attribuer le marché au soumissionnaire suivant dans le classement du concours sous-jacent

## **3. Rémunération et décomptes**

### **3.1 Principes et éléments de la rémunération**

Le prix indiqué dans le contrat représente le montant maximal exigible ; les coûts dépassant ce montant ne sont pas remboursés.

En plus du prix convenu au contrat, le contractant peut, le cas échéant, facturer la TVA au taux légal applicable.

La rémunération porte sur les postes de rémunération convenus dans le contrat. Les montants convenus correspondant à ces postes sont des montants maximaux.

Les rabais, escomptes, ristournes, allègements ou remboursements fiscaux de même que toutes les autres réductions de prix que le contractant parvient à obtenir, dans le cadre de l'exécution des prestations, sur des coûts remboursés par la GIZ doivent être mis à profit et répercutés sur la GIZ ou être défalqués du décompte.

#### **3.1.1. Taux des honoraires**

Les honoraires sont calculés sur la base de jours d'expert-e. Les jours d'expert-e sont des journées complètes durant lesquelles le contractant ou un-e ou plusieurs des expert-e-s auquel-le-s il fait appel réalisent des prestations pour la GIZ. Les journées uniquement consacrées aux voyages et déplacements ne constituent pas des jours d'expert-e.

Si le contrat le prévoit, il est également possible, dans certains cas, de calculer les honoraires sur la base d'heures d'expert-e. Les décomptes ne peuvent pas être effectués sur la base d'autres unités.

Le taux des honoraires du contractant ou des expert-e-s auquel-le-s il fait appel couvre l'ensemble des charges de personnel, charges accessoires comprises, les frais de communication, les coûts afférents à la rédaction des rapports ainsi que tous les frais généraux, le bénéfice, les intérêts, les risques, etc.

#### **3.1.2 Frais de voyage et de mission**

##### **3.1.2.1 Frais de voyage par avion et autres frais de transport**

Les frais de voyage en avion ou par d'autres moyens de transport sont remboursés à hauteur des montants convenus dans le contrat, généralement sous forme forfaitaire, et exceptionnellement contre production de justificatifs.

##### **3.1.2.2 Indemnité journalière de subsistance**

L'indemnité journalière couvre les frais de subsistance supplémentaires exposés par le contractant et/ou ses expert-e-s lors d'une mission de plus d'une journée qui se déroule en dehors de leur lieu de résidence permanent et/ou de leur siège.

##### **3.1.2.3 Indemnité d'hébergement**

L'indemnité d'hébergement couvre les frais exposés par le contractant et/ou ses expert-e-s pour leur hébergement lors d'une mission se déroulant en dehors de leur lieu de résidence permanent et/ou de leur siège social, pour autant qu'un tel hébergement soit nécessaire.

Ces indemnités sont versées dans la mesure où l'hébergement est rendu nécessaire du fait du contrat. Les nuitées correspondantes doivent être notées séparément sur le justificatif du temps travaillé.

##### **3.1.2.4 Autres frais de voyage**

Les autres frais de voyage induits par le contrat sont remboursés à hauteur du nombre et des quantités convenus dans le contrat, généralement sur une base forfaitaire, dans des cas exceptionnels contre production de justificatifs.

#### **3.1.3 Autres frais**

##### **3.1.3.1 Sous-traitance**

Dans les cas de sous-traitance, les frais effectivement exposés sont remboursés sur présentation de justificatifs à hauteur des montants convenus dans le contrat.

##### **3.1.3.2 Poste de rémunération flexible**

Si un poste de rémunération flexible est prévu dans le contrat, le contractant peut, jusqu'à concurrence de ce poste de rémunération flexible, dépasser les quantités convenues au contrat en tenant compte des prix unitaires et des bases de facturation stipulés dans le contrat. Le poste de rémunération flexible ne comprend que les coûts encourus au titre des

*J*  
*M*

postes de rémunération énumérés, pour autant qu'ils soient convenus au contrat.

Pour solliciter la rémunération flexible, il est nécessaire, avant que les frais concernés ne soient engagés, de recueillir l'accord sous forme écrite avec signature de la GIZ.

### **3.2 Conditions de paiement / facturation dans le cas de contrats de service**

#### **3.2.1 Établissement des factures**

En règle générale, les paiements ne sont effectués que sur présentation des justificatifs correspondants. Le contractant doit fournir l'original de tous les justificatifs demandés.

#### **3.2.2 Justificatifs du temps travaillé**

Le décompte des honoraires, des frais occasionnés par le contrat dans le pays d'intervention ainsi que des éventuelles indemnités journalières et d'hébergement en lien avec le contrat est effectué sur la base d'un justificatif du temps travaillé sur lequel le contractant reporte les jours d'expert-e effectués.

#### **3.2.3. Décompte final et paiement pour solde de tout compte**

Le contractant est tenu de soumettre sa facture finale immédiatement, en tout état de cause six semaines au plus tard après expiration de la durée d'intervention convenue dans le contrat. La facture finale peut, après achèvement des prestations, être présentée avant la fin convenue du contrat. Elle doit inclure toutes les sommes exigibles par le contractant, être vérifiable et contenir toutes les mentions nécessaires (et accompagnée de tous les justificatifs requis). Le paiement pour solde de tout compte intervient après remise d'une facture finale en bonne et due forme et après l'exécution par le contractant de l'ensemble des obligations lui incombant en vertu du contrat.

Les montants qui ont été payés en trop par la GIZ lui sont remboursés par le contractant dès facturation.

Si une avance a été versée et si, malgré une relance de la GIZ, le contractant ne présente pas sa facture finale dans un délai de 15 jours, il devra procéder au remboursement de l'avance.

### **3.3 Conditions de paiement / facturation dans le cas de contrats relatifs à la fourniture d'ouvrages**

Dans le cas de contrats relatifs à la fourniture d'ouvrages, les dispositions prévues au point 3.2 s'appliquent dans les conditions suivantes :

#### **3.3.1 Droit à rémunération**

La facture finale doit être présentée immédiatement, en tout état de cause six semaines au plus tard après réception de l'ouvrage. Elle doit inclure toutes les sommes exigibles par le contractant, être vérifiable et contenir toutes les mentions nécessaires (et accompagnée de tous les justificatifs requis).

Le paiement de la rémunération est échu après réception des prestations et après réception de la facture finale comportant toutes les mentions nécessaires (et accompagnée de tous les justificatifs requis). La GIZ effectue le règlement au plus tard 30 jours après la date d'échéance des créances dûment justifiées.

#### **3.3.2 Retenue de garantie**

Si le versement d'acomptes a été convenu dans le contrat, une retenue de 10 % sera prélevée sur les montants facturés (TVA comprise) conformément aux termes du contrat. La retenue de garantie ne sera pas versée dans un premier temps. Elle peut être remplacée par la constitution d'une sûreté. La retenue de garantie est libérée après réception de l'ensemble de la prestation.

#### **3.3.3 Réception**

La réception est effectuée sous forme écrite avec signature.

Les droits à garantie de la GIZ au titre de défauts apparents au moment de la réception restent intacts, même si la GIZ ne s'est pas réservé, lors de la réception, le droit de les invoquer.

## **4. Avenants au contrat**

Les parties au contrat peuvent convenir d'adaptations au contrat portant sur le contenu des prestations, leur durée d'exécution et la rémunération convenue.

Tous les changements qui exigent de modifier le cadre estimatif détaillé, le remplacement d'expert-e-s et toutes autres modifications essentielles du contrat sont convenus entre les parties par le biais d'un avenant au contrat sous forme écrite avec signature. Les changements exigeant de modifier le cadre estimatif détaillé concernent, par exemple, les modifications apportées à la durée d'exécution des prestations, l'élargissement du contenu des prestations, les ajustements des besoins en personnel et/ou les modifications de la rémunération.

## **5. Réparation, interruption et résiliation**

### **5.1 Réparation**

La GIZ peut exiger qu'il soit remédié à tout défaut constaté dans les prestations du contractant ; cette demande de réparation n'est pas une condition préalable à l'exercice d'autres droits.

### **5.2 Interruption**

La GIZ peut ordonner à tout moment une interruption totale ou partielle de l'activité, pour des raisons politiques, par exemple. Dans ce cas, le contractant doit prendre toutes les mesures nécessaires pour réduire ses coûts autant que possible.

Si l'interruption dure plus de trois mois, le contractant peut résilier le contrat.

En cas d'interruption ou de résiliation, les prestations effectivement exécutées jusqu'à ce moment-là ainsi que tous les frais nécessaires et prouvés engagés par le contractant jusqu'à la fin de l'interruption sont à facturer aux prix du contrat. Tout autre droit est nul et non avenue.

### **5.3 Résiliation**

La GIZ peut à tout moment, sans autre préavis et sans demande préalable de réparation des défauts, résilier le contrat dans sa totalité, pour certaines parties de prestations ou relativement à certains expert-e-s.

#### **5.3.1 Résiliation pour un motif non imputable au contractant**

Si la GIZ résilie le contrat pour un motif non imputable au contractant, ce dernier est en droit d'exiger la rémunération

*SM*

convenue, déduction faite cependant des dépenses qu'il a ou aurait pu économiser ainsi que des sommes qu'il perçoit grâce à une autre affectation des ressources concernées ou qu'il omet délibérément de percevoir. Les honoraires, de même que les salaires et les coûts salariaux indirects, sont réputés pouvoir être économisés s'ils sont dus pour des périodes qui se situent au-delà de 60 jours à compter de la réception de l'avis de résiliation.

La charge de la preuve dans le cas d'exceptions incombe au contractant.

### **5.3.2 Résiliation pour un motif imputable au contractant**

Si la GIZ résilie le contrat pour un motif imputable au contractant, seules les prestations déjà fournies, dans la mesure où elles sont utilisables par la GIZ, sont rémunérées aux prix contractuels ou, sur la base des prix contractuels, au prorata des parties de prestations fournies par rapport à l'ensemble des prestations prévues au contrat. Les prestations non utilisables sont restituées au contractant à ses frais. Dans la mesure où la fourniture de services figure parmi les prestations contractuelles, les services prestés conformément au contrat jusqu'au moment de la résiliation sont considérés comme prestations utilisables. En aucun cas le contractant ne peut faire valoir de prétention excédant la somme contractuelle.

## **6. Responsabilité, pénalités contractuelles et retard**

### **6.1 Responsabilité**

Le contractant est responsable conformément aux dispositions légales. En outre, la GIZ est en droit de faire valoir des dommages occasionnés au bénéficiaire de la prestation du fait du non-respect de ses obligations contractuelles par le contractant.

