

ROYAUME DU MAROC



Ministère de l'Industrie, du Commerce  
et des Nouvelles Technologies



## CAHIER DES PRESCRIPTIONS SPECIALE

*Appel à la Concurrence 01/2009  
- Marché Négocié-*

**RELATIF A**

### L'ETUDE DE DEVELOPPEMENT DU COMMERCE ET DE LA DISTRIBUTION DANS LA REGION DE L'ORIENTAL

**Ligne projet :** Appui au développement du commerce et de la distribution dans la Région de  
L'Oriental.

**Code projet :** P2230802

Appel à la concurrence sur offres des prix passé en application de l'alinéa 2, paragraphe 1 de l'article 71 et l'alinéa 1, paragraphe 1 de l'article 72 du décret n° 2-06-388 du 16 moharrem 1428 (5 février 2007) fixant les conditions et les formes de passation des marches de l'Etat, ainsi que certaines règles relatives à leur gestion et à leur contrôle.

## **1. Dispositions générales**

### **ARTICLE 1 : OBJET DE L'APPEL A LA CONCURRENCE**

Le présent appel à la concurrence, marché négocié, a pour objet la réalisation d'une **étude relative au développement du secteur du commerce et de la distribution au niveau de la région de l'Oriental.**

### **ARTICLE 2 : MODE DE PASSATION**

Appel à la concurrence, marché négocié, ouvert sur offres des prix passé en application de l'alinéa 2, paragraphe 1 de l'article 16 et l'alinéa 3, paragraphe 3 de l'article 17 du décret n° 2-06-388 du 16 moharrem 1428 (5 février 2007) fixant les conditions et les formes de passation des marches de l'Etat, ainsi que certaines règles relatives à leur gestion et à leur contrôle.

### **ARTICLE 3 : PIECES CONSTITUTIVES D'APPEL A LA CONCURRENCE, MARCHE NEGOCIE.**

Les pièces constitutives du CPS comprennent :

- 1- l'acte d'engagement ;
- 2- le présent cahier des prescriptions spéciales (CPS) ;
- 3- le bordereau des prix ;
- 4- la décomposition des prix forfaitaires;
- 5- Le cahier des clauses administratives générales applicables aux marchés de services portant sur les prestations d'études et de maîtrise d'œuvre passés pour le compte de l'Etat (CCAG-EMO).

En cas de contradiction ou de différence entre les pièces constitutives du marché, ces pièces prévalent dans l'ordre ou elles sont énumérées ci – dessus.

### **ARTICLE 4 : REFERENCES AUX TEXTES**

En outre, le consultant reste soumis aux textes généraux suivants sauf stipulation contraire des documents particuliers au marché.

1. Le Décret n° 2-06-388 du 16 moharrem 1428 (5 février 2007) fixant les conditions et les formes de passation des marches de l'Etat, ainsi que certaines règles relatives à leur gestion et à leur contrôle,
2. Le Dahir n° 1-56-211 du 11 Décembre 1956 relatif aux garanties pécuniaires exigées des soumissionnaires ou adjudicataires des marchés publics,
3. Les textes législatifs et réglementaires concernant l'emploi et les salaires de la main d'œuvre notamment, le dahir n° 2-72-051 du 15 janvier 1972 portant revalorisation des salaires minimum interprofessionnels garantis et le décret n°2-79-216 du 10 Joumada II 1399 (7 mai 1979) portant

revalorisation du salaire minimum dans l'industrie, le commerce, les professions libérales et l'agriculture,

4. Les Dahir du 25 juin 1927, des 15 mars et 21 mai 1963 relatifs aux accidents prévus par la législation du travail,
  5. Les lois et règlements en vigueur au Maroc, notamment en ce qui concerne les transports, la fiscalité, etc.,
  6. Les normes ISO 9001 et AFNOR applicables au Maroc,
  7. Le Dahir du 23 Chaoual 1367 (28 août 1948) relatif au nantissement des marchés publics au Maroc, modifié et complété par le dahir n° 1-60-371 du 10 Chaâbane 1380 (31 janvier 1961) et le dahir n° 1-62-202 du 19 Joumada I 1382 (29 octobre 1962),
  8. Le Décret 2-03-703 du 18 Ramadan 1424 (13 novembre 2003) relatif au délais de paiement et aux intérêts moratoires en matières de marchés de l'Etat.
  9. La loi n°69-00 relative au contrôle financier de l'État sur les entreprises publiques et autres organismes, promulguée par le dahir n° 1.03.195 du 16 ramadan 1424 (11 novembre 2003).
- Ainsi que les textes et réglementation en vigueur.

