PN-ABS-619
90281

ETUDE SUR LA PRIVATISATION ET CONCEPTION D'UN SYSTEME DE VENTE POUR LA COMMERCIALISATION DU RIX PL 480 TITRE III PAR LE SECTEUR PRIVE AU SENEGAL

prepare pour:

LE GOUVERNMENT DE LA REPUBLIQUE DU SENEGAL

et

L'AGENCE AMERICAINE DE DEVELOPPMENT INTERNATIONAL/SENEGAL

soumis le:

23 OCTOBRE 1992

prepare par:

Marine Overseas Services, Inc.
905 16th Street, NW, Suite 301
Washington, DC, 20006
Tel: (202) 628-5507 Fax: (202) 639-8276

Conseil Technique dans l'Emploi d'Aide Alimentaire
Comme une
Resource aux Programmes de Secours et de Developpement

Contents:

ETUDE 1

ANNEXES 2

3

4

5

Tableau

1.0	HISTORIQUE	1
2.0	CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	2-3
3.0	RESUME DES CONCLUSIONS SUIVANT LES TERMES DE REFERENCE	3-16
4.0	REMERCIEMENTS	17
5.0	ANNEXES	18

1.0 HISTORIQUE

Un Programme de Vivres pour le Développement P.L. 480 Titre III (Années Fiscales Américaines 1992-1994) a été signé entre l'USAID/Sénégal (USAID) et le Gouvernement du Sénégal (Gouvernement), le 9 juin 1992. Selon les termes de l'accord, l'USAID et le Gouvernement ont la faculté d'instituer une plus grande participation des commerçants du secteur privé dans l'achat, la réception, la manutention, le transport, le stockage et la distribution des denrées du programme P.L. 480.

Cette participation du secteur privé devait être déterminée, en partie, par une étude de privatisation pour:

a) Etudier et identifer les circuits du marché du secteur privé existants;

b) Elaborer et recommander un mécanisme convenable de vente de l'aide alimentaire;

c) Concevoir un plan d'exécution viable pour mettre en pratique les procédures de vente; et

d) Identifier et définir un système pour s'assurer que toutes les recettes de vente en monnaie locale du programme P.L. 480 sont déposées à temps par les commerçants dans le compte séparé du programme.

Dans le cadre d'un contrat signé entre l'USAID et la Marine Overseas Services Inc. (MOS Inc.) le 25 septembre 1992, MOS Inc. a mené ladite étude de privatisation à Dakar, du 30 septembre au 23 octobre 1992.

Dans l'exécution des termes de référence, le consultant de MOS Inc. a eu des réunions, collecté des informations et des données auprès de plus de cinquante personnes représentant l'USAID, le Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan (MEFP), la Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix (CPSP), les commerçants de riz du secteur privé, la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture (CCIA), les groupements économiques, et les banques commerciales (cf. Annexe 5). Il a également été fait référence à un certain nombre d'études et rapports antérieurs portant sur les questions de commercialisation du riz au Sénégal(cf. Section 4.0).

2.0 CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Pour les besoins du présent rapport, le taux de change suivant a été retenu: 1 dollar US = 250 FCFA.

2.1 Il existe une demande suffisante dans le secteur privé pour garantir la vente du riz P.L. 480 Titre III, à des prix de marché compétitifs.

2.2 Le secteur privé du Sénégal a la capacité d'entreprendre la distribution et la commercialisation du riz P.L. 480 Titre III.

2.3 La cargaison de 21.028 tonnes de riz de l'année fiscale américaine (AFA) 1992 devra être débarquée et stockée par le MEFP, et vendue en une série d'à peu près dix ventes de quelques 2.000 tonnes chacune, sur une période de dix mois environ.

2.4 Le MEFP devra passer un contrat de gestion pour la réception, l'enlèvement, le stockage et la conduite de l'appel d'offres avec une société de gestion du secteur privé.

2.5 En vue d'assurer la libre formation du prix du marché à travers une compétition maximalisée, le riz du P.L. 480 Titre III sera mieux vendu aux commerçants de riz du secteur privé avec ce qui suit:

a) vente aux enchères par appel d'offres;

b) prix uniformisé ou prix "Stop-out";

c) sur la base d'un lot minimum de 5 tonnes;

d) garantie par caution de soumission ou dépôt de 5% de l'offre.

2.6 Les acheteurs devront effectuer les paiements par versement direct au compte bancaire du MEFP désigné et les paiements à la Société de Gestion devront également être effectués à partir du même compte.

2.7 Le coût de gestion de la commercialisation par le secteur privé devra être financé avec les recettes de vente. Etant donné que la plupart des coûts sont à payer d'avance, une portion considérable des honoraires de gestion devront être payés au début de l'activité.

2.8 Un comité de dépouillement, composé de représentants du MEFP, USAID, et la CPSP devra être formé pour demander "les meilleures et dernières offres" auprès des sociétés

de gestion potentielles, sélectionner une société, et passer un contrat avec celle-ci d'ici le 15 novembre 1992.

2.9 Bien que MOS Inc. trouve que l'appel d'offres répond au mieux aux diverses attentes du programme P.L. 480, en ce sens qu'un appel d'offres maximalise la participation du secteur privé et démontre clairement la formation libre du prix du marché, nous signalons que:

a) une vente rendu-quai par négociation directe avec les acheteurs du secteur privé (individuellement ou en consortium) semble possible, et

b) le Groupement Economique du Sénégal (GES) a présenté une proposition différente pour la conduite de la commercialisation du riz, en tant que représentant du secteur privé sénégalais (cf. Annexe 15).

3.0 RESUME DES CONCLUSIONS SUIVANT LES TERMES DE REFERENCE

3.1 Mener une brève enquête sur la structure du marché, y compris les facteurs tels que le volume du marché, la qualité et la possibilité de vente du produit, la structure du marché, les questions relatives au financement du secteur privé, etc.

Sur le marché de Dakar, le riz est en réalité divisé en trois grades ou qualités seulement:

a) le 100% brisé;

b) le riz entier;

c) le riz intermédiaire (tous les autres grades, principalement le Thaï brisé à 35% et le riz américain brisé à 20%).

Nous estimons la consommation actuelle de riz intermédiaire (20%-35% brisé) à environ 25.000 tonnes métriques par an (ou environ 2.000 mt par mois).

Nous pensons que la croyance si souvent répétée que les consommateurs Sénégalais prefèrent le riz brisé 100% est un tant soit peu trompeuse. Bien que les goûts locaux offrent un marché substantiel au riz brisé 100%, il semble vraisemblable que cette grande part du marché soit également fonction du prix. Le riz de meilleure qualité offert au même prix ou à un prix compétitif profiterait considérablement d'une plus grande part du marché que n'est le cas actuellement.

Nous estimons que le marché du riz à Dakar implique au moins 250 grossistes. (Une liste partielle des commerçants de riz, ainsi qu'une liste des acheteurs potentiels du riz P.L. 480 Titre III, sont données à l'Annexe 4).

Le financement constitue une contrainte pour les commerçants du riz à Dakar. Les taux d'intérêt sont élevés, d'où une réticence des commerçants à effectuer de grands achats et tenir des stocks importants. Nous noterons également que les banques commerciales sont, d'une manière générale, très circonspectes dans leurs pratiques de prêt, ce qui limite davantage la disponibilité de financement aux commerçants du riz. Nous pensons que même les plus grands commerçants rencontreront des difficultés pour s'assurer un financement par une banque, pour une transaction unique, au-delà de 500.000.000 FCFA (2 millions de dollars U.S.). Cependant, cette conviction ne tient pas compte du crédit disponible à travers les circuits informels ou la possibilité pour les commerçants d'organiser des achats importants en s'érigeant en partenariat.

Le stockage représente une contrainte de moindre degré, mais il faut garder à l'esprit, en raison des contraintes financières, que les commerçants de riz ont toujours traditionnellement tenu des faibles niveaux de stocks, et n'ont pas ressenti le besoin d'avoir de grands magasins de stockage. On peut présumer que l'arrivée de 21.028 tm de riz P.L. 480 Titre III en une seule cargaison posera un problème à court terme sur la disponibilité des structures de stockage à Dakar.

3.2 Etudier la réglementation régissant les ventes publiques

La vente du riz P.L. 480 Titre III par voie d'appel d'offres, telle que décrite dans les annexes du présent rapport, cadre avec les pratiques commerciales en usage au Sénégal. Des appels d'offres similaires paraissent chaque semaine dans le Bulletin d'Information Economique publié par la Chambre de Commerce de Dakar. Les procédures, règles et règlements, tels qu'établis dans les projets de documents et présentés comme annexes au présent rapport, ont été revus par le MEFP, la CPSP, les banques commerciales, et des représentants des commerçants de riz du secteur privé.

3.3 Etudier les facteurs logistiques tels que la programmation globale des ventes, les points de vente et la disponibilité de stockage du produit.

Le fait que les circonstances ont obligé l'USAID à commander la cargaison entière de 21.028 tm de riz P.L. 480 en une seule expédition posera certaines contraintes sur les ventes.

Au cours de nos discussions avec les commerçants locaux, il était clair que très peu de commerçamts individuels avaient suffisamment de ressources pour acheter une si grande cargaison, en

un seul lot, en si peu de délai. En réalité, nous sommes arrivés à la conclusion que même un consortium de commerçants rencontrerait des difficultés pour un montage financier, bien que nous pensons que, au cas où le MEFP et l'USAID choisissaient d'accepter cette idée, il serait possible pour un consortium de commerçants de faire un montage financier, selon les termes de crédit accordés par le MEFP.

Toutefois, il existe des ressources financières considérables disponibles dans le secteur privé, et si les commerçants avaient été informés bien à l'avance de l'arrivée immimente d'une grande cargaison de riz, le financement aurait presque certainement pu être arrangé. Dans le cas d'espèce, une partie considérable des ressources disponibles est déjà engagée (sur les 90 à 180 jours à venir) dans d'autres opérations économiques (y compris l'importation de riz de la Thailande).

En même temps, l'arrivée d'un si grand volume de vivres en une seule expédition peut vraisemblablement poser des problèmes de stockage à Dakar dans une certaine mesure.

Dans les années à venir, la perspective de vente rendu-quai du riz Titre III aux commerçants du secteur privé semble bonne, à condition que les expéditions soient divisées en cargaisons de moindre volume.

Le fait que la production locale de riz représente une infime partie du marché sénégalais, et que la CPSP établit de fait les tendances du prix du riz entier à travers le prix fixé du riz brisé 100%, la programmation des livraisons du riz P.L. 480 et/ou leurs ventes auront un effet minime sur les prix du riz produit localement.

A partir de notre enquête sur le marché local, nous estimons la consommation de riz brisé 20% (ou comparable) à environ 25.000 tonnes par an. Sur cette base, nous avons recommandé que le riz P.L. 480 Titre III soit vendu en une série d'environ dix (10) appels d'offres, de 2.000 tonnes chaque. Le calendrier exact des ventes, ainsi que la quantité de denrée offerte, restent sujets aux ajustements nécessaires pour faire face aux changements des conditions du marché au fil de l'avancement du programme. (Voir Section 3.6).

Toutes les ventes devront être faites à Dakar. La grande majorité des commerçants de riz opérant au Sénégal est soit basée à Dakar ou y a une représentation. Le fait d'effectuer les ventes à Dakar, et de faire les livraisons à partir de magasins situés à Dakar, éliminera également la nécessité de recourir à des formules compliquées pour couvrir les coûts de transport. Toutes les questions de coûts relatives à la distribution et à la commercialisation devront être réglées uniquement dans les offres.

