1. Assurer la séparation claire des tâches du personnel. Le personnel doit être responsable des spécifications techniques, de la pré-qualification et de l'évaluation des offres.
2. S'assurer que les spécifications des appels d'offres sont rédigées par des spécialistes techniques, et non par le personnel de passation de marché. Les informations nécessaires pour les appels d'offres pour le transport routier de vivres comprennent:
* Le type et la quantité (en poids et en volume) des vivres
* Le trajet spécifique entre le point d'origine (où les camions seront chargés) et la destination (où les camions seront déchargés), en accordant une attention particulière à l'accessibilité saisonnière des routes proposées et aux restrictions de poids sur tous les ponts
* La taille des camions nécessaires, et l'exigence de quatre roues motrices
* Le type de contrat (c.-à-d., affrètement à temps, affrètement au voyage par tonne ou tonne/kilomètre)
* Conditions de manipulation particulières, le cas échéant
* Dans le cas du connaissement direct: circuit d’autorisation, procédures de sécurité, procédures de traversée des frontières
1. Faire attention aux contrats répartis en plusieurs appels d’offres justes en dessous des seuils exigeant un examen des hauts responsable ou les appels d'offres concurrentiel exigeant une publicité publique.
2. Fournir des critères de qualification clairs quant à la capacité à satisfaire aux spécifications techniques. Évitez les critères trop stricts ou ciblés qui permettent à seul transporteur de se qualifier. Les qualifications minimales doivent inclure les critères suivants:
* d’une police d’assurance pour la quantité de vivres transportés, selon les exigences légales du pays d'opération
* Titulaire d’une licence (entreprise, véhicules et conducteurs) délivrée par le gouvernement du pays d'opération
* Ayant fait preuve de fiabilité et de bonne performance, vérifié par les références d'autres ONG ayant utilisé leurs Détenteur services
1. Veiller à ce que les demandes d'attribution de contrat à fournisseur unique soient rares, justifiées par écrit et autorisées par un responsable d’unité/d’équipe.
2. S'assurer que la publicité des offres ne soit pas restreinte de manière à favoriser certains transporteurs et qu'il n'y a pas de délits initié en faveur d’un soumissionnaire.
3. Assurer la transparence dans le processus d'appel d'offres.
* Utiliser des plis scellés et un Comité d’ouvertures des plis avec des représentants de plusieurs unités pour ouvrir publiquement et simultanément les offre.
* Assurer la cohérence entre les critères de qualification spécifiés dans les documents de candidature et ceux utilisés pour sélectionner un transporteur.
* Présélectionner plus d'un (1) transporteur pour avoir solution de recours si nécessaire
* Publier les résultats de l'évaluation.
1. Pour réduire la corruption, surveiller:
* L’acceptation indue d'une offre tardive
* Le changement d’une offre après celle des autres soumissionnaires soit connue (cela se fait parfois à travers des erreurs délibérément «introduites» dans une offre)
* Tendances inhabituelles de soumission d’offres qui pourraient indiquer une collusion entre les soumissionnaires
* Les documents des compagnies de transport contiennent les mêmes informations ou des informations identiques suivantes :
	+ Noms de sociétés
	+ Écriture manuscrite / signatures
	+ Papier entête d'entreprise
	+ Noms de personnel
	+ Adresse e-mail et postale
	+ Numéros de facture (en séquence)
	+ Numéros de téléphone
	+ Calculs, erreurs, texte ou orthographe
* Changements drastiques dans les prix des contrats antérieurs
* Des contacts qui semblent inutiles entre le personnel du fournisseur et des personnes autres que l'agent de négociation des contrats pendant les processus de sollicitation, d'évaluation et de négociation;
* Disqualification d'un soumissionnaire qualifié
* Permettre à un faible enchérisseur de se retirer sans justification
1. Si vous contractez plusieurs petites entreprises de transport, négocier les conditions contractuelles avec chacune d’elles.
2. Inclure les clauses suivantes dans les contrats / accords pour les services de transporteur:
* Le numéro de contrat
* La description des vivres à transporter, y compris le nom générique (tel que céréales, légumes ou huile végétale), le volume total prévu et / ou le poids
* La valeur unitaire des vivres
* Les critères d'inspection des camions avant le chargement
* La manière dont les vivres doivent être chargés, sécurisés et déchargés
* Le type et la qualité des camions nécessaires
* La Partie responsable du carburant, de l'huile, de l'entretien et des réparations
* Les détails de l'agent de dédouanement et d'expédition (le cas échéant)
* L’itinéraire (avec les écarts spécifiés, le cas échéant) et les emplacements de chargement et de déchargement exacts
* La cargaison outre que celui de l’organisme récipiendaire interdite d'être transportée avec des vivres de l’organisme récipiendaire
* La manutention des cargaisons outre que celui de l’organisme récipiendaire lors de voyages de retour
* Dans le cas où un accident survient et que les vivres sont endommagées, l’organisme récipiendaire conserve les vivres et ils ne pourront pas être remplacés en nature par le transporteur.
* Le versement d’une caution ou ‘une garantie d'exécution, le cas échéant, et les conditions de restitution
* Modalités de paiement:
	+ Le paiement basé sur la facture soumise avec une copie de la lettre de transport signée par le transporteur et le récipiendaire
	+ L'obligation de soumettre les factures dans un délai déterminé après la livraison des vivres
	+ Les pénalités pour le retard et le non-respect des horaires de transport
	+ Le paiement basé sur la valeur de la facture moins la valeur de tous les vivres manquants ou endommagés
* Les dispositions pour le règlement des différends, l'exécution du contrat et la méthode de calcul de la valeur des pertes
* Dates d'entrée en vigueur du contrat **(REMARQUE: Pour les projets pluriannuels, il est recommandé de lancer de nouveaux appels d’offres et d'émettre de nouveaux contrats chaque année, ce qui permet d'éliminer les fournisseurs dont les services sont de mauvaise qualité et de promouvoir la concurrence pour obtenir le meilleur service.)**