#### **ARTICLE 5 : VALIDITE DU MARCHE**

Le marché ne sera valable, définitif et exécutoire qu'après sa signature par le Directeur Général de l'Agence de l'Oriental et son visa du contrôleur d'Etat de l'Agence de l'Oriental.

#### **ARTICLE 6 : DELAI D'APPROBATION**

Il sera fait en application de l'article 79 du décret n°2.06.388 du 16 moharrem 1428 (5 février 2007)

#### **ARTICLE 7 : NANTISSEMENT**

Dans l'éventualité d'une affectation en nantissement du présent marché il est précisé que:

- La liquidation des sommes dues en exécution du présent marché, sera opérée par les soins du Directeur Général de l'Agence de l'Oriental.
- Le fonctionnaire chargé de fournir au titulaire du marché, ainsi qu'au bénéficiaire du nantissement ou subrogation les renseignements et états prévus à l'article 11 du CCAG-EMO est Monsieur le Directeur Général de l'Agence de l'Oriental.
- Les paiements prévus au présent marché seront effectués par le trésorier payeur de l'Agence de l'Oriental, seul qualifié pour recevoir les significations des créanciers du titulaire du présent marché.

En application de 11 § 5 du CCAG-EMO, l'Agence de l'Oriental délivrera à l'Entrepreneur sur sa demande et contre récépissé un exemplaire en copie conforme de son marché. Les frais de timbres de l'exemplaire remis à l'entrepreneur et de l'original conservé par l'Agence de l'Oriental sont à la charge du Bureau d'Etudes.

#### **ARTICLE 8 : DELAIS DE REALISATION DE L'ETUDE**

Le délai de réalisation de l'étude est fixé à **6** mois, à compter du lendemain du jour de la notification de l'ordre de service prescrivant au Contractant de commencer l'étude. Ce délai ne prend pas en compte les délais que se réserve l'Agence et le Ministère pour la validation des travaux,

#### **ARTICLE 9 : RESILIATION DU MARCHE**

L'Agence se réserve le droit de dénoncer le marché à tout moment, à charge pour elle de faire connaître son intention d'y mettre fin au moins quinze (15) jours à l'avance et par lettre recommandée avec accusé de réception.

Si une mission en cours d'exécution est interrompue du fait de l'Agence, les prestations exécutées seront rémunérées à l'aide des éléments de la décomposition des prix figurant dans le bordereau des prix.

Dans ce cas, et après réception d'un rapport d'exécution des prestations réalisées, le montant à régler au contractant sera limité au montant de dépenses engagées par le contractant à la date de l'accord de l'Agence sur l'arrêt des prestations.

Par ailleurs, et en cas de non exécution ou de défaillance dans les délais prévus, l'Agence mettra le contractant en demeure de satisfaire à ses obligations dans un délai minimum de 15 jours. Passé ce délai, si l'exécution des prestations objet du présent appel à la concurrence n'est pas faite, le marché sera résilié de plein droit, sans indemnités pour le contractant et ce en application de l'article 70 du CCAG-EMO.

#### **ARTICLE 10 : LITIGES**

En cas de litige entre l'Agence et le Contractant, il sera fait recours à la procédure prévue par les articles 71 et 72 du CCAG-EMO. Si cette procédure ne permet pas le règlement du litige, celui-ci sera soumis au tribunal administratif de la ville de Rabat en matière administrative.

## 2. Dispositions Techniques

### **ARTICLE 11 : CONTEXTE ET OBJECTIF DE L'ETUDE**

Le secteur du commerce et de la distribution est l'un des piliers de l'économie marocaine et participe fortement à la création des richesses et de l'emploi.

Il constitue aussi un levier essentiel de l'investissement et reste parmi les principaux animateurs de la ville à travers sa contribution à l'organisation, à la dynamisation de l'espace urbain et au développement socio-économique.

A ce sujet, le plan «RAWAJ vision 2020» apporte un ensemble de mesures concrètes qui se déclinent en deux axes stratégiques. Il s'agit de :

- Assurer une offre de produits répondant aux besoins des consommateurs tout en améliorant l'accessibilité et la qualité des produits mis sur le marché.
- Améliorer la compétitivité des acteurs de commerce et faire émerger de nouveaux modèles de distribution.

