



المكتب الوطني للهيدروكربونات و المعادن
OFFICE NATIONAL DES HYDROCARBURES ET DES MINES

Projet de rédaction d'un manuel d'intégrité dans les marchés publics

OFFICE NATIONAL DES HYDROCARBURES ET DES MINES

23 Novembre 2017

- **Contexte**
- **Règlement des marchés**
- **Politique des achats**
- **Qualité des achats**
- **Optimisation des achats**
- **Achats responsables**
- **Relation avec les fournisseurs**
- **Contrôle interne**

En raison des spécificités de l'activité de l'ONHYM, notamment dans le secteur pétrolier, et aux conditions fixées par la réglementation publique, la passation des marchés et des contrats relatifs à ces prestations souffre de plusieurs contraintes :

- Existence d'un **marché restreint** : quelques entreprises spécialisées dans la supervision des forages, la boue, la cimentation et la diagraphie offrent leurs services.
- **Les dispositions générales (CCAG)**, qui font état d'obligation de moyens et non de résultats, **ne sont pas adaptées** aux prestations pétrolières. En effet, le maître d'ouvrage étant dès l'ouverture des travaux propriétaire du puits, il est à ce titre responsable des opérations et des équipements qu'il a loués, contrairement aux BTP où le maître d'ouvrage ne devient propriétaire des ouvrages qu'à la réception des travaux.

- Absence d'entreprises générales pouvant mener tous les types de travaux : Chacune des entreprises est spécialisée et fournit ses moyens au maître d'ouvrage selon **un dispositif de prix (bordereau) applicable au temps passé, aux types d'opérations effectuées, au type de matériel ou matériaux utilisés ou consommés.**
- **Les paramètres de prix ne sont définis** que provisoirement au départ. Le coût total est alors fonction de la rapidité avec laquelle les travaux peuvent être menés et par conséquent des difficultés rencontrées (géologiques ou techniques). Ce coût intègre aussi l'allongement du temps des opérations et des immobilisations entre opérations (stand by).
- Préalablement à la passation du Marché, le maître d'ouvrage doit définir un coût d'objectif provisoire assorti d'un taux de contingence pouvant atteindre 50% en moyenne en fonction de la complexité de l'ouvrage réalisé. **Le coût des travaux est alors soit sous-évalué soit surévalué.**

- **Les assurances habituelles ne s'appliquent pas à ce type de réalisations** où les aléas sont nombreux. Dans ces cas, l'assurance doit couvrir les risques encourus, y compris par éruption ou manifestation de gisement, les surcoûts consécutifs à la perte de contrôle du puits pour quelque cause que ce soit, les services et matériels nécessaires ainsi que le coût des biens installés à titre permanent dans le puits.
- En matière de forages profonds, il n'existe pas de dispositifs d'assurances appropriés. **Par contre, il existe des usages de la profession** : en cas d'instrumentation il y a soit, partage des risques (en général 70% pour l'opérateur-maître d'ouvrage, 30% pour l'entreprise de forage), soit une franchise (les N premiers jours d'instrumentation étant à la charge de l'entreprise de forage, les jours suivants à la charge de l'opérateur). Les sociétés de service d'origine pétrolière se retranchent derrière leurs conditions générales pour se dégager de leurs responsabilités.

- Ce type de chantiers ne peut être géré par les mêmes dispositifs administratifs et contractuels que l'industrie du bâtiment et des travaux publics (à l'origine du décret sur les marchés publics). **Il en résulte des lenteurs considérables en raison des procédures d'Appels d'Offres et d'approbations lentes et inadaptées** lorsqu'un tel système se trouve devant des entreprises multiples, exigeantes et agissant selon les règles du métier, des décisions à prendre très rapidement, des arrêts de travaux imprévisibles et des structures géologiques complexes qui font changer tous les paramètres initiaux.
- **Parfois devant des impossibilités ou des complications considérables, les sociétés de services pétroliers n'acceptent pas toutes ou parties des termes des CPS et des procédures qui leur sont imposées.**

- Devant ce contexte spécifique des prestations de forages pétroliers, **l'Office a entamé en 2008 l'élaboration de son règlement fixant les conditions et les formes de passation des marchés**, et une résolution a été adoptée à cet effet par son Conseil d'administration. Cependant, les démarches entreprises avec le Ministère de l'Economie et des Finances (DEPP) n'ont pas abouti en raison des difficultés rencontrées pour introduire les dispositions adéquates dans ledit règlement en vue de répondre aux spécificités métiers relatives aux prestations sismiques et de forages pétroliers.
- En 2009, l'ONHYM avait fait **recours aux autorisations du Ministère de l'Economie et des Finances**, dérogeant aux dispositions du décret sur les marchés publics, et ce pour surmonter certaines des difficultés rencontrées lors de la préparation et la réalisation des forages de MKL-110 et de BJD1.
- En 2012, l'ONHYM a entrepris à nouveau les démarches nécessaires avec la DEPP, et qui ont permis finalement la prise en compte de certaines demandes de l'ONHYM en vue de répondre aux spécificités précitées. **Un règlement des marchés a été ainsi adopté en février 2013 et mis en application la même année.**