### **6.2 Pénalités contractuelles**

En cas de violation d'une des obligations résultant des dispositions stipulées aux points 1.4.2 (Normes environnementales et sociales, droits humains), 1.4.3 (Normes en matière de travail) et 1.5 (Intégrité), le contractant est tenu de payer pour chaque manquement une pénalité d'un montant de 25 000 euros. Si l'avantage en nature procuré est supérieur à ce montant de 25 000 euros, la pénalité dont le contractant est redevable s'élève au montant de l'avantage retiré. Cela n'affecte pas le droit de la GIZ de solliciter d'autres dommages-intérêts. La pénalité contractuelle sera cependant déduite de ces dommages-intérêts.

### **6.3 Retards dans la fourniture d'ouvrages**

Si, pour un ouvrage dont la fourniture a été convenue, le contractant ne respecte pas les échéances et délais convenus et ne fournit pas non plus l'ouvrage dans le délai de grâce que lui a fixé la GIZ, celle-ci est en droit, à compter de la date d'expiration du délai de grâce et pour chaque semaine entamée de dépassement de ce délai, d'exiger une pénalité de retard équivalant à 0,5 % du montant de la rémunération, jusqu'à concurrence toutefois d'un maximum de 8 % au total du montant de la rémunération.

## **7. Dispositions finales**

### **7.1 Interdiction de cession de droits par le contractant**

Le contractant ne peut céder de droits résultant du contrat qu'avec l'accord préalable de la GIZ, donné sous forme écrite avec signature.

### **7.2 Nullité partielle**

Si une des dispositions du contrat est frappée de nullité ou s'avère irréalisable, cela n'affectera pas la validité des autres dispositions, qui restent inchangées. La clause invalide ou irréalisable sera remplacée par la disposition valide et réalisable dont les effets se rapprochent le plus du but économique poursuivi par les parties au contrat avec la clause frappée de nullité ou devenue irréalisable. Cette disposition s'applique *mutatis mutandis* si le contrat présente des lacunes.

**Déclaration d'éligibilité pour les passations de marchés  
– Appel d'offres public**

**Numéro de contrat : 83478005**

**Sommaire**

|  |   |
|--|---|
| Numéro de contrat : 83478005 .....           | 1 |
| Rubrique réservée aux personnes morales..... | 1 |
| Causes d'exclusion .....                     | 1 |
| Performance économique et financière.....    | 2 |
| Performance technique.....                   | 2 |
| Récapitulatif des projets de référence.....  | 3 |
| Déclaration d'intégrité .....                | 4 |
| Primauté des règles propres de la GIZ.....   | 5 |

**Je déclare / Nous déclarons par la présente :**

**Rubrique réservée aux personnes morales**

|   |  |
|---|--|
| <b>N° de registre du commerce / autre numéro d'enregistrement de l'entreprise :</b>   |  |
| <b>Juridiction / autorité compétente</b>  |  |
| <b>Un-e expert-e proposé-e est ou a été lié-e à la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH ou à l'une des organisations dont elle est issue par un contrat de travail (stage y compris). Un-e expert-e proposé-e travaille ou a travaillé comme expert-e intégré-e placé-e par le Centre pour la migration internationale et le développement (CIM). Un-e expert-e proposé-e travaille ou a travaillé comme assistant-e technique détaché-e sur la base de la loi allemande relative aux AT.</b> | <input type="checkbox"/> NON<br><input type="checkbox"/> OUI, en tant que _____ sur la période _____<br><input type="checkbox"/> OUI, retraité-e de la GIZ<br><input type="checkbox"/> OUI, collaborateur-riche mis-e en disponibilité |
| <b>Un-e expert-e proposé-e ou une entreprise avec laquelle l'expert-e est en relation a conseillé la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH en amont de la présente procédure de passation ou a participé d'une autre façon à la préparation de cette procédure.</b>  | <input type="checkbox"/> NON<br><input type="checkbox"/> OUI, de la manière suivante : _____   |

**Causes d'exclusion**

*La déclaration relative aux causes d'exclusion ci-dessous est valable pour chacun des membres d'un consortium ou d'un groupement.*

*Handwritten initials: OR, MA*

**Déclaration d'éligibilité pour les passations de marchés  
– Appel d'offres public****Performance économique et financière****Chiffres clés de l'entreprise**

Votre chiffre d'affaires réalisé par l'ensemble de l'entreprise au cours des trois derniers exercices clos atteint-il (chaque année) au minimum **200 000 MAD** net ?

oui

non

Le nombre d'employé-e-s au 31 décembre de l'année précédente atteint-il au moins **1 personne** ?

oui

non

**Performance technique**

*L'aptitude technique doit être démontrée sur la base d'un maximum de 10 projets de référence. Veuillez reporter dans le tableau « Récapitulatif des projets de référence » les indications pertinentes relatives aux trois dernières années conformément aux critères requis. Veuillez noter que cette limitation à 10 projets de référence maximum s'applique aussi aux groupements momentanés d'entreprise. Les candidats ne répondant pas à ces critères minimaux seront considérés comme non aptes et écartés des étapes suivantes de la procédure.*

**Conditions minimales requises relativement aux références**

L'évaluation de l'aptitude est effectuée uniquement sur la base de projets de référence d'un volume minimum de **3 000 MAD**.

Au moins **3 projets** de référence dans le domaine du **Déploiement de solutions IT auprès de TPE**

et au moins **2 projet(s)** de référence au **Maroc** au cours des 3 dernières années.

**Nous déclarons par la présente :**

**La condition minimale concernant les projets de référence dans le domaine demandé est remplie.**

Voir les projets de référence à la ou aux ligne(s) n°                      du tableau.

**La condition minimale concernant les projets de référence dans la région demandée est remplie.**

Voir les projets de référence à la ou aux ligne(s) n°                      du tableau.

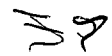
2  
12

**Déclaration d'aptitude pour les passations de marchés d'un montant inférieur ou égal aux seuils de procédure de l'UE – Appel d'offres public**

**Récapitulatif des projets de référence** (indiquer uniquement des projets de référence dont le volume minimum correspond aux « Conditions minimales requises relativement aux références »)

| N° | Intitulé du projet | Commet-tant | Période | Montant du marché en MAD | Pays | Région / pays | Expérience technique | Financement par l'APD <sup>1</sup> (oui/non) | Description du projet (brève présentation du contenu de l'action) |
|----|--------------------|-------------|---------|--------------------------|------|---------------|----------------------|--|---|
| 1  |                    |             |         |                          |      |               |                      |  |   |
| 2  |                    |             |         |                          |      |               |                      |  |   |
| 3  |                    |             |         |                          |      |               |                      |  |   |
| 4  |                    |             |         |                          |      |               |                      |  |   |
| 5  |                    |             |         |                          |      |               |                      |  |   |
| 6  |                    |             |         |                          |      |               |                      |  |   |
| 7  |                    |             |         |                          |      |               |                      |  |   |
| 8  |                    |             |         |                          |      |               |                      |  |   |
| 9  |                    |             |         |                          |      |               |                      |  |   |
| 10 |                    |             |         |                          |      |               |                      |  |   |

<sup>1</sup> Indiquer « oui » pour l'APD (aide publique au développement) lorsque le projet de référence a été financé à **au moins 50 %** par des fonds issus de l'APD.



## **Déclaration d'aptitude pour les passations de marchés d'un montant inférieur ou égal aux seuils de procédure de l'UE – Appel d'offres public**

### **Déclaration d'intégrité**

#### **§ 1 Déclarations de la GIZ**

En sa qualité d'entreprise fédérale, la GIZ aide le gouvernement fédéral allemand à concrétiser ses objectifs en matière de coopération internationale pour le développement durable et œuvre aussi au niveau mondial dans le domaine de l'éducation internationale. Guidée par sa vision du développement durable, la GIZ tient compte d'aspects politiques, économiques, sociaux et écologiques dans toutes ses actions. Dans ce contexte, les principes d'intégrité, de participation, de transparence et de responsabilité sont pour l'entreprise les piliers essentiels d'une prévention efficace de la corruption.

La GIZ conçoit l'intégrité comme un processus vivant et en constante évolution. Allant au-delà de la lutte anti-corruption, ce processus englobe l'ancrage au sein de l'entreprise de normes, valeurs et directives, par exemple en matière de défense de l'environnement et de protection des droits humains. Le code d'intégrité de la GIZ énonce des règles de conduite claires pour les collaborateurs de l'entreprise. Leur action doit être guidée par des principes tels que l'égalité de traitement, le respect des contrats et le respect des lois, la transparence, la loyauté, la confidentialité et le travail en partenariat. Le respect de ces règles est surveillé par le comité de conformité, le conseiller en matière d'intégrité et le médiateur externe.

Si la GIZ a connaissance de comportements passibles de sanctions pénales en Allemagne et/ou à l'étranger de la part de ses collaborateurs ou d'un soumissionnaire, candidat, contractant ou sous-traitant ou si elle a des soupçons concrets à ce sujet, elle ouvrira une enquête interne et en référera au Parquet si les soupçons se confirment.

Les partenaires commerciaux, partenaires de projet, groupes cibles et le public intéressé sont invités à participer à l'élucidation de faits présumés de corruption. En cas de soupçons fondés relatifs à une violation du code d'intégrité, ils peuvent contacter le conseiller en matière d'intégrité de la GIZ ou le médiateur externe de la GIZ. Ils sont tenus d'observer la plus stricte discrétion et peuvent aussi être contactés en amont si certains points demandent des éclaircissements.

- Conseiller·ère·s en matière d'intégrité de la GIZ :  
*Madame Carola Faller (Eschborn), tél. : +49 6196 79-3529 et*  
*Monsieur Hans-Joachim Gante (Bonn), tél. : +49 228 4460-1557*  
E-mail : [integrity-mailbox@giz.de](mailto:integrity-mailbox@giz.de)
- Médiateur externe de la GIZ,  
*M<sup>e</sup> Edgar Joussen, avocat, tél. : +49 30 315 18 7-0*  
E-mail : [ombudsmann@ra-ja.de](mailto:ombudsmann@ra-ja.de)  
[www.giz.de/ombudsmann](http://www.giz.de/ombudsmann)

L'entreprise est également soumise aux dispositions du code de bonne gouvernance de l'État fédéral pour les entreprises publiques et observe ses recommandations en matière de transparence. La GIZ publie chaque année sur son site Internet un rapport sur la gouvernance de l'entreprise, dans lequel elle divulgue entre autres les rémunérations des membres du directoire. En ce qui concerne les achats, la GIZ, en sa qualité de pouvoir adjudicateur, respecte scrupuleusement les prescriptions du droit des marchés publics en donnant la priorité aux appels d'offres publics et en veillant à une stricte séparation des opérations de planification, d'attribution des marchés et de décompte.