Le premier axe vise à développer des actions liées directement au consommateur et ce, en améliorant son pouvoir d'achat et en assurant un approvisionnement équilibré en produits répondant aux exigences de qualité pour toutes les régions du Maroc.

Concernant le deuxième axe, le plan Rawaj prévoit la mise en place d'une offre Maroc pour le commerce et la distribution à travers des schémas régionaux de développement du commerce et un master plan d'implantation des Zones d'Activités Commerciales en harmonie avec les autres politiques sectorielles (Equipement, Transport, Tourisme, Habitat,...), ainsi que l'émergence de nouveaux modèles de commerce et de distribution.

En vue de décliner le plan RAWAJ au niveau de la région de l'oriental, l'Agence pour la Promotion et le Développement Economique et Social de la préfecture et des Provinces de la Région de l'Oriental envisage de mener en collaboration avec le Ministère chargé du Commerce et de l'Industrie, une étude relative au développement du secteur du commerce et de la distribution au niveau de ladite Région.

#### **I – Objectifs de l'étude:**

Les principaux objectifs de l'étude portent sur :

- L'élaboration d'un schéma régional de développement du secteur du commerce et de la distribution au niveau de la Région de l'Oriental sur une période de 10 ans,
- L'identification des projets structurants prioritaires pour le développement du commerce et de la distribution dans la Région de l'Oriental,
- L'assistance technique nécessaire au placement des projets prioritaires.

## **ARTICLE 12 : CONSISTANCE ET PHASES DE REALISATION**

Cette étude couvrira le territoire de la région de l'Oriental, afin de prendre en considération les spécificités des différentes zones de la région.

### **Phases de l'étude**

Cette étude se déroulera en quatre phases qui se présentent comme suit:

- **Phase 1** : Rapport méthodologique ;
- **Phase 2** : Etat des lieux, diagnostic et cadre stratégique pour le développement du secteur du commerce et de la distribution ;
- **Phase 3** : Elaboration d'un schéma régional de développement du commerce et de la distribution ;
- **Phase 4** : Assistance à la maîtrise d'ouvrage pour le placement des projets prioritaires.

### **Phase 1 : Rapport méthodologique**

Le prestataire devra présenter une méthodologie pour la conduite des travaux de cette étude qui doit comprendre, entre autres:

- La proposition d'un découpage de la Région de l'Oriental en zones géographiques pour l'usage de l'étude, facilitant l'évaluation de l'adéquation entre l'offre commerciale et la demande des consommateurs et permettant de tenir compte des différentes spécificités (économiques, sociales, culturelles, milieu urbain/rural...etc) qui risquent d'influencer les résultats de cette étude,

Le prestataire doit spécifier les critères qui ont été retenus pour opérer ce découpage et préciser pour chaque zone, le nombre d'habitants et le poids des différentes couches socio-économiques qui y sont représentées, avec la projection de leur évolution pour les dix prochaines années,

- La proposition d'une méthodologie pour appréhender les besoins quantitatifs et qualitatifs des consommateurs et des commerçants (phase 2),
- L'établissement d'un planning détaillé pour les différentes phases de l'étude,
- La détermination des moyens techniques et humains qui y seront alloués.

Cette phase doit faire l'objet de validation par le comité cité ci-après, avant le lancement des autres phases de l'étude.

### **Phase2 : Etat des lieux, diagnostic et cadrage stratégique:**

Le diagnostic du secteur du commerce et de la distribution de la Région de l'Oriental doit être établi en lien étroit avec son environnement économique, urbanistique, social, culturel, actuel et futur.

Ce diagnostic devrait mettre en exergue les principaux enjeux auxquels fait face la province ainsi que les leviers de développement du commerce et de la distribution pouvant être actionnés au niveau régional.

Ce diagnostic doit être également traduit sur un support cartographique sur la base d'un Système d'Information Géographique et conformément au découpage retenu dans la phase précédente.

Cette phase portera sur les éléments suivants :

### 1- Identification des besoins des consommateurs :

Dans cette partie, le prestataire devra évaluer les besoins des consommateurs actuels et futurs de la région, sur la base du découpage pré-validé et des zones définies. Cette évaluation doit prendre en considération les nouveaux projets d'habitation et de tourisme et ceux en cours dans la région. A ce sujet, il devra réaliser deux missions :

- a- Pour chaque zone, définir les besoins de consommation pour 1000 habitants en quantité, et ce pour les produits de large consommation, en tenant compte du panier de la ménagère adopté par le Haut Commissariat au Plan ;
- b- Faire une analyse des comportements d'achat ;
- c- Réaliser une analyse qualitative par zone sur la perception du consommateur des produits et services offerts par les différentes structures commerciales de la Région et par secteur d'activités.