3.4 Elaborer les critères et les procèdures d'éligibilité

MOS Inc. recommande que les critères d'éligibilité des acheteurs souhaitant participer aux ventes du riz P.L. 480 Titre III soient limités à la capacité d'assurer les soumissions et de payer les achats selon les termes et procédures définis dans la procédure de vente (cf. Annexes 1 et 3). L'application de critères d'éligibilité supplémentaires présente le risque de réduire la concurrence, et par conséquent de faire tomber les prix, tout en exposant le processus d'appel d'offres à une connivence possible.

Nous recommandons les critères d'éligibilité ci-dessus, conscients du fait que les commerçants achetant du riz auprès de la CPSP sont (techniquement) tenus de disposer de moyens financiers liquides de trois millions de francs CFA, ainsi que d'une licence??? délivrée par la Direction du Commerce Intérieur. Bon nombre d'acheteurs désirant participer à la vente du riz P.L. 480 Titre III pourront probablement satisfaire à ces critères, cependant, il semble qu'au moins un certain nombre d'acheteurs travaillant avec la CPSP actuellement ne remplissent pas ces critères, et que leur application est de toute façon laxiste.

Nous considérons l'application de tout autre critère de qualification autre que la capacité de payer comme inefficace.

3.5 Identifier une méthode d'établissement du prix de vente et d'adjudication.

La procédure recommandée pour établir le prix de vente est définie dans le projet des règlements de soumission d'offres (cf. Annexes 1 et 2) comme étant le système de prix uniformisé ou prix "Stop-out". Le prix "Stop-out" est le prix minimum que le MEFP choisit d'accepter à chaque session d'appel d'offres, et tous les soumissionnaires ayant offert ce prix, ou plus, paieront ce même prix-là.

Nous avons recommandé ce système de fixation de prix en vue de maximaliser la participation, tout en éliminant le risque pour les petits et moyens commerçants (ayant soumissionné pour de petites quantités) qu'une offre élevée de leur part pourrait être sérieusement sapée par des ventes aux plus grands commerçants à une offre beaucoup moins élevée (ayant soumissionné pour de grandes quantités).

Nous souhaitons souligner, toutefois, qu'en regard des conditions du marché local où le riz brisé 100% occupe autant que 90% de part de marché, à un prix fixé par la CPSP (122F/kilo), il y a toutes les raisons de croire que le système de prix qui consiste à payer ce qu'on a offert, ou "Pay-as-Bid", pourrait aussi bien marcher. Les prix offerts pour le riz P.L. 480 Titre III seront significativement influencés par le prix fixé par la CPSP (celui du brisé 100%), réduisant ainsi le spectre des prix offerts

à un champ très étroit. Un système de prix "Pay-as-Bid" tend à accroître les revenus du vendeur et, de ce fait, mérite d'être étudié.

Cependant, dans le souci d'assurer la privatisation des ventes du riz P.L. 480 au Sénégal, le MEFP devrait pouvoir maximaliser la participation en réduisant le risque de l'acheteur par tous les moyens possibles. Ainsi, nous recommandons que le système de fixation des prix initial adopte le système de prix "Stop-out". Au fur et à mesure que l'on acquiert de l'expérience, l'on pourrait prendre en considération de passer au système de prix "Pay-as-Bid".

MOS Inc. recommande qu'aucun prix-plancher ne soit officiellement établi ou rendu public dans les appels d'offres. Il se peut que le MEFP désire obtenir un prix minimum égal au prix fixé du riz brisé 100% (122 FCFA/kilo). Les commerçants du secteur privé soumissionnant à l'appel d'offres pourraient même considérer ce 122CFA/kilo comme prix-plancher implicite. Toutefois, le MEFP devra garder à l'esprit qu'il a la prérogative d'établir un prix "Stop-out, et ainsi, il n'y a pas besoin d'un prix-plancher, ni aucun avantage à placer des contraintes supplémentaires pour décider des prix en en établissant un. (Cf. Section 3.11).

Pour les besoins du présent rapport, la valeur à la tonne du riz P.L. 480 Titre III a été estimée comme suit:

Valeur long du bord (USA)	$266,99		
Fret maritime	$111,97		
Expertise	$ 0,31		
Valeur CAF (Dakar)		$379,27	94.818 CFA
Frais de port (Dakar)	$ 1,23		
Transport au magasin	$ 0,67		
Droit de douane (15% de la valeur long du bord)	$ 40,05		
Prélèvement (40F/kilo)	$160,00		
Frais de débarquement		$201,95	50.488 CFA
Valeur dedouanée		$581,22	145.306 CFA

Les directives du P.L. 480 "exigent" que le prix de vente minimum soit égal à la valeur bord-navire du produit ($266,99 ou 66.748 CFA/tonne), et "recommandent" que le prix de vente puisse recouvrer la valeur CAF ($379,27 ou 94.818 CFA/tonne). Bien qu'il soit impossible de prédire les prix de vente éventuels de manière précise, les prix dépasseront certainement et la valeur bord-navire minimum requise (67 CFA/kilo), et la valeur CAF recommandée (95

CFA/kilo). Vu que le riz américain est considérablement surestimé par rapport aux cours mondiaux, les prix de vente du P.L. 480 au Sénégal ne recouvreraient pas cependant la valeur dédouanée.

3.6 Concevoir et recommander des procédures de livraison et de paiement.

Comme décrit dans le projet de règlements de l'appel d'offres (cf. Annexe 1) et dans le projet de contrat de vente (cf. Annexe 3), tous les paiements des acheteurs devraient être effectués par versement direct au compte du P.L. 480 ouvert à la Citibank/Dakar, soit en espèces, ou par garantie bancaire, chèque certifié ou traite bancaire. Sur présentation d'un avis de paiement/versement de la banque du montant exact, le MEFP ou son agent délivrera un bon de livraison à l'acheteur. Sur présentation de ce bon de livraison au magasin de stockage désigné, l'acheteur enlèvera son produit.

La mise en oeuvre de la procédure sus-mentionnée dans un délai aussi court que possible (par exemple le même jour devrait être l'objectif) contribuera de manière significative à la réussite du programme de vente proposé. Les acheteurs ayant déposé une caution et ayant utilisé des prêts doivent avoir la possibilité de récupérer leur investissement aussi rapidement que possible. Ceci s'applique particulièrement aux petits et moyens commerçants. Plus la vérification du paiement et la procèdure de livraison sont rapides, plus grandes seront la confiance et la participation démontrées par le secteur privé. Une des revendications du secteur privé le plus souvent entendue sur les centres de vente de la CPSP concerne les délais entre le paiement et la livraison. (La vitesse à laquelle les cautions sont remboursées aux soumissionnaires non-adjudicataires est aussi importante).

Une fois qu'un engagement est pris pour la vente aux enchères, et qu'un appel d'offres est lancé, ladite vente devra être conduite uniquement selon les termes annoncés. Aucune négociation ne serait appropriée, ni le recours à des liste alternatives. L'utilisation d'agents devra se limiter aux services d'une Société de Gestion pour l'administration globale du produit et du processus d'appel d'offres.

Dans le cas où le MEFP, pour une raison quelconque, prenait l'option d'abandonner la vente par appel d'offres, et de faire la vente par d'autres moyens (par négociation directe ou par la CPSP), tout appel d'offres lancé devra être totalement annulé et cette annulation sera suffisamment rendue publique. Alors seulement, une autre procédure de vente sera envisagée.

D'après notre expérience, les ventes de P.L. 480 par appel d'offres connaissent généralement un démarrage lent en termes de nombre de soumissionnaires et en terme de la valeur des offres. Beaucoup de commerçants ont tendance à d'abord observer le

processus à travers un ou deux appels d'offres. C'est seulement une fois qu'ils ont acquis suffisamment de confiance dans l'intégrité du processus qu'ils s'engagent eux-mêmes. En même temps, ceux qui participent dès le début ont tendance à offrir un prix bas dans l'espoir de faire une bonne affaire. Il faudra laisser le temps aux stocks d'autres variétés de riz intermédiaire existantes ou sur le point de pénétrer le marché local de se vendre. Les ventes du P.L. 480 Titre III bouleverseront celles du riz Thai, Birman et Américain qui occupent actuellement une part du marché du riz intermédiaire.

De faibles volumes de vente et des revenus limités peuvent être attendus lors des premières sessions de vente et ne devront pas trop constituer des sujets de préoccupation. Les expériences ailleurs indiquent que la participation et les prix augmentent considérablement dès le deuxième ou le troisième appel d'offres.

Les ventes devront être conclues par un accord de vente formel (un accord écrit) entre le MEFP et chaque acheteur. Un projet d'Accord de Vente du P.L. 480 figure à l'Annexe 3.

3.7 Définir et recommander des procédures détaillées pour un versement opportun des recettes de vente

Les procédures de vente et les règlements de l'appel d'offres (cf. Annexe 1) proposés demandent une caution de soumission ou un dépôt s'élevant à 5% de chaque offre proposée par les acheteurs. Dans le cas des adjudicataires, ces cautions sont non-remboursables et doivent être déposées immédiatement dans le compte du programme P.L. 480. Les acheteurs doivent effectuer le règlement du reliquat de leur achat dans les cing (5) jours ouvrables et tout manquement à payer dans ce délai annule le contrat de vente (cf. Annexe 3), et les cautions seront acquises au MEFP.

Comme indiqué ci-dessus, les soumissionnaires non-adjudicataires devront pouvoir récupérer rapidement l'intégralitè de leurs cautions. Le meilleur système serait de retourner tout simplement les chèques certifiés ou les traites déposés avec l'offre.

3.8 Concevoir et élaborer des procédures, règles et règlements et des textes concernant tous les aspects de la vente, obtenir l'accord de toutes les parties et préparer des textes.

Les règles, règlements et procédures proposés pour la vente du riz du P.L. 480 Titre III par appel d'offres se trouvent dans le projet d'Appel d'Offres (Annexe 1), le projet de Formulaire d'Offres (Annexe 2), et le projet de Contrat de Vente (Annexe 3).

Le projet de procédures présenté dans le présent rapport établit le volume minimum d'un lot à cinq (5) tonnes. En arrêtant ce chiffre, nous avons conscience que le niveau de vente minimum effectué par la CPSP dans sa commercialisation du riz brisé 100% est de dix (10) tonnes, bien que ce niveau minimum ne semble pas strictement respecté. D'une manière générale, il faut garder à l'esprit que plus le volume du lot est petit, plus grande est la participation. Un plus grand nombre de petits commerçants est attiré par la vente.

Avec l'expérience qui sera acquise au cours des premières sessions de vente, le lot minimum peut être ajusté en-delà ou en de-deça, comme le MEFP pourrait le juger nécessaire; en-deça, afin de susciter une plus large participation des petits et moyens commerçants, ou en-delà si la charge administrative causée par un grand nombre de petites ventes s'avèraient lourde. Il faut garder à l'esprit cependant qu'un tel ajustement (ou tout autre ajustement des termes de vente) pourra être fait seulement au moment où chaque appel d'offres est annoncé; aucun changement ne devra jamais être fait une fois un appel d'offres lancé.

Les procédures recommandées et les projets de documents ont été revus par le MEFP, la CPSP, des représentants du secteur privé et des banques locales. Des recommandations pertinentes de ces sources ont été incorporées dans les documents constituant les annexes du présent rapport.