*S*  
*M*

## **Déclaration d'aptitude pour les passations de marchés d'un montant inférieur ou égal aux seuils de procédure de l'UE – Appel d'offres public**

La GIZ est en outre régulièrement soumise à un contrôle à la fois interne et externe. En sa qualité d'entreprise fédérale, la GIZ est contrôlée par la Cour fédérale des comptes.

### **§ 2 Déclarations du contractant**

Le contractant déclare connaître et observer le système de valeurs et d'intégrité de la GIZ décrit plus haut. Il est tenu en particulier de respecter, dès la phase de préparation d'un contrat, les principes d'intégrité énoncés dans les Conditions générales relatives à la fourniture de services et d'ouvrages pour la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH (points 1.4, 1.5 et 1.11).

Le contractant, dans la mesure où il s'agit d'une personne morale, prendra des mesures organisationnelles afin d'instruire ses employé·e·s et ses sous-traitants des principes d'intégrité de la GIZ conformément aux points 2.1.4 et 2.4.2.1 des Conditions générales, et s'emploiera à promouvoir et contrôler le respect de ces principes. Le contractant informera ses employé·e·s et sous-traitants de ce que la GIZ a, en la personne de l'avocat M<sup>e</sup> Edgar Joussen, mandaté pour le traitement confidentiel de cas suspects un médiateur externe qui garantit le plus strict anonymat aux personnes susceptibles d'apporter des indications utiles, en particulier sur des faits présumés de corruption.

Le contractant déclare qu'il s'abstiendra, dans le cadre de l'exécution du contrat, de passer des marchés de sous-traitance avec des personnes et entités de fiabilité douteuse.

Le contractant s'abstiendra, dans le cadre d'une procédure d'adjudication en cours, d'entrer en contact avec des personnes extérieures à l'entité de la GIZ chargée de la gestion des contrats qui sont impliquées dans cette même procédure. Le contractant sollicitera les renseignements dont il a besoin concernant la procédure d'adjudication en cours exclusivement par écrit auprès de l'unité organisationnelle compétente au sein de la GIZ, la division Achats et contrats, qui coordonne également les réponses à donner aux questions d'ordre technique. Le contractant est parfaitement conscient qu'il risque sinon d'être exclu de la compétition.

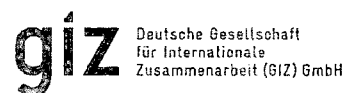
### **Primauté des règles propres de la GIZ**

Nous nous engageons à reconnaître la primauté de toutes les clauses qui seront introduites dans la procédure de passation avec les documents du marché par le pouvoir adjudicateur (GIZ) et déclarons qu'hormis les contenus de l'offre soumise, aucun autre contenu provenant, par exemple, de contrats préliminaires ou d'autres documents, et plus particulièrement de nos propres conditions générales, ne sera intégré à l'offre.

**En envoyant ce document via la place virtuelle de passation des marchés de la GIZ, je certifie / nous certifions que les informations fournies ci-dessus sont exactes et complètes.**



# Termes de référence (TdR) pour les achats de services d'une valeur inférieure au seuil de l'UE



|  |   |
|--|---|
| <b>Prestation objet de l'appel d'offres :</b><br>Déploiement de solutions numériques innovantes<br>au profit de la TPE marocaine | <b>Numéro de dossier /<br/>unité de gestion :</b><br><b>2022.2084.6</b> |
|--|---|

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1. Contexte</b> .....   | <b>3</b>  |
| <b>1.1 Contexte du projet « Inclusion numérique des Très petites, Petites et Moyennes<br/>Entreprises » (DigiTPME)</b> ..... | <b>3</b>  |
| <b>1.2 Contexte relatif à cet appel d'offres</b> .....   | <b>3</b>  |
| <b>1.3 Description du challenge</b> .....  | <b>4</b>  |
| <b>1.4 Objectif de cet appel d'offres</b> .....  | <b>5</b>  |
| <b>1.5 Description de la prestation demandées dans cet appel d'offres</b> .....  | <b>6</b>  |
| <b>1.6 Activités annexes qui seront réalisées par le projet DigiTPME dans le cadre de ce<br/>pilote</b> .....                | <b>7</b>  |
| <b>2. Concept de l'appel d'offres</b> .....  | <b>8</b>  |
| <b>2.1 Critères d'éligibilité</b> .....  | <b>8</b>  |
| <b>2.2 Aperçu du processus d'évaluation</b> .....  | <b>9</b>  |
| <b>2.3 Description de l'offre technique</b> .....  | <b>9</b>  |
| <b>2.4 Critères d'évaluation technique</b> .....   | <b>9</b>  |
| <b>3. Description du processus de sélection</b> .....  | <b>19</b> |
| <b>3.1 Calendrier de d'appel d'offres</b> .....  | <b>19</b> |
| <b>3.2. Renseignements et clarifications relatives à l'appel d'offres</b> .....  | <b>19</b> |
| <b>3.3. Présentation des offres par vidéo-conférence</b> .....   | <b>20</b> |
| <b>3.4. Attribution des contrats</b> .....   | <b>20</b> |
| <b>4. Durée du contrat et paiement</b> .....   | <b>20</b> |
| <b>4.1 Durée du contrat</b> .....  | <b>20</b> |
| <b>4.2 Programme obligatoire de mise en œuvre et de soutien</b> .....  | <b>20</b> |
| <b>4.3 Paiement et Jâlons</b> .....  | <b>21</b> |
| <b>4.4 Droits d'utilisation</b> .....  | <b>22</b> |
| <b>4.5 Traitement en sous-traitance de données à caractère personnel</b> .....   | <b>22</b> |

*Handwritten initials*

## 0. Liste des abréviations

|                      |   |
|----------------------|---|
| ADD                  | Agence de Développement du Digital  |
| Conditions générales | Conditions générales relatives à la fourniture de services et d'ouvrages pour la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH |
| DigiTPME             | Projet de coopération « Inclusion numérique des Très petites, Petites et Moyennes Entreprises »   |
| MTNRA                | Ministère de la Transition Numérique et de la Réforme de l'Administration   |
| PE                   | Petit Entreprise  |
| TdR                  | Termes de référence   |
| TPE                  | Très petite entreprise  |
| UE                   | Union européenne  |

## 1. Contexte

### 1.1 Contexte du projet « Inclusion numérique des Très petites, Petites et Moyennes Entreprises » (DigiTPME)

La Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH est active au Maroc depuis 1975. En collaboration avec ses partenaires, elle développe des solutions efficaces qui ouvrent des opportunités pour les personnes et améliorent leurs conditions de vie de manière durable. En tant qu'entreprise publique fédérale, la GIZ soutient de nombreux secteurs et un grand nombre de partenaires nationaux et internationaux dans la mise en œuvre de leur coopération bilatérale, régionale et internationale. Fondée sur une vaste expérience professionnelle et une confiance mutuelle, la Coopération Maroco-allemande est un pilier du développement de la région. A travers ses projets mondiaux, régionaux et bilatéraux, la GIZ apporte une contribution significative au développement durable au Maroc.

#### Informations succinctes sur le projet DigiTPME :

Au Maroc, la transformation digitale a pris une place prépondérante dans le développement économique et social du pays. L'économie marocaine est composée en très large partie de Très Petites, Petites et Moyennes Entreprises (TPME), qui constituent ainsi le moteur de l'emploi et de la croissance économique du Royaume. Cependant, la plupart des TPME marocaines ne profitent pas encore des avantages de la transformation numérique, qu'elles continuent à percevoir plutôt comme un facteur de coût que comme un investissement d'avenir et une opportunité de développement commercial. Cette situation est renforcée par le fait que les offres publiques et privées de soutien à la transformation numérique ne sont pas suffisamment adaptées à leurs besoins.

Pour remédier à cette situation, la GIZ, en partenariat stratégique avec **le Ministère de la Transition Numérique et de la Réforme de l'Administration (MTNRA)** et bras opérationnel **l'Agence de Développement du Digital (ADD)** qui est chargée de mettre en œuvre le projet « Inclusion numérique des Très petites, Petites et Moyennes Entreprises » (DigiTPME) afin d'améliorer l'accès et l'utilisation des outils numériques par des TPME.

Le projet DigiTPME vise les impacts suivants :

- **Axe 1** : La cohérence de la contribution du secteur public à l'inclusion numérique des TPME est améliorée
- **Axe 2** : Des offres d'accompagnement pertinentes et adaptées aux besoins sont disponibles pour les TPME
- **Axe 3** : Les TPME ont accès aux services de numérisation et sont disposées et aptes à les utiliser.

### 1.2 Contexte relatif à cet appel d'offres

La digitalisation des TPE au Maroc se heurte à plusieurs obstacles qui peuvent être déclinés sur trois niveaux : **culturel, technologique et financier** :

➤ **Sur le plan culturel :**

Un grand nombre de TPE n'ont pas encore saisi l'importance stratégique de la digitalisation pour leur croissance et leur compétitivité. L'adoption d'une véritable culture digitale est cruciale pour en faire un levier durable, plutôt qu'une simple tendance temporaire. Beaucoup de TPE hésitent encore à se digitaliser en raison d'une perception négative du rapport opportunité/risque, et du manque de compréhension de leurs propres besoins en la matière.

➤ **Sur le plan technologique :**

Les TPE font face à des défis liés à la complexité des technologies, qui freinent leur transformation numérique. Le manque de formations sur-mesure et d'accompagnement de proximité, adaptés au niveau de maturité digitale des entreprises, représente un grand frein pour elles.

La production et l'usage peu répandu des solutions spécifiques au contexte marocain, telles que des passerelles de paiement locales, des marketplaces adaptées ou des plateformes dédiées sont un manque à gagner important dans le développement d'une offre adaptée.

➤ **Sur les plans financier et commercial :**

Le coût des solutions digitales disponibles sur le marché constitue un obstacle majeur pour les TPME, notamment en raison de la disparité entre leurs capacités financières et les exigences des opérateurs du digital. La barrière financière empêche beaucoup d'entreprises d'investir dans leur transformation digitale, surtout quand le retour sur investissement n'est pas toujours clairement établi. En effet, beaucoup d'entreprises ne sont pas pleinement conscientes des opportunités commerciales offertes par le numérique et les modèles d'affaires basés sur le numérique.

C'est pourquoi le projet DigiTPME a décidé de lancer un pilote sur 3 régions (Fès-Meknès, l'Oriental et Marrakech-Safi) auprès de 300 TPE afin de tester l'impact de la mise en place des différents mécanismes d'appui à la digitalisation de la TPE sur la réduction des obstacles cités et, par conséquent, l'évolution de leur niveau de maturité digitale.