Cette analyse devra permettre d'identifier les insuffisances et les faiblesses en matière, d'accessibilité, de diversité de l'offre, de qualité des produits, ...etc.

### 2- Evaluation de l'offre commerciale de la Région:

Lors de cette phase, le prestataire devra analyser la cartographie commerciale de la Région avec les niveaux des flux de consommation au sein de chaque pôle et entre les différentes zones.

A cet effet, le prestataire devra :

- a- Recueillir les informations sur les pôles commerciaux de la Région par zone, en particulier en ce qui concerne :
  - 1- La vocation du pôle,
  - 2- Le nombre de points de vente par activité,
  - 3- L'attractivité du pôle commercial (Niveau du flux des personnes, fréquence, ...),
  - 4- Les conditions d'accès (parking, transport urbain, ...),
  - 5- La qualité de l'environnement lié au pôle commercial (animation, qualité de l'infrastructure,....).

Ces informations tiennent compte des différentes composantes du pôle commercial à savoir : la grande et moyenne distribution, le commerce indépendant sous ses différents types (alimentation générale, habillement, fruits et légumes...), le commerce en réseau et la franchise, les espaces publics marchands (marchés de gros, abattoirs et halles aux poissons) et les activités du commerce relevant de l'informel,

- b- Réaliser une analyse qualitative par zone sur la perception des opérateurs du commerce sur l'environnement de leur activité commerciale (conditions d'approvisionnement, de logistique et de transport de marchandise (amont / aval), concurrence, ...),
- c- Faire une cartographie des flux de déplacement des consommateurs vers les différents pôles commerciaux, en précisant leur niveau et leur fréquence et en tenant compte du découpage précité.

### 3- ADEQUATION ENTRE LA DEMANDE DES CONSOMMATEURS ET L'OFFRE COMMERCIALE:

Sur la base des diagnostics précités, le prestataire devra faire ressortir par zone les adéquations et les écarts éventuels (quantitatifs et qualitatifs) entre la demande et l'offre, reflétant la situation actuelle et celle projetée à l'horizon des dix prochaines années.

Ce rapprochement doit être opéré par catégorie de produits, par types de commerce et pour les différentes couches socioéconomiques.

Au terme de cette phase, le prestataire doit également élaborer une analyse qui met en évidence **les facteurs positifs et négatifs** pour l'évolution du commerce et qui intègre l'ensemble des effets externes et internes qui peuvent avoir un effet sur cette évolution.

### **Phase 3 : Elaboration d'un schéma régional de développement commercial et d'un plan d'actions faisant ressortir les priorités régionales.**

Cette phase de l'étude consiste à décliner « le plan RAWAJ » au niveau de la région de l'Oriental à travers l'élaboration d'un schéma régional de développement du commerce et de la distribution pour les dix années prochaines, tenant compte des phases précédentes.

Ce schéma devra comprendre les éléments suivants :

1)- Donner les orientations générales et les objectifs chiffrés à atteindre à court et moyen termes pour le développement du commerce et de la distribution pour ce qui concerne les années à venir :

- Nombre d'emploi à créer,
- Superficies dédiées aux zones d'activités commerciales,
- PIB,
- Etc...

2)- Décliner ces orientations en plans d'actions et projets à court et moyen terme en spécifiant les zones concernées, en particulier pour ce qui concerne :

- a- les projets de restructuration et de réhabilitation des espaces commerciaux ;
- b- les programmes de modernisation du commerce de proximité pouvant être lancés dans la province ;
- c- les nouveaux pôles commerciaux à créer;
- d- les projets d'accompagnement en particulier en infrastructures (plateforme logistique, routes, parking....),
- e- le développement de zones d'activités commerciales.

3)- Pour chaque projet, le prestataire devra préciser :

- Les modalités de mise en œuvre ;
- Les conditions de mobilisation du terrain (si nécessaire) ;
- L'estimatif pour le coût financier ;
- L'impact économique et social ;

4)- Proposer une priorisation de ces projets sur la base des critères suivants :

- Impact économique ;
- Impact social ;
- Moyens (humains, financiers) à mobiliser ;
- Délais de réalisation.