3.9 Elaborer un plan d'exécution complet pour l'application des procédures de vente de l'aide alimentaire.

En supposant que la vente du riz du P.L. 480 Titre III sera faite sur une série de ventes par appel d'offres, tel que décrit dans le présent rapport, nous recommandons que le MEFP passe un contrat avec une Société de Gestion ou un Agent capable, qui sera responsable de l'exécution de l'ensemble de l'activité: réception du produit au port de Dakar, stockage, administration des appels d'offres, et livraison finale du riz aux acheteurs.

Entre le 9 et le 12 octobre, MOS Inc. a lancé une Demande de Proposition de Prestations de Services préliminaire et non contraignante (cf. Annexe 6) auprès de 17 sociétés de Dakar (cf. Annexe 7).

Le temps limité n'a pas permis de faire une demande de propositions plus large et plus publique, et le MEFP pourrait souhaiter lancer un appel plus officiel avant de prendre la décision de passer un marché avec une Société de Gestion. Il faudra garder à l'esprit que les budgets estimatifs reçus dans ces réponses sont préliminaires et devraient servir seulement à titre indicatif pour les coûts de gestion éventuels.

Sept (7) Sociétés de Gestion potentielles ont répondu à la demande de MOS Inc., mais seules 5 d'entre elles ont répondu conformément à la demande de proposition de services. Une société a indiqué son incapacité de mener toute l'entreprise telle que décrite, alors que la septième, le Groupement Economique du Sénégal (GES) a répondu par une proposition de plan de commercialisation alternative (Cf. Annexe 15).

L'analyse et le classement par valeur de propositions reçues en réponse à la demande de propositions de MOS Inc. figurent à l'annexe 8, et toutes les propositions sont jointes comme Annexes 9 à 15.

En se basant sur les propositions reçues, et les conclusions générales de la présente étude, MOS Inc. estime que le coût de gestion en petits lots du programme de vente par appels d'offres sur 10 mois s'élèveraient à 250.000.000 FCFA environ ($1.000.000), ou 11.890 FCFA/tonne ($47,56/tonne). En comparaison, les frais de gestion de la CPSP pour ses ventes de riz en 1991 étaient d'environ 16.403 FCFA/tonne ($65,61/tonne).

Nous remarquons qu'un coût de gestion de $47,56/tonne représente 10,52% des recettes de vente, alors que dans notre expérience ailleurs, les coûts de gestion étaient compris entre 5% et 7%. L'explication la plus évidente des coûts plus élevés au Sénégal résident dans les coûts de stockage qui sont plus élevés.

Il est clair, d'après les propositions reçues, que les termes de paiement estimés, comme présentés à la Section 6.0 de la demande de propositions de MOS Inc., sont trop contraignants pour les sociétés de gestion en terme de frais de financement. Les dépenses relatives à la manutention du produit sont largement à avancer et les sociétés de gestion demanderont, dans la pratique, des paiements subtantiels plus tôt que suggéré dans la demande de propositions.

Nous suggèrons qu'un calendrier de paiement, à peu près comme ce qui suit, pourrait être nécessaire:

30% 15 fèvrier 1993

30% 15 mars 1993

20% 15 juillet 1993

20% à la réalisation du contrat.

Un tel calendrier de paiement nécessitera, cependant, que le MEFP identifie les fonds qui serviront aux premiers paiements (jusqu'à 60%). Des recettes de vente substantielles sont peu

probables dans les premiers 90 jours du programme. Les termes de paiement définitifs pourront être arrêtés par négociation entre le MEFP et la société de gestion retenue.

MOS Inc. recommande que le MEFP forme un comité de dépouillement, composé de représentants du MEFP, l'USAID et la CPSP, pour établir les termes des "meilleures et dernières offres" des sociétés de gestion potentielles. A leur réception, ces offres doivent être évaluées par le comité, et des négociations définities menées avec le(s) société(s) en lice. En vue de l'arrivée imminente du produit P.L. 480 Titre III, on devrait avoir comme objectif de finaliser la sélection et signer un contrat à coût fixe d'ici le 15 novembre 1992.

3.10 Recommander les moyens d'assurer la transparence et une approche participative tout au long de la commercialisation.

La transparence crée la confiance des acheteurs sur l'intégrité du programme, encourageant ainsi une plus large participation et une formation de prix plus compétitive, tout en réduisant le risque de connivence. Les Annexes 1, 2 et 6 donnent en détail les procédures de vente recommandées qui ont été élaborées pour garantir la plus grande transparence possible dans l'exercice des ventes par appel d'offres.

Les éléments suivants sont essentiels pour maintenir la transparence:

a) Le programme en général, et les règles et procédures de vente par appel d'offres en particulier, doivent recevoir la plus large publicité possible. Ceci doit comprendre, au moins au début, la publicité écrite, par diffusion et par correspondance directe.

b) Une fois qu'un appel d'offres est lancé (publié/annoncé), aucun changement ne peut être apporté sur les règles et règlements régissant la vente. La vente peut être soit menée à terme, soit complètement annulée. Entre ces deux options, il n'y a pas de juste milieu. Ceci ne veut pas dire que des changements ne peuvent pas être apportés aux règles ou aux procédures, car l'expérience nécessitera presque certainement quelques ajustements des procédures avancées dans le présent rapport. Toutefois, ces changements doivent être faits seulement entre deux appels d'offres, et encore une fois, doit recevoir le maximum de publicité.

c) Chaque règle et règlement établi par l'appel d'offres doit être fermement respecté. En aucune façon une offre déposée en-dehors des méthodes décrites ne devra être acceptée. La date limite de dépôt des soumissions doit être également respectée.

d) Chaque soumission doit être réceptionnée avec attention (en gardant à l'esprit qu'elle contient des cautions). Au moment de la réception, les soumissions doivent être placées dans une boîte fermée (en présence du soumissionnaire si possible). La boîte doit être fermée par deux serrures, dont une clé sera gardée par le MEFP, et l'autre par la Société de Gestion.

e) Un Comité Consultatif du P.L. 480 devra être mis sur pied pour superviser l'ouverture des offres et la sélection des adjudicataires. Nous recommandons que ce comité soit composé des représentants du MEFP, l'USAID, la Société de Gestion, en tant que parties principales du programme, ainsi que d'un membre indépendant d'un organisme tel que la Chambre de Commerce. Du fait que le MEFP a le titre de propriété du riz, la décision finale sur un prix de vente acceptable sera la prérogative des représentants du MEFP. Les autres membres du comité auront un rôle consultatif.

f) L'ouverture des offres devra être tenue de manière la plus publique possible, avec toutes les parties intéressées (les commerçants et d'autres entités) invitées à assister et attester de la procédure. La boîte devra être ouverte devant l'assemblée. Toutes les offres devront être ouvertes et lues à haute voix, et toute contestation ou conflit enregistrés.

g) Le comité de sélection devra se réunir aussitôt que possible après l'ouverture des offres, passer à l'établissement du prix "Stop-out" pour la vente en cours, sélectionner les adjudicataires, et annoncer les résultats.

h) Comme règle de conduite fondamentale, il faut garder à l'esprit qu'en établissant la confiance de l'acheteur (sur laquelle repose la réussite du programme), la forme est aussi importante que le fond. Tous les efforts seront faits pour garantir que les acheteurs sont non seulement pleinement conscients de la manière dont la vente s'opère, mais aussi ils auront toute l'opportunité de la voir opérer de la façon décrite.

3.11 Informer le Gouvernement du Sénégal des coûts explicites et implicites des procédures de vente recommandées, et recommander la méthode pour faire face à ces coûts.

Tous les coûts relatifs à la gestion de vente du riz P.L. 480, que ce soit par appel d'offres ou négociation directe, et qu'elle soit faite directement par le MEFP ou un agent, devront être réglés avec les recettes de vente comme seule source de financement.

Les prix de vente, et le montant total des recettes de vente généré par le programme P.L. 480 Titre III, seront le résultat d'une formation libre du prix du marché. MOS Inc. est réticent pour estimer les prix potentiels ne serait-ce que pour la seule raison que le faire peut, en soi, avoir un effet sur les offres éventuelles. Cependant, en vue d'estimer les coûts des procédures de vente recommandées, nous sommes obligés de travailler à partir d'une certaine estimation.

En tenant compte de l'influence considérable du prix actuel fixé par la CPSP à 122 FCFA/kilo pour le riz brisé 100% (qui détient une part du marché local jusqu'à autant que 90%), nous présumons que le riz P.L. 480 brisé à 20%, vendu en petits lots par appel d'offres, pourrait attirer des prix entre 100 FCFA et 125 FCFA le kilo, ou un prix moyen d'au moins 113 FCFA/kilo ($ 452/tonne), générant des recettes totales d'environ 2.376.250.000 FCFA ($ 9.504.656). Vendu par appel d'offres ou par vente négociée rendu quai, nous estimons un prix de vente du P.L. 480 à pas plus de 90 FCFA/kilo ($ 360/tonne), générant des recettes totales de 1.892.500.000 FCFA ($ 7.570.080).

Par conséquent, des petites ventes par appel d'offres sur le programme de 10 mois recommandé génèrera environ $ 1.934.576 de plus que ne feraient des ventes rendu quai, plus qu'il n'en faut pour amortir les coûts de gestion estimés à $1.000.000 liés aux ventes par appel d'offres en petits lots. (Cf. Annexe 8).

Cette estimation du coût de gestion (AFA 1992) par le secteur privé représente 11.890 FCFA/tonne ($47,56/tonne) de mieux que celui de la CPSP (AFA 1991) qui s'élève à 16.403 FCFA ou $65,61/tonne. (Cf. Sections 3.9 et 3.14).

Le MEFP pourrait souhaiter établir (ou donner à entendre par des prix uniformes établis) un prix plancher égal à celui du riz brisé 100%. Bien que nous prévenions contre un "prix plancher", vu qu'une telle politique pourrait ralentir les premières ventes, il est possible qu'un prix minimun de 122 FCFA/kilo puisse être obtenu une fois que les stocks existants (U.S. et Thai) sur le marché sont épuisés et les importations futures décalées. Pour les besoins du présent rapport, cependant, nous prenons les estimations plus prudentes du prix de vente indiquées ci-dessus.

(Même si les estimations de MOS Inc. du prix de vente rendu-quai sont plus basses, et les estimations de vente en petits lots par appel d'offres sont plus élevées, il est toujours évident que la vente par appels d'offres en petitis lots et gérée par le secteur privé génèrera au MEFP les plus grosses recettes nettes).

Les ventes par appel d'offres en petits lots offrent deux autres avantages:

a) Il y aura une plus grande contribution à l'encouragement au développement du secteur privé dans la distribution et la commercialisation. Le produit en soi sert de capital dans le secteur privé et les ventes en petits lots permettent aux petites et moyennes entreprises de partager ce bénéfice.

b) Les ventes par appel d'offres en petits lots démontrent le mieux la formation du prix du marché, réduisent les possibilités de connivence et les remises en question de la propriété quant à l'établissement des prix de vente et la sélection des acheteurs.

3.12 Recommander le meilleur moyen d'organiser et d'exécuter la vente de l'aide alimentaire.

MOS. Inc. recommande que le MEFP s'attache les services d'une société de gestion, qui aura la responsabilité de prendre en charge tout le produit, depuis son arrivée au port de Dakar jusqu'à la livraison finale aux acheteurs, y compris l'administration du programme d'appels d'offres. (Cf. Sections 3.9 et 3.11 ci-dessus, et Annexe 6).