Un des mécanismes d'appui consiste en l'aide à l'acquisition et au déploiement d'une solution logicielle. Ainsi le MTNRA, en collaboration avec l'ADD et la GIZ, envisagent à travers le présent appel d'offres de soutenir 60 TPE marocaines dans leur parcours l'adoption et la mise en œuvre de solutions digitales.

### **1.3 Description du challenge**

Le Challenge : Déployer des Solutions Digitales pour les TPE Marocaines

Le véritable défi n'est pas seulement de fournir des solutions logicielles adaptées, mais de réussir à déployer ces solutions de manière efficace et durable auprès des TPE marocaines ciblées. En effet, plusieurs obstacles structurels sont à surmonter pour mener à terme cette action. Il s'agit notamment :

1. Isolement des TPE :  
Les TPE opèrent souvent de manière isolée, avec peu de ressources externes ou d'interactions avec d'autres entreprises dans leur secteur. Cet isolement freine leur accès à l'information et aux technologies, rendant difficile la prise de conscience de l'importance du digital pour leur développement.
2. Besoins d'accompagnement personnalisé :  
La transformation digitale ne peut pas être standardisée. Chaque TPE a des besoins spécifiques selon son secteur, sa taille et son niveau de maturité digitale. Un accompagnement sur mesure est nécessaire pour comprendre ces besoins, fournir des conseils adaptés et proposer des solutions faciles à adopter et à utiliser.
3. Absence de ressources IT dédiées :  
La plupart des TPE n'ont pas de personnel dédié à la gestion informatique ou à la maintenance des solutions digitales. Elles dépendent donc fortement d'un soutien externe pour intégrer et utiliser les outils numériques, ce qui ralentit leur adoption du digital.
4. Le digital n'est pas une priorité :  
Pour de nombreuses TPE, la digitalisation n'est pas perçue comme un enjeu stratégique à court terme mais comme un coût. Elles sont souvent concentrées sur des défis plus immédiats, comme la gestion de leur activité quotidienne, ce qui repousse l'adoption du digital à plus tard.

Le challenge de cet appel d'offres réside donc dans la capacité à proposer non seulement une solution robuste et innovante, mais aussi une méthodologie d'accompagnement et de déploiement qui permette de surmonter les obstacles cités, le tout avec un prix fixe forfaitaire de 200 000 MAD et dans les délais (période de 6 mois de déploiement suivis de 6 mois de maintenance).

#### **1.4 Objectif de cet appel d'offres**

L'objectif de cet appel d'offres est de sélectionner **10 entreprises technologiques dont chacune** :

- ✓ Satisfait les conditions d'éligibilité,
- ✓ Offre une solution dans l'une des catégories préétablies qui adresse les besoins des TPE marocaines, et
- ✓ Justifie la capacité d'accompagner les TPE localisées dans au moins une des trois régions du pilote dans la numérisation d'un processus business particulier pendant 12 mois.

La GIZ peut attribuer un maximum de 10 contrats de services aux soumissionnaires ayant obtenu la meilleure évaluation.

#### 1.4.1 Exigences techniques obligatoires de l'offre

Les solutions ciblées par le présent appel d'offres doivent obligatoirement appartenir à une des catégories suivantes :

- **Solutions de gestion commerciale** (par ex : facturation, devis, gestion des commandes)
- **Solutions de gestion de la relation client** (par ex : CRM,
- **Solutions de marketing digital**
- **Solutions type vente en ligne** (boutique en ligne de produits, plateforme de e-commerce)
- **Solutions type prise de rendez-vous** (réservation pour des services – coiffures, restauration, sport...)
- **Solutions type mini ERP** (gestion interne, RH, gestion de projet, outils collaboratifs, ...)
- **Solutions basées sur des équipements technologiques** : IoT, Caisses, Caméras...

Les offres qui concerneront des solutions d'autres catégories seront exclues de l'évaluation.

Le soumissionnaire doit obligatoirement démontrer sa volonté et engagement de travailler dans une ou plusieurs des régions pilotes, à savoir : Fès-Meknès, l'Oriental et Marrakech-Safi.

Le soumissionnaire doit s'engager à accompagner le déploiement de sa solution auprès d'au moins 6 TPE.

#### 1.5 Description de la prestation demandées dans cet appel d'offres

Chacune des 10 entreprises technologiques sélectionnées se verra alloué un **prix fixe forfaitaire de 200 000 MAD** afin **d'accompagner au moins 6 TPE** (nombre exact à définir par le soumissionnaire dans le formulaire de l'offre technique) dans **au moins une des trois régions pilotes** (Fès-Meknès, l'Oriental et Marrakech-Safi) (également à définir par le soumissionnaire dans le formulaire de l'offre technique).

Les TPE à accompagner auront déjà participé à une session de sensibilisation de 2 jours sur les différents aspects de la digitalisation, auront bénéficié d'un audit interne de leur besoin pendant 2 jours par un cabinet de conseil et auront postulé d'elles même pour bénéficier du déploiement assisté d'une solution logicielle.

Dans le projet, la TPE est définie comme une entreprise marocaine :

- Ayant déposé une déclaration fiscale  
**ou**
- Ayant déclaré au moins un salarié auprès de la CNSS  
**ou**
- Ayant déposé des états de synthèse auprès de l'OMPIC.
- **Et dont le CA se situe entre 3 et 50 MDhs**

De plus, il est exigé aux TPE participants de posséder un accès internet stable, un PC et un téléphone portable.

Les prestataires sélectionnés disposent de 6 mois pour introduire leur solution auprès des TPE sélectionnés (la sélection, la sensibilisation et le matchmaking entre la TPE et le prestataire est assuré par le projet DigiTPME). Cette phase est appelée phase 1 « Implémentation de la solution ».

Dans cette phase le prestataire est tenu de délivrer notamment les prestations suivantes :

- **Adapter les solutions existantes** : Ajustement des solutions aux besoins des TPE cible : par exemple en réduction de la complexité, l'amélioration de l'interface utilisateur, la traduction des solutions en arabe dialectal ou en amazigh transcrit en lettre Tifinagh, ou la réalisation de tests utilisateurs pour des fonctionnalités améliorées.
- **Développer du matériel d'onboarding et de formation** : Création des nouveaux matériels d'accompagnement : par exemple de vidéos explicatives ou de matériel pédagogique pour faciliter la prise en main des solutions numériques par les TPE.
- **Déployer et personnaliser la solution auprès des TPE cible** : Fourniture d'un soutien pour assurer l'installation de la solution, comprenant des formations, des séances de conseil individuel, l'intégration des processus d'affaires de la TPE dans le produit numérique, ainsi qu'un support selon les besoins.
- **Assistance sur place chez les TPE** : déplacement du personnel du soumissionnaire pour l'accompagnement sur site des TPE

A l'issue de ces 6 mois, les entreprises technologiques sélectionnées devront continuer à assurer le fonctionnement de leur solution chez la TPE bénéficiaires et ce sur une période de 6 mois additionnels. (Phase 2 – « Maintenance »).

Pendant cette phase, le prestataire sera amené à répondre aux besoins des TPE et à garantir le support nécessaire à la continuité de l'exploitation de la solution par la TPE, comme prévu dans le contrat.

### **1.6 Activités annexes qui seront réalisées par le projet DigiTPME dans le cadre de ce pilote**

Au-delà du présent appel d'offres, le projet DigiTPME va assurer différentes activités dans le cadre du pilote :

#### **1. Identification et sensibilisation des TPE bénéficiaires**

Le projet « DigiTPME » lancera un appel à candidature pour les TPE participantes au programme dans trois régions (Fès-Meknès, l'Oriental et Marrakech-Safi) pour sélectionner 300 TPE, qui bénéficieront de deux jours de sensibilisations sur les sujets de la digitalisation des TPME et les outils digitaux de base : réseaux sociaux, bureautique, marketplaces en ligne...

La GIZ organisera cette sensibilisation et au maximum 2 personnes par TPE pourront bénéficier.

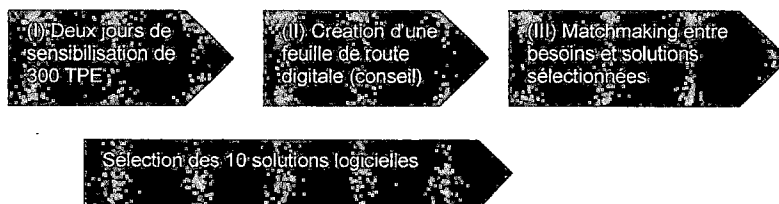
II. Préparation des TPE pour la mise-en-relation avec les entreprises technologiques :  
Co-construction d'une feuille de route de la digitalisation

Après cette phase de sensibilisation, certaines TPE parmi les 300 participantes seront sélectionnés pour bénéficier d'un accompagnement de conseil dispensée par un cabinet spécialisé dans la digitalisation. Cet accompagnement vise à développer leurs feuilles de route de transformation numérique, à prioriser les actions et à les conseiller sur les premières actions à entreprendre.

III. Match-Making entre les besoins des TPE et les entreprises technologiques

Suite à la co-construction de la feuille de route, la GIZ réalisera le match-making entre les besoins des TPE et les solutions déjà sélectionnés dans le cadre de cet appel d'offres.

Voici un schéma récapitulatif de l'ensemble des activités décrites



## 2. Concept de l'appel d'offres

### 2.1 Critères d'éligibilité

Seuls les offres des soumissionnaires éligibles vont être prises en compte dans l'évaluation technique

Les critères d'éligibilité suivants doivent être remplis (voir annexe « Déclaration d'éligibilité » cachetée et signée par le soumissionnaire):

- La société doit être dûment enregistrée en vertu de la loi marocaine
- L'entreprise doit avoir réalisé dans l'ensemble au cours des trois derniers exercices clos (chaque année) au minimum un chiffre d'affaires min de 200 000 MAD
- L'entreprise doit avoir au moins 1 employé salarié au 31 décembre de l'année précédente.
- Trois projets de référence (clients) dans le domaine du Déploiement de solutions IT auprès de TPE et au moins deux projets de référence au Maroc au



cours des 3 dernières années. L'évaluation de l'aptitude est effectuée uniquement sur la base de projets de référence d'un volume minimum de 3 000 MAD.

Les soumissionnaires qui ne satisfont pas aux critères généraux d'éligibilité sont exclus de cet appel d'offres.

## 2.2 Aperçu du processus d'évaluation

De ce fait l'offre des soumissionnaires se compose :

1. D'un **dossier administratif** (qui reprennent les critères d'éligibilité) comme stipule dans la lettre d'Invitation à soumissionner au présent Appel d'Offres

Les entreprises dont le dossier administratif répond aux critères d'éligibilité auront leur offre technique évaluée.