5)- Elaborer les outils nécessaires à l'opérationnalisation du mode de gouvernance de ce schéma et mettre en place des indicateurs appropriés, destinés à suivre et à évaluer l'état d'avancement des projets.

6)- Instaurer des mécanismes de suivi et d'évaluation à mettre à la disposition des acteurs concernés, permettant d'assurer :

- une meilleure planification de l'offre en adéquation avec la demande ;
- créer un meilleur équilibre au sein de la Région en termes d'offre commerciale ;
- réduire le développement du secteur informel ;
- offrir une meilleure visibilité aux investisseurs dans le secteur.

Le prestataire devra mener une réflexion et donner des propositions pour répondre aux problématiques transverses. Cette réflexion couvrira notamment les aspects liés à l'animation commerciale et à la formation (enjeux, dimensionnement des besoins, modalités de mise en œuvre ...).

Enfin, ce schéma doit être également traduit sur un support cartographique sur la base d'un Système d'Information Géographique, facilitant la consultation, l'exploitation des données des différentes phases et leur mise à jour.

#### **Phase 4 : Assistance à la maîtrise d'ouvrage pour le placement des projets prioritaires**

Les projets prioritaires sont retenus sur la base des critères précités et après validation du comité de suivi. Ces projets feront l'objet d'un plan détaillé de mise en œuvre, spécifiant les moyens et les ressources à mobiliser ainsi que le délai de réalisation.

Dans ce cadre, le prestataire sera appelé à accompagner, le maître d'ouvrage, dans la préparation du placement de ces projets et ce, après élaboration des études techniques, financières et marketing y afférentes.

L'accompagnement du prestataire précité portera également sur les éléments suivants :

- Préparation de mémorandum d'information sur ces projets prioritaires;
- Accompagnement lors de la phase de prospection et de contact des investisseurs potentiels;
- Assistance à l'élaboration du cahier de charges des projets et à la phase de lancement d'appel à la concurrence;
- Assistance dans l'analyse des offres des soumissionnaires;
- Assistance lors de la phase de négociations;
- Assistance pour la rédaction des conventions spécifiques aux projets.

Le nombre des projets prioritaires ne pouvant être fixé avant la définition du schéma de développement régional et la validation du comité de suivi, le prestataire définira, au moment de la soumission, une charge forfaitaire en homme/jours et un prix par projet prioritaire.

#### **ARTICLE 13 : SEANCES D'INFORMATIONS**

A l'issue de chaque phase de l'étude et à chaque fois que le maître d'ouvrage le souhaite, le consultant est tenu d'animer des workshops de validation à travers des exposés détaillés devant les différents responsables, au sujet des méthodes utilisées et des résultats obtenus. Une présentation générale des résultats de l'étude sera faite après la réception de la dernière phase de celle-ci.

#### **ARTICLE 14 : Rapports des phases**

La réalisation de cette étude se fera à travers les rapports suivants à remettre à l'Agence :

##### Phase 1:

- Rapport sur la méthodologie à suivre avec planning et moyens techniques et humains.

##### Phase 2:

- Rapport de synthèse sur l'état des lieux, diagnostic et cadrages stratégiques.

##### Phase 3 :

- Plan d'actions détaillé (avec budget associé, partenaires, planning et fiches projets).

- Documents du SRDCD (versions complètes arabe et français et versions résumés arabe et français).
- Supports de validation du SRDCD par les partenaires.

Phase 4 :

- Mode de gouvernance détaillé du SRDCD avec toutes ses composantes,
- Outils de mise en œuvre du SRDCD.

**N.B.** L'ensemble des livrables sus-cités (à part le 3<sup>ème</sup> livrable de la 2<sup>ème</sup> phase), doivent être remis à l'administration sous forme de rapports détaillés (sous format Word), reprenant l'ensemble des éléments liés à la phase concernée, en plus des présentations (PowerPoint) que le consultant sera tenu de faire à l'issue de chaque phase, pour présenter le contenu des livrables en question (Cf. article 15 ci-dessus).

**ARTICLE 15 : NOMBRE DES DOCUMENTS A REMETTRE PAR PHASE**

Phase	Rapport	Nombre d'exemplaires
		Version Française
Phase 1	Rapport méthodologique	10
Phase 2	Etat des lieux, diagnostic et cadre stratégique pour le développement du secteur du commerce et de la distribution	10
Phase 3	Elaboration d'un schéma régional de développement du commerce et de la distribution ;	10
Phase 4	Assistance à la maîtrise d'ouvrage pour le placement des projets prioritaires	10

Tous les rapports doivent être remis à l'Administration dans leurs versions définitives après leur finalisation par le consultant en fonction des remarques et suggestions de l'Agence.