- L'ONHYM avait proposé en 2012, à l'occasion de l'élaboration de son règlement des marchés en concertation avec les services de la DEPP, de passer les prestations sismiques et de forages pétroliers dans les formes et selon les règles de « *droit commun* », **tout en respectant les principes directeurs de la commande publique, à savoir la transparence et l'appel à la concurrence**. Cette démarche est justifiée par le fait que **les sociétés de services pétroliers exigent l'introduction de leurs propres conditions de réalisation des prestations sismiques dans le contrat** et que l'ONHYM doit prendre en considération pour le bon déroulement des travaux et qu'il n'a pas intérêt à modifier, et ce pour éviter tout risque de perte du puits ou de mauvaise qualité des données sismiques acquises.
- Plusieurs amendements ont été apportés en 2014, 2015 et 2016 dans l'objectif est de lever définitivement toutes les contraintes et inadéquations qui entravent la passation des marchés de prestations sismiques et de forages pétroliers

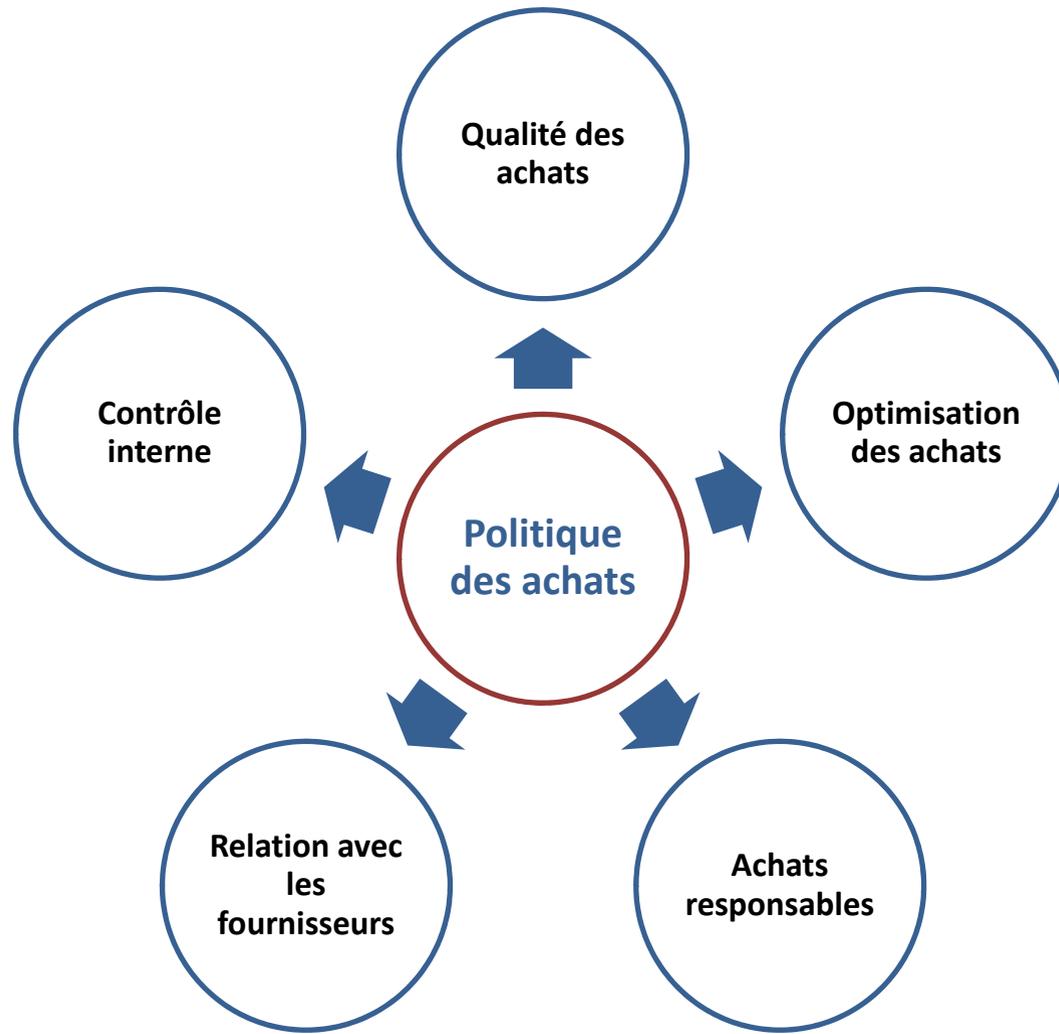
La politique des achats constitue le référentiel de base qui définit la philosophie d'une organisation en matière d'achats ainsi que ses priorités et objectifs stratégiques pour une période donnée. Cette politique comprend :

- ❖ Le respect des règles générales **de concurrence** et **d'optimisation des achats** ;
- ❖ La mise en place de procédures adéquates en interne ;
- ❖ La fixation d'un cadre régissant les relations entre l'organisme et ses fournisseurs.