2. D'une **d'offre technique** (Document fourni dans le dossier d'appel d'offre sous format modifiable sous le nom Formulaire PdD\_Final.docx dans le dossier d'offre).
3. D'un **modèle du contrat de licence d'utilisateur final** (EULA / CLUF) inclus les informations suivantes : spécifications par rapport au licence accordée et droits d'utilisation (i), propriété intellectuelle (ii), Garanties et limitations de responsabilité (iii), durée et résiliation (iv), mention de la législation applicable et résolution des conflits (v).

## 2.3 Description de l'offre technique

Les soumissionnaires doivent obligatoirement répondre à cet appel d'offre à l'aide du formulaire de soumission d'offre technique, qui est fourni dans un format modifiable (Formulaire PdD\_Final.docx).

Dans le formulaire de soumission d'offre technique, chaque catégorie contient des questions guides auxquelles les soumissionnaires doivent répondre. La proposition doit être soumise en français. La longueur totale de l'offre technique **ne devrait pas dépasser 16 pages**. Si le formulaire dépasse la limite de pages, la partie excédentaire ne sera pas évaluée.

Une entreprise peut soumettre plusieurs formulaires lors de sa réponse à cet appel d'offres, mais la même solution logicielle ne peut être soumise qu'une seule fois. Un soumissionnaire peut ainsi se voir accordé plusieurs contrats s'ils proposent des solutions différentes répondant aux critères d'exclusion et si les différentes solutions se trouvent dans les 10 offres les mieux évalués.

## 2.4 Critères d'évaluation technique

Les offres seront évaluées sur la base des critères suivants :

| Catégorie | Critère | Points maximums |
|-----------|---------|-----------------|
|-----------|---------|-----------------|

8  
1/12

|                                    |   |            |
|------------------------------------|---|------------|
| A) Solution innovante et robuste   | La solution proposée est-elle innovante et robuste ?  | 68         |
| B) Expérience du soumissionnaire   | L'expérience préalable du soumissionnaire est-elle significative ?  | 53         |
| C) Impact et Faisabilité du projet | Quelle est la capacité du soumissionnaire à déployer la solution auprès des TPE cible ?                             | 41         |
|                                    | A quel point le plan de déploiement de la solution proposée est-il réaliste ?                                       | 30         |
| D) Pérennité et Mise-à-échelle     | Comment peut être assuré que les TPE qui bénéficient de la solution puissent l'utiliser après la fin du programme ? | 8          |
| <b>TOTAL</b>                       |   | <b>200</b> |

Au total, un maximum de 200 points peut être attribués par le comité d'évaluation à chaque offre.

Les critères « catégorie de la solution » (avoir une solution dans une des 7 catégories proposées) (A.1.2), « nombre de TPE chez qui la solution peut être correctement implémentée » (minimum 6 TPME) (C.1.1) et « région(s) où les services liés au déploiement de la solution peuvent être offerts » (minimum une région) (C.1.2) sont **des critères d'exclusion**. Si l'un de ces critères n'est pas satisfait, l'offre est exclue de la suite de l'évaluation.

**Le document Excel « Modalité évaluation des offres » présente l'ensemble des points maximum qui peuvent être obtenu par critère et sous critères.**

**À la suite d'une évaluation technique des offres par le comité, celles dont la note est inférieure à 100 points sur 200 seront exclues de la suite de la procédure.**

L'objectif de la GIZ est de contractualiser avec 10 entreprises différentes.

Dans le cas où deux entreprises placées en 10e position dans l'évaluation finale obtiennent exactement la même évaluation, la GIZ sélectionnera le soumissionnaire qui propose d'accompagner plus de TPME.

### **Evaluation technique**

Le soumissionnaire est appelé à remplir le formulaire Word fourni pour soumettre son offre technique. **Seul ce format de réponse sera accepté.**

#### **A. Solution innovante et robuste**

Le comité d'évaluation notera la solution proposée en suivant les critères décrits ci-dessous

##### A.1. La solution proposée est-elle innovante et robuste ?

Pour ce critère les soumissionnaires doivent indiquer dans le formulaire :

*d*  
*ML*

1. Le nom de la solution,
2. La catégorie de la solution selon les catégories définies dans cet appel d'offres (Attention : il s'agit d'un critère d'exclusion)
3. Une description succincte de la solution
4. Quel a été jusqu'à aujourd'hui le modèle de financement de la solution ? Modèle abonnement / freemium avec options payantes / full gratuite / tarification à l'usage / licences d'entreprise / etc.
5. Merci de joindre à votre offre le modèle de contrat de licence d'utilisateur final (EULA / CLUF)
6. Indiquez pourquoi vous pensez que votre solution apporte une transformation significative à la TPE
7. Une description des caractéristiques métiers et techniques de la solution (en cochant les tableaux présents dans le formulaire).

Le soumissionnaire peut choisir au maximum 4 fonctionnalités parmi les fonctionnalités pré-identifiées dans le tableau. Ces fonctionnalités peuvent appartenir à la catégorie de sa solution ou à une autre catégorie. Le soumissionnaire peut mélanger les fonctionnalités de plusieurs catégories. Toutefois seulement 4 fonctionnalités principales doivent être choisies.

Lors de la présentation par vidéo-conférence, il sera demandé au soumissionnaire de prouver l'existence dans sa solution des fonctionnalités choisies (voir section 3.3, page 21).

| Catégories de solution   | Fonctionnalités pré-identifiées  | Réponses du soumissionnaire |
|--|--|-----------------------------|
| Solutions de gestion commerciale (par ex : facturation, devis, gestion des commandes...) | Gestion automatisée des factures et devis : Création et envoi rapide des factures, devis, et suivis de paiements                                   | Oui<br>Partiellement<br>Non |
|  | Suivi des stocks et commandes : Gestion intégrée des niveaux de stock avec mise à jour en temps réel lors des commandes                            | Oui<br>Partiellement<br>Non |
|  | Rapports financiers : Génération de rapports sur les ventes, les marges et les prévisions pour aider à la prise de décision financière             | Oui<br>Partiellement<br>Non |
| Solutions de gestion de la relation client   | Suivi des interactions clients : Base de données centralisée, historique détaillé des communications et transactions avec les prospects et clients | Oui<br>Partiellement<br>Non |
|  | Automatisation des processus de vente : Automatisation des e-mails, automatisation des rappels   | Oui<br>Partiellement<br>Non |

|   |   |                             |
|---|---|-----------------------------|
|   | Segmentation et ciblage : Personnalisation des campagnes selon les segments de marché et les comportements des utilisateurs   | Oui<br>Partiellement<br>Non |
| Solutions de marketing digital  | Gestion des campagnes publicitaires en multicanal : Créer et gérer des campagnes sur plusieurs plateformes (e-mails, réseaux sociaux, etc.)   | Oui<br>Partiellement<br>Non |
|   | Suivi et analyse des performances : Mesurer le ROI des campagnes, les taux d'ouverture, de conversion, le trafic de visiteurs et similaires   | Oui<br>Partiellement<br>Non |
|   | Chat en direct et chatbots : Outils d'assistance en temps réel pour interagir rapidement avec les clients   | Oui<br>Partiellement<br>Non |
| Solutions type vente en ligne (boutique en ligne de produits, plateforme de e-commerce)                 | Catalogue de produits en ligne : Ajout/modification des produits avec gestion des stocks disponible, photos, descriptions et similaires   | Oui<br>Partiellement<br>Non |
|   | Intégration des moyens de paiement sécurisés : Solutions de paiement en ligne simples et sûres pour les clients   | Oui<br>Partiellement<br>Non |
|   | Gestion des commandes et expéditions : Suivi des commandes depuis la réception jusqu'à la livraison   | Oui<br>Partiellement<br>Non |
|   | Gestion multicanale des ventes et de l'inventaire : Synchronisation possible entre boutique e-commerce, boutique présenteielle et boutiques affiliées sur les marketplaces                    | Oui<br>Partiellement<br>Non |
| Solutions type prise de rendez-vous (réservation pour des services – coiffures, restauration, sport...) | Calendrier de réservation en ligne : Affichage en temps réel des créneaux disponibles pour les clients, Synchronisation des rendez-vous, tâches et événements pour une meilleure coordination | Oui<br>Partiellement<br>Non |
|   | Confirmation et rappel automatique des rendez-vous : Notifications par e-mail ou SMS pour réduire les absences  | Oui<br>Partiellement<br>Non |
|   | Gestion des annulations et modifications : Système simple pour reprogrammer ou annuler des rendez-vous  | Oui<br>Partiellement<br>Non |

d  
H2

|  |   |                             |
|--|---|-----------------------------|
| Solutions type mini ERP (gestion interne RH, gestion de projet, outils collaboratifs, ...) | Gestion des employés : Suivi des présences, des congés et des performances des employés   | Oui<br>Partiellement<br>Non |
|  | Gestion des projets et des tâches : Suivi des projets en cours avec des indicateurs de progression et des affectations de tâches  | Oui<br>Partiellement<br>Non |
|  | Suivi des finances : Gestion des flux financiers internes, y compris la comptabilité et les budgets   | Oui<br>Partiellement<br>Non |
|  | Gestion documentaire : digitalisation des documents, signature électronique, partage de documents, travail collaboratif et similaires                                   | Oui<br>Partiellement<br>Non |
|  | Gestion de l'apprentissage (LMS) : prise en charge de diverses méthodes d'apprentissage, intégration avec d'autres systèmes   | Oui<br>Partiellement<br>Non |
| Solution basée sur des appareils : IoT, Caisses, Caméras...                                | Intégration des appareils IoT : Suivi en temps réel des données des capteurs, caméras, et autres appareils connectés type outils de gestion de flotte connectés via GPS | Oui<br>Partiellement<br>Non |
|  | Systèmes de caisse / Point of Sales: Gestion des transactions de point de vente avec des rapports détaillés sur les ventes  | Oui<br>Partiellement<br>Non |
|  | Sécurité et surveillance : Surveillance à distance des caméras et alertes en cas d'activité inhabituelle ou de sécurité   | Oui<br>Partiellement<br>Non |

| Éléments technique pré-identifiés   | Réponse du soumissionnaire                                    |
|---|---|
| La solution est-elle accessible en ligne sans besoin d'installation dans un serveur dédié ?   | Oui<br>Non  |
| La solution réutilise-t-elle des éléments Open Source ?<br>Si oui, lesquels ?   | Oui<br>Précision :<br>Non                                     |
| Quel est le temps de réponses des pages ou des API de la solution ?   | Moins de 500 ms<br>Entre 500 ms et 1000 ms<br>Plus de 1000 ms |
| La solution respecte-t-elle les normes de sécurité en termes de chiffrement, gestion des accès, audit des logs, et surveillance proactive des menaces ? | Oui<br>Partiellement<br>Non                                   |

|   |  |
|---|--|
|   |  |
| Votre solution est-elle en marque blanche ou complètement développée in-house ?   | Marque blanche<br>Entre les deux<br>Développement in-house |
| Quelle est la capacité d'intégration de votre solution avec d'autres systèmes via des APIs, des webhooks, des plugins ou des connecteurs, afin d'assurer une connectivité fluide et des échanges de données solides ? | Facile<br>Moyennement possible<br>Difficile                |
| Les données clients subissent-elles un back-up journalier ?   | Oui<br>Non   |
| Dans le cadre où vous traitez des données à caractère personnel, possédez-vous une autorisation de la CNDP pour le faire ?  | Oui<br>Non   |