En plus du support papier, le consultant est tenu de transmettre à l'Administration le contenu de tous les rapports **sur support informatique** (notamment des documents Word et Excel et présentations en PowerPoint faisant l'objet des séances d'information cités à l'article 15 ci-dessus) ainsi que les documents qui lui ont été fournis par l'Administration.

## **ARTICLE 16: DOCUMENTS A FOURNIR AU CONTRACTANT**

L'Administration s'engage à mettre à la disposition du prestataire, la documentation d'ordre technique, ainsi que tout autre document disponible, nécessaire à la réalisation des prestations objet du présent appel à la concurrence.

## **ARTICLE 17 : RECEPTION DES PHASES- RECEPTION DEFINITIVE**

### 1 - Réception des phases de l'étude

L'Agence dispose de vingt jours (20j) calendaires pour valider les rapports de chaque phase. Des renseignements et des prestations complémentaires pourront être demandés au contractant pendant le délai de validation, à l'expiration duquel l'Agence pourra :

- 1 Soit accepter les documents sans réserve, ce qui impliquera son approbation ;
- 2 Soit inviter le contractant à procéder à des corrections ou améliorations de détail ;
- 3 Soit rejeter les documents pour insuffisance grave.

Dans le deuxième cas et le troisième cas, le contractant disposera de quinze jours (15j) pour remettre les documents en forme définitive, étant précisé que les frais de reprise des documents sont entièrement à la charge du contractant. Chaque phase fera l'objet d'un procès-verbal de réception .

Les réceptions des différentes phases de l'étude sont validés conjointement par le Ministère de l'Industrie du Commerce et des Nouvelles Technologies et l'Agence

### 2 - Réception définitive

La réception définitive interviendra dans un délai de quinze jours (15j) suivant la date d'établissement du P.V. de réception relatif à la dernière phase de l'étude à moins que les documents remis n'aient été rejetés par l'Administration avant l'expiration du délai sus-visé.

Les réceptions définitives des différentes phases de l'étude sont validées conjointement par le Ministère de l'Industrie du Commerce et des Nouvelles Technologies et l'Agence.

### **3- Comité de suivi :**

Un comité de suivi et d'évaluation des phases du projet, est constitué par un représentant de l'Agence et un représentant du Ministère de l'Industrie, du commerce et des Nouvelles Technologies.

### 3. Obligations générales du consultant

#### **ARTICLE 18: ELECTION DE DOMICILE**

En application des dispositions de l'article 17 du C.C.A.G- EMO, toutes les notifications qui se rapportent à cet appel à la concurrence seront valablement faites au domicile figurant dans son acte d'engagement.

En cas de changement de domicile, le titulaire doit aviser le maître d'ouvrage par lettre recommandée avec accusé de réception, dans les 15 jours suivant la date d'intervention de ce changement.

#### **ARTICLE 19 : REFERENCES ET COMPOSITION DE L'EQUIPE DU CONSULTANT**

La composition de l'équipe de consultants en nombre, en qualité et en organisation est laissée à l'initiative du prestataire et sera partie intégrante du présent marché après sa validation par le Maître d'Ouvrage.

Une attention particulière sera accordée à la qualification du personnel, affecté à la réalisation des missions de la présente étude, qui doit requérir des compétences prouvées sur des études similaires et récentes.

Les intervenants sélectionnés devront disposer, entre autres, de :

- *En matière de compétences générales :*

- avoir une excellente connaissance du secteur commercial et de la distribution,
- avoir une excellente connaissance dans les politiques de développement régional.

*En matière de compétences spécifiques :*

- disposer d'une large expérience en conseil aux intervenants publics et privés en matière de politique commerciale;
- Etre spécialisé dans l'analyse des données économiques ayant trait aux domaines couverts par la présente étude;
- Avoir une bonne maîtrise des outils financiers ainsi que des aspects juridiques et fiscaux régissant le secteur commercial;
- Avoir une expérience dans le placement des projets (les études financière, technique et de marché);
- Justifier d'une expérience probante en matière de réalisation d'études dans le domaine du développement du secteur commercial aboutissant à la mise en place de mesures de soutien et de plans d'actions spécifiques;
- Justifier d'une maîtrise du Système d'Information Géographique
- Avoir une excellente connaissance parlée et écrite de la langue française. La maîtrise de la langue Arabe serait un atout.