3.13 Recommander des procédures de recours spécifiques d'annulation, de report, ou de changement dans les opérations de vente.

Dans le cas improbable ou la vente par appel d'offres du riz P.L. 480 Titre ne marchait pas, le MEFP devra prévoir de mettre en pratique les procédures de recours suivantes:

A) Vendre le produit par voie d'une vente négociée.

Bien qu'une tentative de vendre le produit de cette façon peut être faite, dans le cas où un appel d'offres ne donne pas de prix recevable, il est aussi peu probable que les négociations puissent réussir.

b) Transferrer les activités de stockage et de commercialisation à la CPSP qui a démontré sa capacité à conduire des ventes au Sénégal.

La CPSP a indiqué sa volonté à aider dans ces circonstances, mais les dispositions et coûts détaillés devront être conclus entre l'USAID et le MEFP, dans une Lettre d'Exécution de Programme.

3.14 Proposer une procédure d'arbitrage contraignante conforme aux pratiques locales.

Nous recommandons que tous conflits nés de la vente du riz P.L. 480 Titre III soient soumis à la décision contraignante d'un comité d'arbitrage composé d'un médiateur désigné par le vendeur, un médiateur désigné par l'acheteur, et un troisième médiateur désigné par les deux premiers. Ce système d'arbitrage est l'un des plus communs dans la pratique commerciale au Sénégal, et a été inclus comme disposition no. 10 du projet de contrat de vente présenté comme Ammexe 3.

3.15 Etablir et maintenir une communication régulière avec toutes les parties concernées pendant la durée de l'étude.

MOS Inc. a maintenu une communication régulière avec toutes les parties concernées par la présente étude pendant la durée de la consultance. Une liste de tous les contacts qui ont apporté leur assistance à notre consultant figure à l'Annexe 5.

4.0 REMERCIEMENTS

MOS Inc. souhaite exprimer son appréciation pour l'assistance apportée par les individus, sociétés et autres institutions mentionnés à l'Annexe 5. Une note de remerciements particulière est rendue Olga Sedo-Paguéguy, l'Adjointe au Responsable du Programme Alimentaire de l'USAID/Sénégal pour ses avis et son assistance quotidiens au consultant.

MOS Inc. souhaite également indiquer que dans la préparation du présent rapport, il a été fait référence aux documents suivants:

Senegal Agricultural Sector Analysis
USAID/Senegal/ADO
January 1991

Wholesale Rice Marketing in Senegal
Prospects for a Privatized Distribution System
USAID/Senegal, Karen Rignal
18 August 1992

Commodity Analysis for P.L. 480 Titre III Food Aid
USAID/Senegal, Melanee Lowdermilk AFR/ARTS/FARA
15 October 1991

Food Needs Assessment for 1991-1992
USAID/Senegal

Bellmon Amendment Storage and Disincentive Analysis
USAID/Senegal

Malgré l'assistance considérable apportée par tous, toutes les conclusions, recommandations et autres aspects du présent rapport sont exclusivement ceux de MOS Inc.

ANNEXES

Annexe - 1	Projet d'Appel d'Offres
Annexe - 2	Projet de Formulaire de Soumission d'Offre
Annexe - 3	Projet de Contrat de Vente
Annexe - 4	Liste des Commerçants de Riz
Annexe - 5	Liste des Contacts du Consultant
Annexe - 6	Demande de Propositions pour la Gestion
Annexe - 7	Liste de Contacts pour la Demande de Propositions pour la Gestion
Annexe - 8	Analyse des Propositions pour la Gestion
Annexe - 9	Proposition pour la Gestion: Cabinet Aziz Dieye & ITOC Shipping
Annexe - 10	SOCOPAO Senegal
Annexe - 11	ACG Afrique & SOMICOA/Smith & Kraft
Annexe - 12	SENECI & CSTT-A.O.
Annexe - 13	STCT & SCTT-A.O.
Annexe - 14	SGS Sénégal S.A.
Annexe - 15	Groupement Economique du Sénégal (GES)

Annexe - 1

Projet d'Appel d'Offres

****

_____
Agent du
Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan (MEFP)

APPEL D'OFFRES
No. _____
POUR L'ACHAT DE RIZ AMERICAIN

****

_____, au nom du Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan (MEFP), annonce leur _____ appel d'offres pour l'achat de riz américain dans le cadre d'un programme appuyé par l'Agence Américaine de Développement International (USAID).

DISPONIBILITE DES PRODUITS

Le produit mis en disponibilité est le riz américain no. 5, 20% brisé, mis en sacs polypropylène de cinquante kilos (50kg) chaque.

Les échantillions du produit peuvent être vus par les acheteurs intéressés à _____.

QUANTITE DISPONIBLE

Dans le cadre du présent appel d'offres No _____, le MEFP met à disposition 400 lots de cinq (5) tonnes métriques chaque (ou 2.000 tm au total) du produit décrit ci-dessus.

Le MEFP et son agent se réservent le droit de vendre moins que les 400 lots (ou 2.000 tonnes) offerts, mais s'engagent à ne pas vendre plus de cette quantité dans le cadre du présent appel d'offres No _____, ou au cours des 30 jours suivant la clôture du présent appel d'offres.

VOLUME DU LOT

Le produit indiqué ci-dessus est disponible en lots de volume minimum de cinq (5) tonnes métriques chaque, (ou 100 sacs de 50kg par lot).

Les acheteurs éventuels peuvent soumissionner aussi bien pour un lot unique que pour les 400 lots (représentant la quantité totale disponible dans le cadre du présent appel d'offres).

TERMES ET CONDITIONS

Les termes et conditions de la présente offre de vente sont comme suit:

1) Toutes offres, et toutes ventes seront libellées en Francs CFA uniquement.

2) Toutes offres doivent être présentées par écrit sur un formulaire d'offres bien défini disponible auprès de _____ _____.

3) Toutes offres doivent être déposées dans une enveloppe fermée portant clairement la metion "SOUMISSION D'OFFRES POUR L'ACHAT DE RIZ AMERICAIN DU MEFP". Chaque enveloppe peut contenir seulement un formulaire de soumission d'offres.

4) Toutes offres doivent être adressées et déposées auprès de l'agent du MEFP à _____.

5) Toutes offres doivent être déposées, enregistrées, reçues au plus tard le _____, à _____heures, le ___ _____ 19___ . Aucune offre ne sera acceptée au-delà de cette date limite.

6) Toute offre devra porter uniquement sur un lot entier. Aucune vente ne sera effectuée sur un lot fractionné.

7) Toute offre devra être accompagnée d'une caution de soumission sous forme de traite bancaire, chèque certifié ou une caution bancaire, représentant cinq pour cent (5%) du montant total soumissionné, émis par une banque commerciale exerçant au Sénégal. Toutes les cautions devront être libellées en faveur de _____ _____, compte no. _____ à la Citibank/Dakar. Toute caution de soumission en-dessous de ce montant sera rejetée.

8) Les cautions de soumission des adjudicataires ne sont pas remboursables, mais sont créditées contre la valeur totale de la vente. Les cautions de soumission des soumissionaires non-adjudicataires seront remboursées dans les meilleurs délais.

9) Toutes soumissions d'offres doivent être signées par le soumissionnaire, et tel quel, représentera un engagement d'achat.

10) Toutes offres sans exception ne se conformant pas précisément aux termes et conditions définis dans le présent ne seront pas prises en consideration. Le vendeur se réserve également le droit de rejeter une partie ou toutes les offres soumises sans raison ni explication.

11) Toutes soumissions d'offres déposées seront ouvertes publiquement à _____, à partir de _____ heures, le _____, _____ 19 ___. Tous les soumissionnaires, ainsi que toutes autres parties intéressées sont invités à y assister.

12) Les soumissions gagnantes seront choisies sur la base du système de prix uniformisé (Stop-out-Price). Les offres seront d'abord classées de l'offre la plus élevée à la moins élevée. Le prix minimum acceptable sera déterminé par le MEFP et établi comme le prix "Stop-out". Tous les acheteurs potentiels ayant offert le prix équivalant ou au dessus du prix "Stop-Out" auront le marché à ce prix (Stop-out).

13) Dans le cas où le tonnage total des propositions d'offres à un prix égal ou au-dessus du prix "Stop-out" dépasse le tonnage total mis en vente, toutes les offres au-dessus du prix "Stop-out" seront entièrement satisfaites, alors que les offres au prix "Stop-out" seront satisfaites au prorata, selon la quantité soumissionnée, en appliquant le prorata à chaque offre, arrondi à l'inférieur au lot entier le plus proche.

14) Le prix "Stop-Out" et la liste des adjudicataires et des non-adjudicataires (y compris une annonce de la valeur de toutes les offres reçues) seront affichés à _____ _____ au plus tard à _____ heures, le _____, _____ __ 19 ____. L'affichage de cette annonce constituera une notification officielle à tous les participants à l'appel d'offres et rien d'autre ne sera entrepris pour contacter et informer lesdits participants.

15) Les adjudicataires recevront une note écrite leur signifiant l'acceptation de leurs offres sous forme de contrat de vente de la part de _____ à partir de _____ heures, le _____, ____ _____ 19 ___, et ils doivent assurer le paiement de tout le montant dû (moins le montant de leur caution) au plus tard à _____ heures, le _____, _____ 19 ____. Les formes de paiement acceptables sont limitées au règlement en espèces, par traite bancaire, chèque certifié, lettres de crédit ou garantie bancaire émis par une des banques commerciales exerçant au Sénégal. Tous les paiements doivent être faits directement au crédit de _____ _____ compte No _____ à la Citibank/Dakar.

16) Les acheteurs qui manquent à leur engagement d'effectuer le paiement convenu conformément aux termes et conditions définis à l'article 15 ci-dessus, verront leurs contrats de vente annulés et perdront leurs cautions de soumission.

1/2

17) En effectuant le paiement, comme indiqué à l'article 15 ci-dessus, les acheteurs recevront un bon de livraison leur permettant d'enlever leur produit auprès de _____.

18) Les acheteurs doivent enlever leur produit dans les quinze (15) jours ouvrables suivant l'annonce des adjudicataires. Les acheteurs qui manquent à leur engagement seront pénalisés des frais de magasinage au prix de 100 FCFA/tonne/jour, et les produits ne leur seront pas livrés jusqu'à ce que ces frais de magasinage soient entièrement réglés.

19) Le chargement des produits au niveau de l'entrepôt du MEFP est à la charge de ce dernier, tandis que le transport à partir de l'entrepôt du MEFP est à celle de l'acheteur.

20) Aucun produit ayant quitté les locaux d'entreposage du MEFP ne peut être retourné ni contesté quelle qu'en soit la raison.

21) En soumettant une offre signée, l'acheteur accepte tous les termes et conditions de vente définis dans le présent.

22) Tout litige ou conflit émanant de ou en relation avec l'offre de vente telle que décrite dans le présent sera soumis auprès d'un comité d'arbitrage composé d'un médiateur désigné par le vendeur, un médiateur désigné par l'acheteur, et un troisième médiateur désigné par les deux premiers.

INFORMATION COMPLEMENTAIRE

Les acheteurs éventuels ayant des questions ou ayant besoin de plus amples informations concernant les produits ou les procédures et règlements régissant la présente offre de vente, devront s'adresser personnellement au représentant du MEFP à _____ _____.