## **B. Expérience du soumissionnaire**

### L'expérience préalable du soumissionnaire est-elle significative ?

Pour ce critère les soumissionnaires doivent justifier de leur expérience pertinente en indiquant :

1. L'année de lancement de la première version de la solution :
2. Le nombre et typologie d'utilisateurs actuellement actifs :

|   |   |
|---|---|
| Nombre d'utilisateurs actifs qui utilisent la solution proposée de manière gratuite |   |
| Nombre d'utilisateurs actifs qui payent pour utiliser la solution proposée          |   |
| Typologie des clients actuels<br>(Valeur indicative)                                | % Micro-entreprise / Auto-entrepreneurs<br>% TPE<br>% ME<br>% Autres                          |
| Localisation des clients actuels  | Région Fès-Meknès<br><br>Région Marrakech-Safi<br><br>Région l'Oriental<br><br>Autres régions |
| Sectorisation des clients actuels   | % Secteur A   |

de  
11

|                     |                    |
|---------------------|--------------------|
| (Valeur indicative) | % Secteur B<br>... |
|---------------------|--------------------|

- Les expériences de travail avec la TPE dans la commercialisation, le déploiement et la maintenance de solutions logicielles

| Phase  | Expériences du soumissionnaire (décrivez les tâches que vous avez réalisé et depuis quand) |
|--|--|
| Adaptation de la solution au marché de la TPME marocaine |  |
| Commercialisation  |  |
| Déploiement  |  |
| Maintenance  |  |

- La composition de l'équipe technique et commerciale responsable de la solution proposée  
(Dans le formulaire de soumission, il est possible d'indiquer au maximum 7 rôles dans l'équipe)

| Description du rôle dans l'équipe | Expériences pertinentes |
|-----------------------------------|-------------------------|
|                                   |                         |
|                                   |                         |

### C. Impact et Faisabilité du projet

#### C.1 Quelle est la capacité du soumissionnaire à déployer la solution auprès des TPE cible ?

Pour ce critère les soumissionnaires doivent indiquer :

1. Le nombre de TPE chez qui la solution peut être correctement implémentée par le soumissionnaire avec le prix fixe forfaitaire alloué de 200 000 MAD. Au moins 6 TPE doivent être accompagnées. (Critère d'exclusion)

Le processus de déploiement intègre dans ce cas toutes les activités depuis l'onboarding de la TPE, la formation, l'installation, la personnalisation, l'assistance à la prise en main et la maintenance. (cf. chapitre 1.4)

*Handwritten marks:*  
S  
1-11

Il n'est pas demandé au prestataire de faire l'intégration de la solution dans le système actuel de la TPE mais d'assurer son installation.

2. Les région(s) où les services liés au déploiement de la solution peuvent être offerts – Au moins une région doit être servie (critère d'exclusion)

|                       |   |
|-----------------------|---|
| Région Fès-Meknès     | Oui, spécifier le nombre de TPE à cibler dans la région / Non |
| Région Marrakech-Safi | Oui, spécifier le nombre de TPE à cibler dans la région / Non |
| Région l'Oriental     | Oui, spécifier le nombre de TPE à cibler dans la région /Non  |

3. Une description des prérequis techniques et fonctionnels que doit impérativement posséder la TPE cible pour pouvoir y déployer la solution :

Par exemple :

- Typologie de dispositifs (portable, téléphone...)
- Système d'exploitation (Windows, Mac, Linux, etc.)
- Navigateur
- Applications déjà disponibles
- Mémoire RAM
- Connectivité
- Autres prérequis (par exemple organisationnels)

C.2 A quel point le plan de déploiement de la solution proposée est-il réaliste ?

Pour ce critère les soumissionnaires doivent indiquer :

- L'approche et l'enchaînement des tâches (inclus les ressources humaines affectées et leur plan de charge sur ce projet) qui seront réalisées afin de déployer correctement la solution proposée auprès du nombre de TPE indiquée au critère précédent et avec le prix fixe forfaitaire de 200 000 MAD.

Pour la phase 1 « Implémentation de la solution » qui a une durée de 6 mois, le soumissionnaire doit préciser :

| Activités possibles pendant la phase 1 | Critères évalués  |
|--|---|
| Adaptation de la solution              | Quelles adaptations éventuelles pourraient être réalisées dans le cadre de cette mission pour mieux adapter la solution existante aux besoins de TPE marocaines ?                               |
|  | Quelles adaptations techniques éventuelles pourraient être réalisées dans le cadre de cette mission pour rendre la solution plus robuste et respectueuses des différentes normes et standards ? |

*Handwritten marks:*  
S  
M



|   |   |
|---|---|
| On-boarding,                                    | Quelle es l'approche de on-boarding (en ligne, présentiel, en groupe, en individuel) et sa durée moyenne estimative   |
|   | Qu'est-ce que vous avez comme matériel de on-boarding déjà créée à destination de la TPE ?  |
| Formation                                       | Quel es le nombre d'heures d'accompagnement présentiel et nombre d'heures accompagnement distanciel nécessaires à la TPE en moyenne pour utiliser la solution ? |
|   | Qui va réaliser les formations ?  |
| Installation de la solution                     | L'installation nécessite-t-elle un déplacement de votre part ?  |
|   | En général combien de temps dure l'installation de votre solution ?   |
| Personnalisation basique de la solution         | Combien de temps pouvez-vous dédier à la personnalisation de la solution ?  |
| Assistance dans la prise en main de la solution | Comment répondez-vous aux requêtes des nouveaux utilisateurs ?  |
|   | Combien d'heures par mois dédiez-vous à cet aspect ?  |

Pour la phase 2 « Maintenance » qui a une durée de 6 mois, précisez :

| Activités possibles pendant cette phase | Critères évalués   |
|---|--|
| Résolution des incidents                | Comment êtes-vous alertés par les incidents sur votre solution ?                                   |
|   | Comment assurez-vous les mises à jour de votre solution ?  |
|   | Quel support offrez-vous pour la résolution des incidents ? (support téléphonique, déplacement...) |

- Le soumissionnaire doit présenter la répartition estimée du prix fixe forfaitaire alloué de 200 000 MAD en distinguant entre les catégories suivantes. Pour rappel, ce prix fixe forfaitaire de 200 000 MAD doit servir à accompagner **l'ensemble** des TPE (chiffre mentionné par le soumissionnaire dans la partie C.1) :

| Catégorie | Item | Partie du prix fixe allouée par le |
|-----------|------|------------------------------------|
|-----------|------|------------------------------------|

|   |   | soumissionnaire en<br>MAD |
|---|---|---------------------------|
| <b>Activités attendues pendant la phase 1 (1 à 6 mois)</b>                                | On-boarding,  |                           |
|   | Formation   |                           |
|   | Installation de la solution   |                           |
|   | Personnalisation basique de la solution   |                           |
|   | Assistance dans la prise en main de la solution   |                           |
| <b>Activités attendues pendant la phase 2 (6 mois)</b>                                    | Résolution des incidents, maintenance curative (incident, panne) et évolutive (mise à jour, etc.)   |                           |
| <b>Achat de matériel et frais de licence</b>  | Matériel : précisez quels achats matériels et pour quel objectif ?  |                           |
|   | Licences : précisez lesquelles et pour quelle durée ?   |                           |
| <b>Frais de transport</b>   | Pour rendre visite et assister les TPE cibles dans les différentes activités (budget global – merci de prendre en compte la politique de remboursement de la GIZ dans votre estimation) |                           |
| <b>Participation aux ateliers du programme obligatoire de mise en œuvre et de soutien</b> | Frais de transport et hébergement pour participer aux 3 ateliers du programme obligatoire de mise en œuvre et de soutien à Marrakech et Casablanca/Rabat (voir chapitre 4.3)            |                           |
| <b>TOTAL</b>  |   | <b>200.000 MAD</b>        |

Ce critère sera évalué selon 3 sous-critères :

- La faisabilité du plan de déploiement proposée en tenant en compte le nombre de TPME que le soumissionnaire souhaite toucher, le budget alloué et le calendrier imposée.
- L'efficacité de l'utilisation des ressources pour chaque phase du projet
- Le respect des phases, du budget et des contraintes du projet

#### **D. Pérennité et Mise à l'échelle**

Quel est le rapport coût/utilité pour le TPE qui décide de conserver la solution logicielle après installation ?

Pour ce critère le soumissionnaire doit décrire le processus permettant à la TPE de continuer à utiliser la solution mise en place après le programme et les frais encourus par celle-ci **pour la durée d'un an**. En particulier mais ne se limitant pas aux aspects liés à de possibles frais de licence ou à un accompagnement supplémentaire en cas de maintenance nécessaire.