**ARTICLE 20 : RETRAIT ET/OU REMPLACEMENT DES MEMBRES DE L'EQUIPE DU CONSULTANT**

- a. Sauf dans le cas où l'Administration en aura décidé autrement, aucun changement ne sera apporté au personnel clé. Si, pour des raisons indépendantes de la volonté du consultant, il s'avère nécessaire de remplacer un des membres clés de l'équipe, le consultant fournira une personne de qualification égale ou supérieure qui devra recevoir l'approbation du comité de suivi.
- b. Si l'Administration **(i)** constate qu'un des membres du personnel s'est rendu coupable d'un manquement sérieux ou est poursuivi pour crime ou délit, ou **(ii)** a des raisons suffisantes de ne pas être satisfaite de la performance d'un membre du personnel, le consultant devra, sur demande motivée de l'Administration, fournir immédiatement un remplaçant dont les qualifications et l'expérience seront soumises à l'approbation du comité de suivi.
- c. Le consultant ne pourra prétendre à aucun paiement au titre des coûts supplémentaires éventuels résultant du retrait et/ou remplacement du personnel.

**ARTICLE 21 : AUTRES OBLIGATIONS DU CONSULTANT**

Dans le cadre de l'exécution du présent appel à la concurrence, le consultant s'engage notamment à :

- a. assister à toutes les réunions du comité de suivi et à celles qui pourraient être provoqué par le maître d'ouvrage
- b. Le consultant et son personnel et agents ne devront pas s'engager, directement ou indirectement pendant la durée du présent appel à la concurrence, dans des activités professionnelles ou commerciales qui pourraient être incompatibles avec les activités qui leur ont été confiées au titre dudit marché.

**ARTICLE 22 : SECRET PROFESSIONNEL ET CONFIDENTIALITE**

Les travaux de réalisation de la stratégie, objet de ce CPS, devront être menés en étroite collaboration avec l'Agence et en coopération avec les autorités locales, les représentants des départements techniques aux niveaux central, régional et local.

Le Contractant est assujéti à la protection du secret professionnel, les données recueillies au cours de l'exploitation des documents ou portées à sa connaissance à l'occasion de l'exécution du présent marché ne doivent faire l'objet ni de consultation par des tiers, ni de communication à autrui. En outre, il ne peut en faire un usage préjudiciable à l'Agence. Le Contractant se portera également garant, vis à vis de l'Agence, du respect par son personnel, du caractère confidentiel des travaux.

### **ARTICLE 23 : ASSURANCES**

Conformément aux dispositions de l'article 3 de l'arrêté du 13 Chaâban 1360 (6 Septembre 1941) unifiant le contrôle de l'Etat sur les entreprises d'assurance, de réassurance et de capitalisation, l'assurance des risques à l'intérieur du Maroc inhérente à l'objet du présent marché doit être souscrite et gérée par une entreprise d'assurance dudit risque. Le Contractant doit, avant d'engager la réalisation de la stratégie, justifier de la souscription au Maroc, d'une assurance garantissant les risques, par la production d'une police d'assurance ou d'une note de couverture contractée auprès d'une ou plusieurs entreprises marocaines d'assurances.

### **ARTICLE 24 : SOUS TRAITANCE**

La sous-traitance se fera conformément aux dispositions de l'article 84 du décret n° 2-06-388 précité.

### **ARTICLE 25 : FRAIS DE TIMBRE ET D'ENREGISTREMENT**

Le consultant s'engage à s'acquitter des droits de timbre et d'enregistrement du marché, conformément aux stipulations de l'article 6 du CCAG-EMO.

## **4. Dispositions financières**

### **ARTICLE 26 : CARACTERE ET NATURE DES PRIX**

Par dérogation à l'article 14 § 2 du Décret n° 2.06.388 du 16 moharrem 1428 (5 février 2007), les prix sont fermes et non révisables.

Les prix tiennent compte de tous frais et faux frais, ainsi que toutes sujétions, impôts et taxes. Ces prix sont forfaitaires et rémunèrent l'exécution de l'ensemble des prestations auxquelles ils s'appliquent non seulement telles que ces dernières sont définies dans le présent CPS, mais encore, telles qu'elles doivent être réellement exécutées pour aboutir aux documents définitifs à remettre par le prestataire.