_____
_____
_____

Annexe - 2

Projet de Formulaire de Soumission d'Offre

DRAFT

SOUMISSION D'OFFRE POUR L'ACHAT DE RIZ
APPEL D'OFFRES No _____

NOM: _____ DATE: _____

ADRESSE: _____ TEL: _____

_____ FAX: _____

DESCRIPTION	LOTS DIS-PONIBLES	NBRE DE LOTS SOUMISSIONNE	OFFRE PAR LOT	OFFRE TOTALE
NBRE TOTAL DE LOTS SOUMISSIONNE			TOTAL DES OFFRES FCFA	
LES SOUMISSIONS D'OFFRES SONT ASSUJETIES AUX TERMES ET CONDITIONS PUBLIES DANS L'APPEL D'OFFRES ET RESUMES AU DOS DU PRESENT FORMULAIRE D'OFFRE				X 5 % DEPOT INCLUS

SIGNATURE DU SOUMISSIONNAIRE: _____

25

MESSIEURS LES SOUMISSIONNAIRES, VEUILLEZ BIEN NOTER CE QUI SUIT

1. Indiquez le nombre de lots que vous souhaitez acheter, et non pas le nombre de sacs ou le tonnage.
2. Quotez le prix de votre offre par Lot, et non par sac ou par tonnage.
3. Il n'y aura pas de vente de lot fractionné.
4. La caution de soumission minimum est de 5%. Les cautions peuvent dépasser 5%, mais les offres dont les cautions sont à moins de 5% seront rejetées.
5. Les cautions doivent être sous forme de traite bancaire, chèque certifié, ou de caution bancaire payable à _____ _____ compte No. _____ à la Citibank/Dakar. Les offres non cautionnées ou mal cautionnées seront rejetées.
6. Les adjudicataires qui ne respectent pas leur engagement, quelle qu'en soit la raison, perdent leurs cautions.
7. Les non-adjudicataires verront leurs cautions remboursées.
8. Soyez sûr que votre formulaire d'offre est lisible et correctement rempli. Les offres incomplètes et illisibles seront rejetées.
9. Signez votre formulaire d'offre. Les formulaires d'offre non signés ne constitueront pas une offre d'engagement d'achat et seront rejetés.
10. Les offres doivent être soumises avant la date limite publiée. Les soumissions en retard ne seront pas acceptées.
11. Les offres doivent être soumises dans une enveloppe bien fermée avec la mention "SOUMISSION D'OFFRE POUR L'ACHAT DU RIZ AMERICAIN DU MEFP" clairement marquée sur l'enveloppe. Les offres incorrectement soumises seront rejetées.
12. Les offres gagnantes seront choisies sur la base du système de prix uniformisé (Stop-out-Price). Avec ce système, le vendeur (MEFP) revoit toutes les offres qualifiées et établit un prix qui lui est acceptable, prix auquel le produit sera fourni à tous les soumissionnaires ayant offert ce prix ou au-delà. Par conséquent, tous les adjudicataires paieront le même prix quel que soit leur offre initiale.
13. Le vendeur se réserve le droit de rejeter une partie ou toutes les offres sans raison ou explication.
14. Les adjudicataires doivent payer le montant total du reliquat de leurs achats (montant total moins la caution) dans les 5 jours ouvrables suivant l'acceptation de leurs offres soit en espèces, ou par traite bancaire, chèque certifié, lettre de crédit ou garantie bancaire, directement au crédit de _____ _____ compte No _____ à la Citibank/Dakar.
15. Les acheteurs doivent prendre livraison de leurs produits à l'entrepôt _____ _____ dans les 15 jours ouvrables suivant l'acceptation de leurs offres. Les produits qui ne sont pas enlevés dans ces 15 jours ouvrables seront stockés sans la responsabilité du MEFP ou de ses représentants, et le seront aux frais de l'acheteur au prix de 100 FCFA/tonne/jour qui devront être payés avant de prendre livraison des produits.
16. En soumettant une offre signée, le soumissionnaire accepte tous les termes et conditions définis dans le présent et dans l'appel d'offres.

Annexe - 3

Projet de Contrat de Vente

****

_____

_____

CONTRAT DE VENTE

****

LE PRESENT CONTRAT est passé le ____, _____ Mille Neuf Cent __ _____ entre, _____, agissant comme agent du Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan, désigné ci-après le "VENDEUR", d'une part et _____ _____ d'autre part, désigné ci-aprés l'"ACHETEUR",

CONSIDERANT QUE le Vendeur, répondant à une invitation de l'Acheteur à soumissionner, a formellement engagé une soumission pour acheter du riz auprès du Vendeur, selon les termes et conditions établis dans un APPEL D'OFFRES dont il est rendu compte ci-après.

PAR CONSEQUENT, LE PRESENT CONTRAT EN EST LE TEMOIGNAGE, et il est affirmé et convenu de ce qui suit:

1. **QUANTITE**

Par le présent, le Vendeur accepte de vendre à l'Acheteur et celui-ci accepte de le lui acheter _____ sacs de riz de 50 kg chaque, représentant environ _____ tonnes métriques (tm).

2. **DESCRIPTION**

Le riz doit répondre aux spécifications du Département Américain de l'Agriculture comme suit: No.5, 20% brisé.

3. **EMBALLAGE**

Le Vendeur fournira le riz en sacs polypropylène de 50 kg chaque.

4. **PRIX**

L'Acheteur paiera au Vendeur le prix total accepté de l'offre s'élevant à _____, en conformité avec la soumission d'offre No _____ du vendeur pour du riz, comme suit:

a) Le prix total accepté de l'offre s'élevant à _____, moins les cinq pourcent (5%) de caution s'élevant à _____, sous forme d'espèces, traite bancaire, chèque certifié, garantie bancaire ou lettre de credit dans les 5 jours ouvrables à compter de l'annonce de la sélection de la soumission de l'Acheteur, et ce au plus tard le ____,_____19____à _____ heures.

b) Le paiement sera effectué en francs CFA au crédit du compte du Vendeur No. _____ à la Citibank, Dakar.

c) Tout manquement à payer le prix d'achat intégral dans le délai imparti rendra le présent contrat nul et non avenu, ce qui entraînera la perte de la caution de l'Acheteur, et le Vendeur aura le droit de négocier par la suite avec d'autres soumissionnaires qualifiés.

5. CONFIRMATION DE LA QUALITE ET DE LA QUANTITE

A l'arrivée du riz à l'entrepôt désigné par le Vendeur et avant l'acceptation du riz par l'Acheteur, ce dernier aura le droit d'inspecter le riz. L'Acheteur acceptera le riz ou informera le Vendeur par écrit dans les 5 jours ouvrables suivant l'inspection pour toute réclamation de non-conformité du riz aux spécifications ou aux termes du contrat. Le fait de ne pas en notifier le Vendeur en temps opportun constituera l'acceptation immédiate et irrévocable du riz par l'Acheteur.

6. LIVRAISON/RISQUE DE PERTE

L'acheteur prendra livraison du riz à l'entrepôt désigné par le Vendeur au plus tard le _____, _____ 19 ___ à _____ heures, le transport étant aux frais de l'Acheteur et le chargement à ceux du Vendeur. Dans le cas où il ne prendra pas livraison, l'Acheteur paiera les frais d'entreposage dudit riz au prix de 100 FCFA/tonne/jour à compter de l'expiration de la date de livraison jusqu'au moment où il prendra livraison du riz. Le risque de perte ou d'avarie du riz reposera sur le Vendeur jusqu'à la date de livraison, date à laquelle le risque reviendra à l'Acheteur. Prendre livraison, dans le cas présent, signifiera la livraison effective ou la date de livraison comme décrite ci-dessus, selon ce qui aura lieu le premier.

7. TRANSFERT DU TITRE DE PROPRIETE

Le titre de propriété du riz sera transferré à l'Acheteur lorsqu'il y aura eu paiement intégral. Un tel paiement n'aliènera pas cependant le droit d'inspection et de refus de l'Acheteur avant de prendre livraison. En prenant livraison, l'Acheteur n'aura plus le droit de refus ou de réclamation pour des avaries quelle qu'en soit la raison, et sera par la suite seul responsable et comptable pour satisfaire au standard du marché en terme de quantité, description, poids et qualité de ce riz. Quelles que soient les conditions ou les garanties de la part du Vendeur à l'Acheteur ou à toute autre personne concernant ce riz, elles cesseront d'exister après la livraison, une condition du présent contrat étant qu'avant de prendre livraison, l'Acheteur se sera donné satisfaction quant à ces standards de qualité et de quantité.

8. **ENTREPOSAGE**

L'Acheteur doit être capable d'assurer un entreposage sûr et une bonne commercialisation du riz au Sénégal.

9. **REVENTE**

L'Acheteur ne doit pas exporter le riz mais le vendra dans les limites géographiques de Sénégal pour la consommation intérieure seulement, et doit assurer que ledit riz aura la même description et qualité qu'au moment de sa livraison.

10. **RESOLUTION DES LITIGES**

Tout litige consécutif concernant et en relation avec le présent contrat, y compris son interprétation, responsabilité ou réclamation, sera soumis à une comité d'arbitrage composé d'un médiateur désigné par le Vendeur, un médiateur désigné par l'Acheteur, et un troisième médiateur désigné par les deux premiers. Les décisions prises par le comité d'arbitrage seront acceptées par le Vendeur et l'Acheteur comme contraignantes.

11. **GARANTIES**

Il n'y a pas de garanties qui s'étendent au-delà de ce qui est décrit dans le présent.

EN FOI DE QUOI, les parties ont rendu le présent contrat effectif au nom de leurs compagnies respectives par leur représentants respectifs dûment autorisés, à compter du jour et annee ci-dessus mentionnés.

LE VENDEUR	**L'ACHETEUR**

Annexe - 4

Liste des Commerçants de Riz

COMMERCANTS DE RIZ

Dans le cadre de la présente étude, MOS Inc. a identifié (à partir de sources diverses) les sociétés et individus sénégalais suivants qui opèrent dans le secteur du riz. Cependant, les commerçants énumérés ci-après ne représentent qu'une liste partielle des acheteurs éventuels du riz P.L. 480 Titre III.