**Le document Excel « Modalité évaluation des offres » présente l'ensemble des points maximum qui peuvent être obtenu par critère et sous critères.**

### 3. Description du processus de sélection

#### 3.1 Calendrier de d'appel d'offres

| Étapes                                 | Description   | Dates            |
|--|---|------------------|
| Date de lancement de l'appel d'offres  | Date de publication du présent appel d'offres   | Début décembre   |
| Date limite de dépôt des questions     | Les soumissionnaires peuvent poser des questions à la GIZ concernant l'appel d'offres via l'adresse email dédiée.   | 31.12.2024       |
| Publication des réponses aux questions | La GIZ publiera toutes les questions reçus avec leurs réponses avec le reste des documents de l'appel d'offres sur la plateforme Tanmia.ma.                                   | 06.01.2024       |
| Date limite de dépôt des offres        | Les soumissionnaires peuvent soumettre leur offre jusqu'à cette date  | 20.01.2025       |
| Période de présentation en ligne       | Les soumissionnaires dont l'offre dépasse le seuil minimum d'exclusion seront invités à présenter leur solution (vie en ligne pour clarifications)                            | Début février    |
| Finalisation de la phase d'évaluation  | À la suite des clarifications, une liste de soumissionnaires sélectionnés sera établie et maximum 10 soumissionnaires ayant obtenu la meilleure évaluation sont sélectionnés. | Mi-Février 2025  |
| Préparation des contrats               | Les contrats sont préparés et envoyés aux soumissionnaires retenus sur la base des offres envoyés – pas de négociations possibles   | Fin février 2025 |
| Début de contrat                       | L'équipe projet se mettra en contact avec les entreprises sélectionnées   | Mars 2025        |

#### 3.2. Renseignements et clarifications relatives à l'appel d'offres

Toutes les questions et demandes de clarifications doivent être adressées exclusivement par courrier électronique à l'adresse **MA\_Quotation@giz.de**, avec la mention obligatoire « **83478005\_Demande de complément d'information** » dans la rubrique **objet** de l'e-mail, ce au plus tard le **31.12.2024**. La GIZ répondra aux questions reçus des soumissionnaires avant le 31.12.2024 individuellement et en temps voulu. Les réponses à toutes les questions

*J  
M*

reçus seront publiées d'une manière transparente sur la plateforme Tanmia.ma le 06.01.2025 afin d'assurer une information équitable pour tous les participants.

### **3.3. Présentation des offres par vidéo-conférence**

Suite à la 1<sup>ère</sup> phase de sélection basée sur l'offre technique envoyée par les soumissionnaires, le comité d'évaluation contactera les 10 soumissionnaires avec la meilleure évaluation pour une participation à la présentation de leur offre en vidéo-conférence pour :

1. préciser certains points de l'offre
2. faire une démonstration de la solution (partie fonctionnelle comme technique)

En participant à cette présentation, la GIZ s'engage au respect de la protection des données personnelles mais aussi des données business et technologies qui appartiennent à l'entreprise soumissionnaire.

**La non-participation à la réunion résultera en une exclusion du processus de sélection.**

La réunion se tiendra en virtuel en français et durera une heure. Un lien MS Team vous sera envoyé sur l'adresse email de contact.

Si, au cours de cette session, il est identifié que des informations trompeuses ou erronées ont été communiquées, la GIZ se réserve le droit d'exclure l'offre.

Si l'un des 10 soumissionnaires les mieux classés est exclu de la procédure ou si l'évaluation change après la démonstration de la solution, le soumissionnaire suivant le mieux classé sera invité à une vidéo-présentation. Les 10 soumissionnaires ayant obtenu la meilleure note après l'évaluation technique et la participation à la vidéo conférence se verront attribuer un contrat.

### **3.4. Attribution des contrats**

Après l'évaluation finale des offres, les 10 soumissionnaires les mieux placés se verront attribuer un contrat. Les soumissionnaires non retenus seront informés du résultat de l'appel d'offres. Si moins de 10 soumissionnaires obtiennent l'évaluation minimale requise, la GIZ se réserve le droit de conclure moins de 10 contrats.

## **4. Durée du contrat et paiement**

### **4.1 Durée du contrat**

La durée du contrat est estimée **du 15.03.2025 au 30.04.2026.**

### **4.2 Programme obligatoire de mise en œuvre et de soutien**

Les entreprises technologiques sélectionnées seront conviées à participer **obligatoirement** à 3 ateliers en présence, et 2 ateliers en virtuel. En effet les paiements du prix fixe forfaitaire sont assujettis à la participation à ces ateliers en présentiel (voir paragraphe 4.3) :

1. un atelier virtuel d'onboarding (0,5 jour, Mars 2025)
2. un atelier de lancement (0,5 jour, à Marrakesh, 16 ou 17 Avril 2025)
3. un atelier de mi-parcours (1 jour, Rabat/Casablanca, fin Juin 2025 )
4. un atelier de réflexion stratégique à la fin du programme (1 jour, à Rabat/Casablanca, fin Novembre 2025), et
5. un atelier virtuel de clôture de programme (0,5 jour, Avril 2026).

Le temps investi pour participer à ces ateliers ne peut être considéré par le soumissionnaire dans la répartition estimée du prix fixe forfaitaire (tableau dans le formulaire de d'offre technique, critère C.2), car l'objectif est de les aider à mieux comprendre le marché de la TPE marocaine et à adapter avec succès leur solution et leur approche de déploiement aux besoins de TPE. Cependant, les frais de transports et hébergement nécessaires pour assister aux ateliers de formation peuvent être inclus dans la répartition du prix-fix forfaitaire.

#### 4.3 Paiement et Jalons

Les entreprises technologiques sélectionnées qui se sont vu attribuer un contrat fourniront les services décrits dans les présents termes et références et proposés dans leur offre technique.

Le calendrier de paiement sera établi lors de la soumission de l'offre en tenant compte des jalons prévus dans le processus de mise-en-œuvre :

| Jalons               | Livrable types attendus   | Date estimative | Montant du prix fixe forfaitaire |
|----------------------|---|-----------------|----------------------------------|
| Atelier d'Onboarding | Présentation Word/PPT/Site Web de la solution   | Mars 2025       | 50 000 MAD                       |
|                      | Présentation de la démarche et du plan de mise en œuvre actualisé avec les informations sur les TPE cibles sous format Word, PPT ou Excel |                 |                                  |
|                      | Présence à l'atelier de Lancement   |                 |                                  |
| Atelier Mi-Chemin    | Liste des difficultés rencontrées et des solutions choisies pour les affronter  | Juin 2025       | 40 000 MAD                       |
|                      | Rapport documenté de l'état d'avancement de l'introduction de la /solution auprès des TPE cibles  |                 |                                  |
|                      | Présence à l'atelier de mi-parcours   |                 |                                  |

|   |  |                |            |
|---|--|----------------|------------|
| Fin de la période d'implémentation                  | Attestation de mise en place de la solution signée par la TPE avec des pièces justificatives                                     | Septembre 2025 | 40 000 MAD |
| Atelier de réflexion stratégique                    | Présentation Word/PPT des résultats finaux   | Novembre 2025  | 30 000 MAD |
|   | Rapport d'évaluation incluant les enseignements tirés de la coopération avec les TPE   |                |            |
|   | Présence à l'atelier d'évaluation  |                |            |
| Atelier virtuel de fin de la période de maintenance | Confirmation par les TPE accompagnées que la solution a fonctionné correctement pendant toute la période de maintenance (6 mois) | Avril 2026     | 40 000 MAD |

#### 4.4 Droits d'utilisation

Les soumissionnaires sélectionnés fourniront leur solution au nombre de clients indiqué dans leur offre et leur accorderont des droits d'utilisation conformément à leurs conditions de licence d'utilisateur final standard pour une durée de 12 mois.

#### 4.5 Traitement en sous-traitance de données à caractère personnel

L'exécution du contrat peut être associée au traitement des données à caractère personnel par le contractant, qui définirait seul la nature de ces données et la manière dont ce traitement serait effectué. Dans de tels cas, le contractant agira en tant que RESPONSABLE DE DONNÉES indépendant et devra seul se conformer à TOUTES les obligations applicables en matière de protection des données, y compris les lois régionales et locales. Le contractant ne doit traiter les données personnelles que lorsqu'un objectif donné ne peut être raisonnablement atteint sans ces données.

Les principes de protection des données tels que la licéité, la minimisation des données, l'exactitude, la limitation de la finalité, la limitation de la conservation, la transparence, l'intégrité et la confidentialité, et la responsabilité, ainsi que les nombreux droits de la personne concernée doivent faire l'objet d'une attention particulière. Les règles de transfert de données du RGPD doivent être prises en compte chaque fois que des données personnelles quittent l'UE pour un pays tiers. **La GIZ n'est en aucun cas responsable d'un tel traitement.**

*d*  
*m*

Schéma d'évaluation de la partie technique des offres pour les marchés d'une valeur inférieure au seuil de l'UE

|                                    |  |                    |
|------------------------------------|--|--------------------|
| UO<br>Responsable de la commission | Intitulé du projet<br>DigitPME - Développement et adaptation de solutions et offres de services numériques innovantes au profit de la TPME marocaine | Date<br>17/12/2024 |
| Evaluateur-rice                    |  |                    |