Pour l'ONHYM, la mise en place d'une politique des achats vise à compléter le dispositif mis en place au niveau de l'Office, à savoir:

- ❖ Le règlement relatif aux marchés publics de l'ONHYM,
- ❖ Les procédures de gestion des achats,
- ❖ Les notes internes,
- ❖ Le Système d'Information et de pilotage,
- ❖ Les entités organisationnelles et les ressources dédiées.

Politique des achats



- Une anticipation des besoins notamment à travers:
 - ❖ Un travail en amont avec les services demandeurs pour le recueil de leurs besoins de manière précise avec la consolidation des besoins ;
 - ❖ L'identification, pour les consultations, de fournisseurs adaptés et disposant des qualifications requises (PME locales, entreprises nationales ou internationales) ;
 - ❖ Une planification opérante des opérations d'achat ;
- **Une dynamisation de la concurrence** à travers la transformation des **obligations** réglementaires de l'Office en **atouts** et la sollicitation de fournisseurs réunissant les qualifications requises et les références nécessaires.
- **Respect des règles de publicité des achats : Publication, délai, estimation,.....**
- Une standardisation des outils, processus, contrats et cahiers des charges par les différents utilisateurs.
- Une optimisation des ressources moyennant l'utilisation d'outils standardisés et la maximisation de la synergie avec les différents partenaires.

- Tout achat réalisé par l'Office, de fonctionnement ou d'investissement, entre dans le cadre des autorisations budgétaires telles que prévues par le budget approuvé. Les expressions de besoins sont formalisées dans des fiches d'opportunité et sont exécutées après émission d'une demande d'achat.
- Le recours aux marchés cadres, aux marchés pluriannuels et aux marchés allotis :
Réduction du nombre de bons de commande.
- Recherche du meilleur prix à travers **une mise en concurrence** permettant de comparer les prix qui peuvent être formulés en prix global et forfaitaire, prix unitaire, prix mixte.
- Choix du meilleur rapport qualité/prix à travers l'intégration du choix multicritère de l'offre pour déterminer la meilleure adéquation aux besoins des prestations complexes. Cette approche consiste à sélectionner les prestataires de services ayant proposé l'offre la plus avantageuse sur les plans techniques et financiers.

- La sécurisation du processus de gestion des achats au moyen de la mise en place d'un dispositif complet visant à s'assurer du respect de la réglementation et des procédures internes, principalement les règles de transparence et d'appel à la concurrence
- La prise en compte des facteurs sociaux et environnementaux à travers :
 - ❖ La mise en place de contrats d'acquisition d'équipements innovants optimisant les consommations d'énergies et des ressources et en favorisant l'utilisation de l'énergie solaire.
 - ❖ L'insertion au niveau des dossiers de consultations, destinés aux fournisseurs, des clauses comprenant les mesures à respecter par ces derniers en relation avec la préservation de l'environnement et le traitement des déchets.
 - ❖ **Le respect de la réglementation en matière de délais de règlement des fournisseurs.**
 - ❖ Le respect des dispositions du code du travail.

- Fidéliser un portefeuille de fournisseurs diversifié et couvrant toutes les catégories de produits ou de services généralement acquis par l'office, et ce, afin d'éviter toute dépendance exclusive à certains fournisseurs en particulier.
- Considère les fournisseurs comme véritables partenaires fiables, innovants et engagés à contribuer à la réalisation des missions et objectifs de l'office en créant de la valeur ajoutée et en faisant preuve d'engagement et de flexibilité.
- Veiller à renforcer la relation de partenariat durable et gagnant-gagnant dont les facteurs clés de succès sont:
 - ❖ **Une sélection rigoureuse et transparente des fournisseurs,**
 - ❖ Un feedback régulier,
 - ❖ Une communication permanente avec ces derniers.
- Mise à jour régulière du référentiel des fournisseurs.

Mise en place de procédures adaptées à l'activité de l'Office précisant l'ensemble des opérations techniques de passation des marchés et les règles de contrôle interne :

- La réalité du service fait ;
- La liquidation de la dépense ;
- Le paiement au véritable créancier ;
- **La supervision des flux d'achats par tous les niveaux hiérarchiques ;**
- La traçabilité du processus de validation et la matérialisation des contrôles ;
- La définition des responsabilités dans un cadre organisé et conforme aux délégations de pouvoirs;
- L'intégration des traitements sous système d'information;
- La prise en charge de tous les flux par la comptabilité générale, analytique et budgétaire.