Société Générale Pour Le Commerce (SOGEC s.a.)
Djigue Ka
29 Rue Moussé Diop, BP 2366
Dakar, Sénégal
Tél: 22-24-76 Fax: 22-39-19

Moustapha Tall
25 Rue Fleurus, BP 3722
Dakar, Sénégal
Tél: 21-29-05

Société Transcontinentale de Commerce (Transco Trade)
Mansour Cama
2 Avenue Faidherbe, BP 1392
Dakar, Sénégal
Tél: 21-54-54 Fax: 22-32-19

Entreprise AFK
Abdou Karim Fall
Km 18, Blvd. du Centenaier de la Commune de Dakar, BP 1362
Dakar, Sénégal
Tél: 34-06-80

Energy and Commodities African Management Invest. Corp (ECAMI)
Km 2, Blvd. du Centenaire de la Commune de Dakar, BP 384

Dakar, Sénégal
Tél: 22-75-90

Société Africaine d'Aplication Commerciale et Technique
M. Mouhamadou Moustapha Ndiaye
48 Rue Sandiniéry, BP 2017
Dakar, Sénégal
Tél: 21-83-39 Fax: 21-83-39

Bocar Samba Dieye
581-A Grand-Dakar
Dakar, Sénégal
Tél: 25-30-11

Brera Ouattara
6 Rue Joris
Dakar, Sénégal
Tél: 22-16-33

Delta Trading
5 Avenue Georges Pompidou, BP 11152
Dakar, Sénégal
Tél: 22-88-89 Fax: 22-63-63

DAMAG-SCORE
Blvd. de la Gueule Tapée, BP 1517
Dakar, Sénégal
Tél: 23-49-87 Fax: 23-45-87

Société Sénégalaise de Gestion de la Sonadis
33135 Blvd de la Libération, BP 2048
Dakar, Sénégal
Tél: 23-82-20

Super Marché
Allées Robert Delmas, BP 3804
Dakar, Sénégal
Tél: 23-72-07

Ets Serigne Sall
14 Rue Robert Brun, BP 2908
Dakar, Sénégal
Tél: 22-78-67

Ets Mamadou Dioum
15 rue Robert Brun
Dakar, Sénégal
Tél: 22-57-71

Ets Aly NDiaye
23 X 18 Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Ets Diby NDiaye
23 X 18 Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Ets Moussa Gueye
25 X 18 Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Ets. Abdou Karim Gueye
25 X 18 Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Bayna Sadji
25 X 18 Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

MBaye Gueye
23 X 18 Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Ngona Marawe
25 X 18 Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Dame Gaye
23 X 20 Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

MOR Fall
18 X 25 Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Ets Diakhaté
23 X 18 Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Cheikh Niane
25 X Bd Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Talla Kane
21 X 20 Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Talla Diouf
21 X 20 Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Alla Seye
21 X 20 Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Diawara Kane
21 X 20 Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Ets. Goura Diop
18 X 20 Rue Blaise Diagne

NDiaga Diakhaté
25 X 18 Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Ets. Badara Lo
25 X 18 Bis Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Ngilé Diagne
Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

P. A. Seye
Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Ets. Bocar Samb
Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Usine Niari
Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Mounirou Sadji
25 X 18 Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Serigne MBacke Sylla Touba
Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Saier Kane
21 X 18 Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Cheikh Sall
21 X 20 Rue Blaise Diagne
Dakar, Sénégal

Annexe - 5

Liste des Contacts du Consultant

CONTACTS

Dans le cadre de la présente étude, MOS Inc. a eu des contacts avec un certain nombre d'institutions et d'individus. Alors que nous leur exprimons notre reconnaissance pour leur assistance, apport et conseil, nous précisons que le contenu, les conclusions et recommandations de cette étude sont exclusivement ceux de MOS Inc. et ne devraient pas être interprétés comme étant l'opinion de ceux qui suivent:

USAID

Julius Coles
Director

Tom Ray
Food for Peace Officer

Olga Sedo- Pagueguy
Assistant Food for Peace Officer

Jan van der Veen
Supervisory Program Officer

Rod Kite
Agricultural Economist

Annette Adams
Regional Legal Advisor

GOUVERNEMENT DU SENEGAL

Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan
Madam Fatou Diagne, Directeur
Direction de la Dette et de la Coopération Financière

Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan
Ibrahima Samb, Bureau Amérique
Direction de la Dette et de la Coopération Financière

Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan
M. Sougoufara, Conseiller Technique

Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix (CPSP)
M. Dembélé
Mme. Diouck

Commissariat à la Sécurité Alimentaire
Intendant-Colonel Kane

GROUPEMENTS ECONOMIQUES

Chambre de Commerce, de l'Industrie et de l'Agriculture
Mbaye Sougoufara
BP 118
Dakar, Sénégal
Tél: 22-03-86 Fax: 22-27-15

Groupement Economique du Sénégal
(GES)
Birahim Diagne, Secrétaire Général et Président
Souebou Gueye, Secrétaire Permanent
21 Avenue Faidherbe, BP 282
Dakar, Sénégal
Tél: 22-28-21

Conseil National du Patronat
Babacar Diouf
c/o SAPEM, Km 16 Rue de Rufisque
Dakar, Sénégal
Tél:

Union Nationale des Commerçants et Industriels du Sénégal
(UNACOIS)
Serigne Dia Ndongo
96 Rue Amadou Paye Assane, BP 3648
Dakar, Sénégal
Tél: 22-60-48

NEGOCIANTS DE PRODUITS ALIMENTAIRES

Société Africaine d'Application Commerciale et Technique
(2 A.C.T.)
Mouhamadou Moustapha Ndiaye
48 Rue Sandiniéry, BP 2017
Dakar, Sénégal
Tél: 21-83-39 Fax: 21-83-39

Energy & Commodities African Management Investment Corp.
(ECAMI)
Km 2, Blvd. du Centenaire de la Commune de Dakar, BP 384
Dakar, Sénégal
Tél: 22-75-90

Moustapha Tall Import-Export
25 Rue Fleurus, BP 3722
Dakar, Sénégal
Tél: 21-29-05

Société Générale pour Le Commerce
(SOGEC s.a.)
Djigue Ka, Directeur Général
29 Rue Moussé Diop, BP 2366
Dakar, Sénégal
Tél: 22-24-76 Fax: 23-39-19

Société Transcontinentale de Commerce
(Transco Trade)
Mansour Cama
2 Avenue Faidherbe, BP 1392
Dakar, Sénégal
Tél: 21-54-54 Fax: 22-32-19

Bocar Samba Dieye
581-A Grand-Dakar
Dakar, Sénégal
Tél: 25-30-11

BANQUES

S.G.B.S.
Victorino Gomis, Service Caution
19 Avenue Roume
Dakar, Sénégal
Tél: 23-10-60

BIAO Sénégal
Babacar Samb, Direction des Opérations Services OPEX
BP 129
Dakar, Sénégal
Tél: 23-10-00 Fax: 23-20-05

Citibank
Gabriel Fal, Vice President
Momar Dieye, Manager
El Hadji Amadou Gueye, Resident Vice President
2 Place de l'Indépendance, BP 3391
Dakar, Sénégal
Tél: 23-29-81 Fax: 23-88-17

Crédit Lyonnais Sénégal
M. Moustapha Mbacké, Sous Directeur de la Ligne Entreprises
El Hadji Cissé, Gestionnaire Entreprises
Alioume Fall
Boulevard Djily Mbaye, BP 56
Dakar, Sénégal
Tél: 23-10-08 Fax: 23-84-30

BICIS
Ibrahim Cissé, Chef du Service Etranger
Joseph Faye, Fondé de Pouvoirs Principal
M. Chao, Direction Commercial
2 Avenue Roume, BP 392
Dakar, Sénégal
Tél: 23-87-57 Fax: 23-37-07

AGENTS DE TRANSIT

SOAEM Sénégal
Daniel Lallemand, Directeur Adjoint
KM 4.5, Bd. du Centenaire de la Commune, BP 835
Dakar, Sénégal
Tél: 32-08-89

SOCOPAO Sénégal
J. C. Josselin, Chef Service Transit
47, Avenue Albert Sarraut, BP 233
Dakar, Sénégal
Tél: 23-10-01 Fax: 22-22-03

SOMICOA
Amadou Agne
Rue Assane Ndoye
Tél: 23-35-19 Fax: 23-39-83

AUTRES

SGS Sénégal S.A.
Alexandre Schaffner, Directeur Général
Ousmane Ndiaye, Division des Affaire Economiques
22 Blvd Pinet-Laprade, BP 2734
Dakar, Sengal
Tél: 22-03-86 Fax: 22-27-15

Cabinet Mayoro Wade
Mayoro Wade
55 Rue Carnot, BP 1686
Dakar, Sénégal
Tél: 23-97-77 Fax: 21-63-37

Cabinet Aziz Dieye
Serigne Abdoul Aziz Dieye
Abdoulaye Ndoye
2, Place de l'Indépendance, BP 188
Dakar, Sénégal
Tél: 21-85-88 Fax: 21-75-94

Cabinet Mamina Camara
42 rue Victor Hugo
Dakar, Sénégal

SENECI
Mary Freidel
2, Place de l'Indépendance
Dakar, Sénégal
Tél: 21-77-33 Fax: 21-48-97

ACG Afrique
Oumar Diouf, Vice Président
4, Rue Malenfant, BP 3191
Dakar, Sénégal
Tél: 22-11-38 Fax: 22-11-75

Annexe - 6

Demande de Propositions pour la Gestion

MARINE OVERSEAS SERVICES, INC.

905 Sixteenth Street NW
Suite 301
Washington, DC, 20006, USA
Tel: (202) 628-5507
Fax: (202) 639-8276

A L'ATTENTION DE:
Ron W. Shaw
s/c Hôtel Lagon 2, Ch. 35
BP 3115, Dakar, Sénégal
Tel: 23-62-53 Fax: 23-77-27

DEMANDE DE PROPOSITIONS DE PRESTATIONS DE SERVICES

Selon les termes d'un contrat prévoyant une assistance technique à l'Agence Américaine de Développement International (USAID/Sénégal) pour la programmation et l'élaboration de la gestion et des procedures de vente dans le cadre de la commercialisation par le secteur privé de 21.028 tonnes métriques de riz américain, no. 5, 20% brisé, accordé au Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan du Gouvernement du Sénégal (MEFP), Marine Overseas Services Inc. (MOS) demande des propositions préliminaires et sans engagement auprès des sociétés qualifiées et capables, interessées par la gestion et l'administration de la commercialisation du riz dudit programme.

Les propositions reçues seront revues et evaluées par le MEFP, l'USAID et MOS Inc dans l'intention de restreindre la liste aux sociétés démontrant leur capacité sur le double plan coût et efficacité. Les termes définitifs du contrat seront negociés avec cette/ces société(s).

TERMES DE REFERENCE

Les termes de référence du contrat de gestion proposé nécessiteront l'exécution des tâches suivantes:

1.0 Réception des produits (21.028 tm de riz en sacs de 50 kilo) au port de Dakar, dont l'arrivée est prévue vers le 15 janvier 1993.

2.0 Evacuation des produits du port (droits, taxes, prélèvement, ainsi que l'expertise au débarquement étant déjà payés par ailleurs), acheminement des produits à l'entrepôt et chargement éventuel sur les camions de l'acheteur.

3.0 Magasinage des produits (le volume allant diminuant au fur et à mesure des ventes), la tenue de livres d'inventaire, et un rapport mensuel des positions des stocks au MEFP.

3.1 Les besoins initiaux requis en terme d'entrepôt sont estimés à 43.000 m3. Le produit devra être entreposé sur des palettes.

3.2 La société de gestion assumera toute perte des produits placés sous sa responsabilité, du bord-navire à la livraison finale aux acheteurs, et devra prévoir une assurance adéquate pour couvrir un tel risque.

3.3 La valeur totale des produits est estimée à Huit Millions (8.000.000) de dollars U.S. CAF.

4.0 La commercialisation des produits sera faite par vente par appel d'offres, en une serie de dix (10) ventes de volume à peu près égal, sur une période de dix (10) mois commençant au mois de Février 1993. (Se référer aux termes du projet de soumission aux appels d'offres ci-joint).

5.0 Il sera demandé à la société de gestion d'exécuter ces ventes, en tant que représentant du MEFP, selon les dispositions suivantes:

5.1 Prévoir la plus large publicité possible de tous les appels d'offres à travers toute la République du Sénégal par la voie écrite, la radio diffusion et tout autre forme de media.

5.2 La distribution des formulaires de soumission d'offres à tous les acheteurs potentiels intéressés.

5.3 La réception et l'enregistrement de toute soumission d'offres des acheteurs potentiels, et l'application des règlements relatifs à ces soumissions pour assurer une juste et libre concurrence entre tous les soumissionnaires (tel qu'établi dans le projet d'appel d'offres ci-joint).