| Critères d'évaluation  | Points maximum      | Saisir le soumissionnaire |          |          |          |          |
|--|---------------------|---------------------------|----------|----------|----------|----------|
|  |                     | 1                         | 2        | 3        | 4        | 5        |
| <b>A. La solution proposée est-elle innovante et robuste ?</b>   | <b>68</b>           | <b>0</b>                  | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> |
| <b>Description globale de la solution</b>  | <b>11</b>           | <b>0</b>                  | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> |
| Le nom de la solution  | A titre informatif  |                           |          |          |          |          |
| La catégorie de la solution selon les catégories définies dans cet appel d'offre (section 1.3.2) - Attention : critères d'exclusion  | Critère d'exclusion |                           |          |          |          |          |
| Une description succincte de la solution   | A titre informatif  |                           |          |          |          |          |
| Quel a été jusqu'à aujourd'hui le modèle de financement de la solution : Modèle abonnement / freemium avec options payantes / full gratuite / tarification à l'usage / licences d'entreprise / etc.  | A titre informatif  |                           |          |          |          |          |
| Merci de joindre à votre offre le modèle de contrat de licence d'utilisateur final (EULA / CLUF) : Maximum de point si celui-ci est clair et exhaustif (spécifications par rapport au licence accordée et droits d'utilisation (i), propriété intellectuelle (ii), Garanties et limitations de responsabilité (iii), durée et résiliation (iv), mention de la législation applicable et résolution des conflits (v)) | Maximum 4 points    |                           |          |          |          |          |
| Indiquez pourquoi vous pensez que votre solution apporte une transformation significative à la TPE : Maximum de point si capacité rédactionnelle pour démontrer l'impact fort de la solution au sein de la TPE et cohérence avec les réponses suivantes  | Maximum 7 points    |                           |          |          |          |          |
| <b>Description des fonctionnalités de la solution (4 fonctionnalités maximum seront évaluées) - Maximum de point si présence des fonctionnalités suivantes dans la solution proposée</b>   | <b>28</b>           | <b>0</b>                  | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> |
| Gestion automatisée des factures et devis : Création et envoi rapide des factures, devis, et suivis de paiements   | Maximum 7 points    |                           |          |          |          |          |
| Suivi des stocks et commandes : Gestion intégrée des niveaux de stock avec mise à jour en temps réel lors des commandes.   | Maximum 7 points    |                           |          |          |          |          |
| Rapports financiers : Génération de rapports sur les ventes, les marges et les prévisions pour aider à la prise de décision financière   | Maximum 7 points    |                           |          |          |          |          |
| Suivi des interactions clients : Base de données centralisée, historique détaillé des communications et transactions avec les prospects et clients   | Maximum 4 points    |                           |          |          |          |          |
| Automatisation des processus de vente : Automatisation des e-mails, automatisation des rappels...  | Maximum 4 points    |                           |          |          |          |          |
| Segmentation et ciblage : Personnalisation des campagnes selon les segments de marché et les comportements des utilisateurs.   | Maximum 4 points    |                           |          |          |          |          |
| Gestion des campagnes publicitaires en multicanal : Créer et gérer des campagnes sur plusieurs plateformes (e-mails, réseaux sociaux, etc.).   | Maximum 4 points    |                           |          |          |          |          |
| Suivi et analyse des performances : Mesurer le ROI des campagnes, les taux d'ouverture, de conversion, le trafic de visiteurs et similaires  | Maximum 4 points    |                           |          |          |          |          |
| Chat en direct et chatbots : Outils d'assistance en temps réel pour interagir rapidement avec les clients  | Maximum 4 points    |                           |          |          |          |          |
| Catalogue de produits en ligne : Ajout/modification des produits avec gestion des stocks disponible, photos, descriptions et similaires  | Maximum 4 points    |                           |          |          |          |          |
| Intégration des moyens de paiement sécurisés : Solutions de paiement en ligne simples et sûres pour les clients.   | Maximum 4 points    |                           |          |          |          |          |
| Gestion des commandes et expéditions : Suivi des commandes depuis la réception jusqu'à la livraison.   | Maximum 4 points    |                           |          |          |          |          |
| Gestion multicanale des ventes et de l'inventaire : Synchronisation possible entre boutique e-commerce, boutique présentielle et boutiques affiliées sur les marketplaces  | Maximum 4 points    |                           |          |          |          |          |
| Calendrier de réservation en ligne : Affichage en temps réel des créneaux disponibles pour les clients, Synchronisation des rendez-vous, tâches et événements pour une meilleure coordination.   | Maximum 4 points    |                           |          |          |          |          |
| Confirmation et rappel automatique des rendez-vous : Notifications par e-mail ou SMS pour réduire les absences.  | Maximum 4 points    |                           |          |          |          |          |
| Gestion des annulations et modifications : Système simple pour reprogrammer ou annuler des rendez-vous.  | Maximum 4 points    |                           |          |          |          |          |
| Gestion des employés : Suivi des présences, des congés et des performances des employés.   | Maximum 7 points    |                           |          |          |          |          |
| Gestion des projets et des tâches : Suivi des projets en cours avec des indicateurs de progression et des affectations de tâches.  | Maximum 7 points    |                           |          |          |          |          |
| Suivi des finances : Gestion des flux financiers internes, y compris la comptabilité et les budgets.   | Maximum 7 points    |                           |          |          |          |          |
| Gestion documentaire : digitalisation des documents, signature électronique, partage de documents, travail collaboratif et similaires  | Maximum 7 points    |                           |          |          |          |          |
| Gestion de l'apprentissage (LMS) : prise en charge de diverses méthodes d'apprentissage, intégration avec d'autres systèmes  | Maximum 7 points    |                           |          |          |          |          |
| Intégration des appareils IoT : Suivi en temps réel des données des capteurs, caméras, et autres appareils connectés type outils de gestion de flotte connectés via GPS.   | Maximum 7 points    |                           |          |          |          |          |
| Systèmes de caisse / Point of Sales : Gestion des transactions de point de vente avec des rapports détaillés sur les ventes  | Maximum 7 points    |                           |          |          |          |          |
| Sécurité et surveillance : Surveillance à distance des caméras et alertes en cas d'activité inhabituelle ou de sécurité.   | Maximum 7 points    |                           |          |          |          |          |
| <b>Éléments technique pré-identifiés</b>   | <b>28</b>           | <b>0</b>                  | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> |
| La solution est-elle accessible en ligne sans besoin d'installation dans un serveur dédié ? : Maximum de point si OUI  | Maximum 5 points    |                           |          |          |          |          |
| La solution réutilise-t-elle des éléments Open Source ? Si oui, lesquels ? : Maximum de point si OUI   | Maximum 2 points    |                           |          |          |          |          |
| Quel est le temps de réponses des pages ou des API de la solution ? : Maximum de point si moins de 500 ms  | Maximum 3 points    |                           |          |          |          |          |
| La solution respecte-t-elle les normes de sécurité en termes de chiffrement, gestion des accès, audit des logs, et surveillance proactive des menaces ? : Maximum de point si OUI  | Maximum 5 points    |                           |          |          |          |          |
| Votre solution est-elle en marque blanche ou complètement développée in-house ? : Maximum de points si marque blanche  | Maximum 3 points    |                           |          |          |          |          |
| Quelle est la capacité d'intégration de votre solution avec d'autres systèmes via des APIs, des webhooks, des plugins ou des connecteurs, afin d'assurer une connectivité fluide et des échanges de données solides ? : Maximum de point si forte capacité d'intégration   | Maximum 4 points    |                           |          |          |          |          |
| Les données clients subissent-elles un back-up journalier ? : Maximum de point si OUI  | Maximum 4 points    |                           |          |          |          |          |
| Traitez vous des données à caractère personnel et possédez-vous une autorisation de la CNDP pour le faire ? : Maximum de point si OUI  | Maximum 3 points    |                           |          |          |          |          |
| <b>B. L'expérience préalable du soumissionnaire est-elle significative ?</b>   | <b>53</b>           | <b>0</b>                  | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> |

M R

|   |  |                   |          |          |          |          |          |          |
|---|--|-------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
|   | L'année de lancement de la première version de la solution: La solution existe depuis 4 ans  | Maximum 4 points  |          |          |          |          |          |          |
| <b>Utilisateurs actuels</b>   |  | <b>22</b>         | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> |
|   | Nombre d'utilisateur actifs qui utilisent la solution proposée de manière gratuite: Maximum de point si 300 utilisateurs actifs  | Maximum 3 points  |          |          |          |          |          |          |
|   | Nombre d'utilisateur actifs qui payent pour utiliser la solution proposée: Maximum de point si 50 utilisateurs actifs  | Maximum 5 points  |          |          |          |          |          |          |
|   | Typologie des clients actuels: Maximum de point si plus fort pourcentage pour les clients type Autoentrepreneurs et TPE  | Maximum 5 points  |          |          |          |          |          |          |
|   | Localisation des clients actuels: Maximum de point si plus forte concentration des clients dans les régions pilotes  | Maximum 4 points  |          |          |          |          |          |          |
|   | Sectorisation des clients actuels: Maximum de point si plus grande diversité sectorielle   | Maximum 5 points  |          |          |          |          |          |          |
| <b>Expérience préalable de l'équipe</b>   |  | <b>27</b>         | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> |
|   | Expériences du soumissionnaire - Adaptation de la solution au marché de la TPME marocaine: Maximum de point si 5 ans d'expériences pertinentes   | Maximum 6 points  |          |          |          |          |          |          |
|   | Expériences du soumissionnaire - Commercialisation: Maximum de point si 5 ans d'expériences pertinentes  | Maximum 4 points  |          |          |          |          |          |          |
|   | Expériences du soumissionnaire - Déploiement: Maximum de point si 5 ans d'expériences pertinentes  | Maximum 4 points  |          |          |          |          |          |          |
|   | Expériences du soumissionnaire - Maintenance: 5 ans d'expériences pertinentes  | Maximum 4 points  |          |          |          |          |          |          |
|   | La composition de l'équipe technique et commerciale responsable de la solution proposée: Maximum de point si 5 ingénieurs dont 2 avec au moins 5 ans d'expérience  | Maximum 9 points  |          |          |          |          |          |          |
| <b>C.1 Quelle est la capacité du soumissionnaire à déployer la solution auprès des TPE cible ?</b>                            |  | <b>41</b>         | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> |
|   | Le nombre de TPE chez qui la solution peut être correctement implémentée par le soumissionnaire avec le prix fixe forfaitaire alloué de 200 000 MAD: Au moins 6 TPE doivent être accompagnées. (Critère d'exclusion) et points maximum si 50 TPE | Maximum 22 points |          |          |          |          |          |          |
|   | Les région(s) où les services liés au déploiement de la solution peuvent être offerts - Fes: Maximum de point si OUI   | Maximum 3 points  |          |          |          |          |          |          |
|   | Les région(s) où les services liés au déploiement de la solution peuvent être offerts - Marrakech: Maximum de point si OUI   | Maximum 3 points  |          |          |          |          |          |          |
|   | Les région(s) où les services liés au déploiement de la solution peuvent être offerts - Oriental: Maximum de point si OUI  | Maximum 6 points  |          |          |          |          |          |          |
|   | Nombre et complexité des prérequis techniques et fonctionnels que doit impérativement posséder la TPE cible pour pouvoir y déployer la solution: Maximum de points si moins de pré-requis  | Maximum 7 points  |          |          |          |          |          |          |
| <b>C.2 A quel point le plan de déploiement de la solution proposée est-il réaliste ?</b>                                      |  | <b>30</b>         | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> |
|   | Faisabilité du plan de déploiement proposée en tenant en compte le nombre de TPME que le soumissionnaire souhaite toucher, le budget alloué et le calendrier imposé.   | Maximum 13 points |          |          |          |          |          |          |
|   | Efficience de l'utilisation des ressources pour chaque phase du projet   | Maximum 12 points |          |          |          |          |          |          |
|   | Respect des phases, du budget et des contraintes du projet: Maximum de point si OUI  | Maximum 5 points  |          |          |          |          |          |          |
| <b>D. Comment peut être assuré que les TPE qui bénéficient de la solution puissent l'utiliser après la fin du programme ?</b> |  | <b>8</b>          | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> |
|   | Quel est le rapport coût/utilité pour le TPE qui décide de conserver la solution logicielle après installation? Maximum de point si simplicité d'utilisation, offre de prix échelonnée, conformité au marché                                     | Maximum 8 points  |          |          |          |          |          |          |
|   | <b>TOTAL</b>   | <b>200</b>        | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> |
|   | <b>RANKING</b>   |                   | <b>1</b> | <b>1</b> | <b>1</b> | <b>1</b> | <b>1</b> | <b>1</b> |

Je déclare par la présente que j'ai effectué cette évaluation de manière indépendante, au mieux de mes connaissances et en toute bonne foi. Je traiterai les informations de manière confidentielle et ne transmettrai aucun détail de la procédure d'évaluation en cours.

Date, signature