### **ARTICLE 27 : CAUTIONNEMENT ET RETENUE DE GARANTIE**

Le cautionnement définitif est fixé à 3 pour cent (3%) du montant total TTC du marché. Il doit être constituée dans les (30) jours qui suivent la notification de l'approbation du marché. Il reste affectée jusqu'à la réception définitive des rapports finaux de l'expertise.

En application de l'article 13 et 40 du CCAG-EMO, la retenue de garantie à prélever sur les acomptes est de dix pour cent (10%) augmenté ou modifié par les avenants éventuels. Elle cessera de croître lorsqu'elle aura atteint sept pour cent (7%) du montant initial du marché augmenté ou modifié par les avenants éventuels. Cette retenue de garantie pourra être remplacée par une caution bancaire personnelle et solidaire délivrée par les établissements bancaires autorisés à cet effet ; elle sera libérée dans un (1) mois suivant la date de la réception du marché.

### **ARTICLE 28 : PENALITES DE RETARD**

En cas de retard par rapport au délai fixé, il sera appliqué au contractant, sans préjudice des mesures coercitives qui pourraient être prises par l'Agence en application de l'article 60 du CCAG-EMO une pénalité, fixée à 1/1.000 du montant du marché par jour calendaire de retard éventuellement complété ou modifié par des avenants intervenus. Le montant total des pénalités est plafonné à 10% du montant du marché.

### **ARTICLE 29 : MODALITES DE PAIEMENT**

Les sommes dues au contractant seront payées après réception définitive de chaque phase selon le bordereau de prix-détail estimatif et présentation de la facture correspondante.

Le règlement des sommes dues au contractant sera effectué dans les limites fixées ci-après :

- 15 % (quinze pour cent) du montant du marché à la réception de la phase 1 ;
- 30 % (trente pour cent) du montant du marché à la réception de la phase 2;

- 25 % (vingt cinq pourcent) du montant du marché à la réception de la phase 3;

- 30 % (trente pourcent) du montant du marché à la réception de la phase 4;

La restitution de la retenue de garantie et du cautionnement définitif sera exécutée après la prononciation de la réception définitive.

**ARTICLE 30 : BORDEREAU DES PRIX – DETAIL ESTIMATIF**

Phase n°	Désignation	Unité	Prix en DH HT		Prix total
			En chiffre	En lettre	
1	Rapport méthodologique	Forfait			
2	Etat des lieux, diagnostic et cadrage stratégique	Forfait			
3	Elaboration d'un SRDCD et d'un plan d'actions	Forfait			
4	Assistance à la maîtrise d'ouvrage pour le placement des projets prioritaires	Forfait			
Total Hors Taxes					
Total TVA (20%)					
Total Toutes Taxes Comprises					

**ARRETE LE PRESENT BORDEREAU DES PRIX – DETAIL ESTIMATIF A LA SOMME DE :**

.....  
..... **DIRHAMS TOUTES TAXES COMPRISES.**

## Décomposition des prix forfaitaires

Phase n°	Désignation	Unité de Compte	Quantité J/H	Prix en DH HT		Prix total
				En chiffre	En lettre	
1	Rapport méthodologique					
2	Etat des lieux, diagnostic et cadrage stratégique					
3	Elaboration d'un SRDCD et d'un plan d'actions					
4	Assistance à la maîtrise d'ouvrage pour le placement des projets prioritaires					
Total Hors Taxes						
Total TVA (20%)						
Total Toutes Taxes Comprises						

**ARRETE LA PRESENTE DECOMPOSITION DES PRIX FORFAITAIRES A LA SOMME DE : .....(en lettres) DIRHAMS (en chiffres DH) TOUTES TAXES COMPRISES.**

---

**Appel à la Concurrence N°01/2009 – Marché Négocié -**

Appel à la concurrence sur offres des prix passé en application de l'alinéa 2, paragraphe 1 de l'article 71 et l'alinéa 1, paragraphe 1 de l'article 72 du décret n° 2-06-388 du 16 moharrem 1428 (5 février 2007) fixant les conditions et les formes de passation des marches de l'Etat, ainsi que certaines règles relatives à leur gestion et à leur contrôle.

**Objet : ETUDE DE DEVELOPPEMENT DU COMMERCE ET DE LA  
DISTRIBUTION DANS LA REGION DE L'ORIENTAL**

**Lu et accepté par le Cabinet**

**Le Directeur Général  
Agence de l'Oriental**

**Le Directeur Général  
Mohamed MBARKI**