5.4 Conduire l'ouverture publique de toutes les soumissions d'offres présentées (en un lieu capable de recevoir toutes les parties intéressées).

5.5 En consultation avec, et en tant que membre du comité de sélection composé des représentants de la DDCF/MEFP, l'USAID, la CPSP, la Chambre de Commerce et de l'Industrie, la société de gestion:

5.5.1 Entreprendra l'évaluation de toutes les offres reçues, dans le but de vérifier les offres répondant pleinement aux termes de vente, et disqualfier celles qui ne les remplissent pas.

5.5.2 Fixera un prix de vente basé sur le système de prix uniformisé (Stop-out-Price), et

5.5.3 Identifiera les soumissionnaires auxquels un contrat de vente sera adjugé.

5.6 Sur la base de la liste des adjudicataires telle qu'établie par le comité de selection, la société de gestion:

5.6.1 Informera immédiatement les adjudicataires et leur demandera de procéder au paiement sous forme de lettre de crédit, garantie bancaire, chèque certifié, traite bancaire ou en espèces, par versement direct au compte qui sera ouvert par le MEFP à la Citibank/Dakar;

5.6.2 Veillera à ce que les cautions de soumission des adjudicataires soient immédiatement créditées au compte du MEFP à la Citibank/Dakar.

5.6.3 Informera tous les soumissionnaires non-adjudicataires, et retournera leurs cautions de soumission.

5.7 Sur notification par la banque représentant le MEFP que le paiement a été déposé, la société de gestion effectuera la livraison des produits aux acheteurs adjudicataires.

5.8 La société de gestion présentera mensuellement au MEFP un rapport sommaire de toutes les transactions, comme indiqué ci-dessus, et fournira des rapports provisoires comme le MEFP pourrait, de temps à autre, le demander.

6.0 Les termes de paiement seront arrêtés au cours des négociations définitives. Toutefois, pour les besoins de confection des réponses à la présente demande, la société de gestion devra supposer que le règlement des services rendus seront effectués par le MEFP à peu près comme suit: 25% le 15 mars 1992, 30% le 15 juin 1993, 30% le 15 septembre 1993, et 15% le 15 decembre 1993. L'estimation budgétaire devra inclure tous les coûts de financement nécessaires à la société de gestion.

PROPOSITIONS

Les propositions préliminaires et sans engagement des sociétés, institutions et individus souhaitant être pris en considération comme société de gestion tel que décrit ci-dessus, devront comprendre ce qui suit:

A) Une déclaration de capacité démontrant l'expérience et la capabilité des soumissionnaires telles qu'elles s'appliquent aux termes de référence.

B) Identifier, et présenter un bref C.V. du personnel de direction qui sera spécifiquement désigné pour exécuter le contrat de gestion, ainsi qu'une description des autres membres du personnel proposés.

C) Identification, y compris l'adresse, des sociétés sous-traitantes envisagées (s'il y a lieu).

D) Un coût estimatif, par rubrique budgétaire comme suit:

D.1 Enlèvement, acheminement, frais de port (y compris le transport du port à l'entrepôt, le chargement et le déchargement).

D.2 Entreposage (y compris l'assurance, les palettes, la fumigation, la désinfection, le gardiennage, le chargement des camions de l'acheteur, etc.).

D.3 Gestion et Administration (y compris le personnel, l'impression, etc.).

D.4 Publicité (radio diffusion, télévision, presse écrite, contact direct par courrier).

D.5 Frais divers.

D.6 Honoraires de gestion.

Les propositions doivent être soumises, au plus tard le Jeudi 15 octobre 1992, à 1700 heures précises à l'attention de:

Ron W. Shaw
Marine Overseas Services Inc.
s/c Hôtel Lagon 2, Ch. 35
BP 3115, Dakar, Sénégal
Tél: 23-62-53, Fax: 23-77-27

Hb

Annexe - 7

Liste de Contacts pour la Demande de Propositions pour la Gestion

DEMANDE DE PROPOSITIONS POUR LA GESTION

Une demande de propositions préliminaire et non contraignante auprès de sociétés intéressées par la gestion de la vente par le secteur privé du riz du P.L.480 Titre III a été distribuée, main à main, aux suivants:

Cabinet Mayoro Wade (Price Waterhouse)
55 Rue Carnot, BP 1686
Dakar, Sénégal
Tél: 23-97-77 Fax: 21-63-37

Cabinet Aziz Dieye (Coopers & Lybrand)
2, Place de l'Indépendance, BP 188
Dakar, Sénégal
Tél: 21-85-88 Fax: 21-75-94

Cabinet Mamina Camara
42 Rue Victor Hugo
Dakar, Sénégal
Tél:

SENECI
2, Place de l'Indépendance
Dakar, Sénégal
Tél: 21-77-33 Fax: 21-48-97

ACF Afrique
4, Rue Malenfant. BP 3191
Dakar, Sénégal
Tél: 22-11-38 Fax: 22-11-75

SOMICOA
Rue Assane Ndoye
Dakar, Sénégal
Tél: 23-39-83 Fax: 23-35-19

Crédit Lyonnais Sénégal
Boulevard Djily Mbaye, BP 56
Dakar, Sénégal
Tél: 23-10-08 Fax: 23-84-30

Citibank, N.A.
2, Place de l'Indépendance, BP 3391
Dakar, Sénégal
Tél: 23-29-81 Fax: 23-88-17

S.G.B.S.
19, Avenue Roume
Dakar, Sénégal
Tél: 23-10-60

BIAO Sénégal
Place de l'Indépendance, BP 129
Dakar, Sénégal
Tél: 23-10-00 Fax: 23-20-05

SGS Sénégal S.A.
22 Bd. Pinet-Laprade, BP 2734
Dakar, Sénégal
Tél: 22-03-86 Fax: 22-23-76

Groupement Economique du Sénégal (GES)
21, Rue Faidherbe, BP 3365
Dakar, Sénégal
Tél: 22-28-21

Conseil National du Patronat
c/o SAPEM, Km 16 Route de Rufisque
Dakar, Sénégal
Tél:

Entreprise AKF
Km 18, Bld. du Centenaire de la Commune de Dakar, BP 1362
Dakar, Sénégal
Tél: 34-06-80

Société Transcontinentale de Commerce (Transco Trade)
2, Avenue Faidherbe, BP 1392
Dakar, Sénégal
Tél: 21-54-54 Fax: 22-32-19

SOCOPAO Sénégal
47, Avenue Albert Sarraut, BP 233
Dakar, Sénégal
Tél: 23-10-01 Fax: 22-22-03

SOAEM Sénégal
Km 4,5, Bd du Centenaire de la Commune de Dakar, BP 835
Dakar, Sénégal

Trois tentatives ont été faites pour donner une copie de la demande de propositions de services au suivant, mais le consultant n'a pu toucher aucun responsable de la banque qui ait voulu la prendre:

BICIS
2, Avenue Roume, BP 392
Dakar, Sénégal
Tél: 23-87-57 Fax: 23-37-07
Tél: 32-08-89 Fax: 32-51-29

Pour information, une copie de la demande de proposition de services a été également donnée aux suivants:

Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix
CPSP

Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture
Place de l'Indépendance, BP 118
Dakar, Sénégal
Tél: 23-71-89 Fax: 23-93-63

Annexe - 8

Analyse des Propositions pour la Gestion

ANALYSE DES PROPOSITIONS POUR LA GESTION

En réponse à l'appel lancé par MOS Inc. pour des propositions préliminaires auprès des sociétés de gestion éventuelles, six propositions ont été déposées. Ces propositions sont données comme annexes 9 à 14.

Société de Gestion	Total CFA	Total $	$ / tonne
Cabinet Aziz Dieye & ITOC Shipping	682.012.432 cfa	$2.728.050	$ 129,73
SOCOPAO	409.532.000 cfa	$1.638.128	$ 77,90
ACG Afrique & SOMICOA/SMITH/KRAFT	361.962.820 cfa	$1.447.851	$ 68,85
SENECI & CSTT-A.O.	246.881.000 cfa	$ 987.524	$ 46,96
STCT & CSTT-A.O	212.060.327 cfa	$ 848.241	$ 40,34

1.0 REMARQUES:

a) Les coûts estimatifs donnés par les sociétés en lice ne doivent pas être considérés comme définitifs, étant donné que MOS Inc. a laissé 4 jours seulement pour la confection des dossiers, et spécifié que les soumissions seraient considérées comme préliminaires et non contraignantes.

b) Les exigences en matière de publicité dans la demande de soumissions d'offres de MOS Inc. n'étaient pas suffisamment spécifiques. Ainsi, nous avons ajusté les offres du tableau ci-dessus à une somme égale à 10.000.000 FCFA pour cette rubrique budgétaire.

c) Du fait que certains soumissionnaires ont compté la TVA dans leurs offres et d'autres non, la TVA a été enlevée des budgets des propositions pour les besoins de la présente analyse.

d) On pourrait voir des écarts dans les offres, relatifs au coût du financement afin de satisfaire aux termes de paiement tels que décrits à la section 6.0 de la demande de propositions. Tous les soumissionnaires déclarent que (en raison du fait que les coûts doivent être payés d'avance) ils auront besoin, à de divers degrés, de termes de paiement plus convenables que ceux offerts dans la demande. Bien que ce facteur aura certainement un effet sur la

valeur individuelle de chaque offre (et devra être résolue au cours des négociations définitives du contrat), il nous semble qu'il n'affecte par leurs valeurs relatives et le classement.

e) L'offre de la SOCOPAO n'a pas respecté le format demandé dans la demande de propositions de MOS Inc., et par conséquent, il est très difficile de faire une estimation exacte de la valeur de cette offre. En se basant sur les chiffres avancés, nous avons estimé la valeur de l'offre indiquée sur le tableau ci-dessus. (Cependant, même cette estimation ne prend pas en compte la fumigation, donc, l'offre de la SOCOPAO sera toujours plus élevée).

f) Bien que MOS Inc. les considère recevables, il faudra noter que STCT et SENECI ont proposé un partenariat avec la société de transport CSTT-A.O.

g) Pour les besoins du présent rapport, et en se basant sur l'analyse des propositions reçues, MOS Inc. estime que les coûts totals pour gérer des petits lots vendus par appel d'offres s'éleveront à 250.000.000 FCFA environ($1.000.000) ou 11.890 FCFA/T ($47,56/T).

h) Comme moyen de situer les offres du secteur privé, nous notons que les coûts de gestion de la CPSP pour ses vente de riz en 1991 s'élevaient à environ 16.403 CFA/MT ou $65,61/MT.

i) SGS Senegal S.A. n'a pas soumis une proposition, mais a répondu à l'appel de MOS et indiqué qu'elle est uniquement intéressée par l'expertise.

j) Le Groupement Economique du Sénégal (GES) a été invité à répondre à la demande de proposition de services, mais il a choisi de soumettre une proposition alternative pour la commercialisation.

k) Le délai était insuffisant dans le cadre de la présente étude pour visiter chacune des sociétés de gestion et leurs partenaires qui ont répondu pour évaluer complètement leur capabilité.

l) Toutes les propositions reçues figurent dans le présent rapport comme suit:

Annexe - 9	Cabinet Aziz Dieye & ITOC Shipping
Annexe - 10	SOCOPAO Sénégal
Annexe - 11	ACG Afrique & SOMICOA/Smith and Kraft
Annexe - 12	SENECI & CSTT-A.O.

Annexe - 13 STCT & CSTT-A.O.

Annexe - 14 SGS Sénégal S.A.

Annexe - 15 Groupement Economique du Sénégal (GES)

2.0 QUESTIONS ESSENTIELLES SUR LE CONTRAT DE GESTION

Tout contrat éventuel entre le Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan et une Société de Gestion du secteur privé retenue pour gérer la manutention et la vente du produit du programme P.L. 480 Titre III doit tenir compte des questions suivantes:

2.1 TERMES DE REFERENCE DE LA SOCIETE DE GESTION

La Société de Gestion aura la responsabilité de toute la manutention et des ventes du produit comme décrit dans le rapport de MOS Inc.;

a) La réception du produit rendu-quai au port de Dakar, auquel moment la Société de Gestion sera responsable et comptable du produit selon le tonnage établi par le rapport d'expertise indépendante au débarquement. (Toutes pertes seront recouvrées par le MEFP auprès de la Société de Gestion à la valeur de $379,27/tonne).

b) La Société de Gestion enlèvera le produit du port de Dakar, assumant tous les coûts associés, tels que:

* Frais de port;
* Reconditionnement des sacs endommagés;
* Chargement (du quai bord-navire sur les camions);
* Transport (du port au magasin de stockage).

c) La Société de Gestion n'aura <u>PAS</u> à charge les frais de débarquement tels que:

* Déchargement du navire (les termes de la charte partie étant tous compris rendu-quai);
* Expertise au débarquement (l'agent d'expertise est désigné et payé par la Commodity Credit Corporation du Département Américain de l'Agriculture);
* Droits de douane (les dons de produits du P.L. 480 sont exemptés);
* COSEC (les dons de produits du P.L. 480 sont exemptés de tous droits et taxes).

* Prélèvement (le produit étant exempt de tous droits et taxes, de tels prélèvements sur les recettes brutes doivent être déposées dans le compte du programme Titre III; les prix de vente établis par le MEFP reflèteront la valeur du prélèvement).

d) La Société de Gestion aura à stocker le produit dans un lieu de magasinage convenable durant le temps d'exécution de l'activité, estimé à dix mois:

* Environ 43.000 m3 de structures de stockage sont estimés nécessaires pour stocker les 21.028 tonnes de riz attendues;

* Les besoins en matière de stockage baisseront, à un rythme estimé à 2.000 tonnes/mois au cours des dix mois d'activité. Ainsi, pour les besoins de négociation du coût, la moyenne mensuelle des besoins en stockage est d'environ pour 10.514 tonnes;

* Seules les infrastructures de stockage fermées et couvertes sont acceptables;

* Suffisamment de sécurité doit être assurée;

* Tout produit stocké doit être posé sur des palettes;

* Tous sacs endommagés durant le transport en magasin ou durant le stockage doivent être reconditionnés;

* Le produit doit être périodiquement fumigué;

* Le produit doit être entièrement assuré;

* Des livres d'inventaire doivent être tenus, prêts pour inspection sans préavis par le MEFP, et des rapports mensuels sur la position des stocks donnés au MEFP.

e) La Société de Gestion sera responsable de la conduite de toutes les activités relatives à la vente par appel d'offres du produit du P.L. 480:

* Faire la publicité de chaque appel d'offres (le texte en sera donné par le MEFP), à peu près comme suit:

  2 fois dans le Bulletin d'Information Economique de la Chambre de Commerce;

  2 fois dans le quotidien national (Le Soleil);

  2 fois à la radio nationale;

1 fois par envoi direct par courrier des formulaires de soumission d'offres aux 40 commerçants de riz identifiés à l'Annexe 4 (au moins);

* Imprimer et distribuer les formulaires de soumission d'offres à tous les commerçants intéressés;

* Recevoir, accuser réception, enregistrer et placer dans une boîte fermée toutes les soumissions déposées (comme décrit dans le projet d'Appel d'Offres, Annexe 1);

* Faire l'ouverture publique des soumissions, en un lieu capable de recevoir toutes les parties concernées (les parties prenantes, les acheteurs et d'autres), comme décrit dans le projet d'Appel d'Offres, Annexe 1);

* En une journée ouvrable, rentrer toutes les soumissions déposées dans une banque de données, classer par ordre de valeur, et produire un imprimé pour le MEFP et le Comité de Dépouillement des Offres;

* En tant que membre du Comité de Dépouillement, assister le MEFP pour l'établissement d'un prix uniforme (prix "Stop-out") lors de chaque appel d'offres;

* Dans l'heure qui suit l'établissement d'un prix uniforme (prix "Stop-out"), afficher l'analyse de toutes les offres déposées, en indiquant celles qui sont acceptées et celles qui sont rejetées;

* Déposer immédiatement les cautions de soumission des adjudicataires dans le compte du MEFP ouvert à la Citibank;

* Préparer et signer immédiatement des contrats de vente avec les adjudicataires;

* Recevoir et vérifier les preuves de dépôt de paiement à la Citibank par les acheteurs;

* Délivrer les bons de livraison aux acheteurs qui auront payé;

* Charger le produit P.L. 480 au niveau du magasin sur les camions des acheteurs;

* Tenir des livres complets et justes de toutes les transactions, les tenir disponibles à tout moment pour une inspection du MEFP, et donner des rapports mensuels sommaires au MEFP;

* S'assurer que tous les termes et clauses de l'Appel d'Offres et des Contrats de Vente sont remplis par toutes les parties. (Se référer aux Annexes 1 et 3).

3.0 QUESTIONS RELATIVES AU FINANCEMENT

Il existe plusieurs questions financières relatives au contrat de gestion proposé qui doivent être résolues au cours du processus d'identification de la Société de Gestion éventuelle et de la négociation d'un contrat définitif.

3.1 Les négociations définitives devront avoir comme objectif de conclure un contrat à "prix fixe" pour la gestion du programme.

3.2 Le contrat de gestion devra s'assurer que la Société de Gestion est convenablement assurée contre les pertes de produit.

3.3 Le fait que la Société de Gestion aura la charge au jour le jour de délivrer les bons de livraison sur vérification des paiements effectués, le contrat de gestion devra prévoir une clause de pénalité en cas de fraude.

3.4 Sur la base des propositions de gestion qu'elle a reçues, MOS Inc. estime que le coût d'enlèvement du port, de chargement et de déchargement des camions au magasin, représente environ 52% du coût total du contrat de gestion. En présumant que des avances de loyer des magasins de stockage seront également nécessaires, nous en concluons que la Société de Gestion devra encourir au moins 60% de ses dépenses dans les 15 à 30 premiers jours des dix mois d'activité proposés. (Environ 600.000 dollars US sur un contrat de 1.000.000 dollars US).

3.5 En se basant sur le plan d'exécution proposé, les ventes commenceront à générer des recettes aux environs du 1er mars 1993 (date du débarquement plus 45 jours). Si le premier appel d'offres donne suffisamment d'offres recevables pour la vente de toutes les 2.000 tonnes, les recettes totales seront alors d'environ 900.000 dollars US. Si les ventes démarrent lentement, ce à quoi l'on peut s'attendre, les recettes produites à la fin Février seront considérablement moindres.

3.6 S'il est demandé à la Société de Gestion de financer tous ses coûts sur une durée de plus de 30 jours, le coût global de gestion du programme de vente du Titre III pourrait augmenter de façon substantielle.

3.7 Au vu de ce qui précède, MOS Inc. a suggéré qu'un calendrier de paiement soit établi dans le contrat de gestion, à peu près comme suit (se référer à la Section 3.9):

- 30 % le 15 février 1993
- 30 % le 15 mars 1993
- 20 % le 15 juillet 1993
- 20 % à la fin du contrat.

3.8 En supposant que le calendrier indiqué ci-dessus au paragraphe 2.5 est incorporé dans le contrat de gestion, le MEFP doit identifier une source de fonds autre que les produits de vente du programme Titre III AFA 1992/93 pour effectuer les premiers paiements.

3.9 Le paiement de la Société de Gestion en temps opportun est également très important. Pour cette raison, MOS Inc. suggère que les paiements soient faits directement à partir du compte de dépôt ouvert à la Citibank.

3.10 Un contrat définitif devra prévoir la possibilité de faire des ajustements sur le paiement des derniers 20% dûs à la fin du contrat (environ 200.000 dollars US) pour toutes pertes et autres pénalités qui pourront être facturées par le MEFP sur le contrat de la société.

4.0 PROGRAMMATION DU CONTRAT

On ne peut insister assez sur l'importance de conclure des négociations et de signer un contrat avec une Société de Gestion dans les meilleurs délais.

4.1 L'arrivée du produit est prévue pour Décembre 1992 ou Janvier 1993, et les premières ventes proposées en Février 1993. D'ici là, la Société de Gestion doit:

a) Prendre des dispositions financières;

b) Engager un transitaire;

c) Engager un transporteur;

d) Trouver et louer des magasins de stockage;

e) Prendre les dispositions pour lancer le premier appel d'offres.

4.2 Nous recommandons que le contrat de la Société de Gestion soit préparé, négocié, et signé d'ici le 15 novembre 1992.

Annexe - 9

Proposition pour la Gestion: Cabinet

Aziz Dieye & ITOC Shipping

Cabinet
Aziz Dieye

2, place de l'indépendance
Immeuble BIAO - 1er Etage
- BP 188 - DAKAR -

téléphone 21 85 88 - 21 86 71
télex 61352 Codexco
télécopie 21 75 94

membre de
Coopers & Lybrand
(international)

Monsieur Ron W SHAW
Marine Overseas Services INC
BP 3115

DAKAR

Dakar, le 15 Octobre 1992

Monsieur,

Suite à l'appel d'offres par lequel vous avez bien voulu nous consulter, nous voudrions vous faire part de notre compréhension de la mission que vous souhaitiez voir menée au niveau du programme de gestion et d'administration de la commercialisation par le secteur privé du riz américain n°5, 20 % brisé, de l'approche que nous adopterions, des moyens humains et techniques que nous mettons à la disposition du programme et du coût que nous proposons.

CONTEXTE ET OBJECTIFS DE LA MISSION

Nous avons compris que la mission se situe dans le cadre d'un contrat prévoyant une assistance à l'Agence Américaine de Développement International (USAID) pour la programmation et l'élaboration de la gestion et des procédures de ventes dans le cadre de la commercialisation par le secteur privé de 21 028 tonnes métriques de riz américain n°5 20 % brisé accorde au Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan du Gouvernement du Sénégal, dont la valeur totale est estimée à 8 000 000 de dollars US CAF.

Nous avons également compris que la société de gestion retenue exécutera le programme en tant que représentant du Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan.

Nous avons en outre compris que la commercialisation des produits sera faite par vente aux enchères publiques anonyme en une série de dix ventes d'après peu près 2 000 T sur une période de 10 mois à partir du mois de Février 1993, la réception du riz s'effectuant aux environs du 15 Janvier 1993.

Nous avons aussi compris que la société de gestion assurera la responsabilité du riz après le déchargement à quai jusqu'à la livraison finale aux clients et qu'il sera nécessaire de détenir un entrepôt disposant de palettes d'une capacité d'environ 43 000 m3.

Nous avons enfin compris que la fixation du prix de vente sera basée sur le système de prise uniformisé (Stop-Out-Price).

Dans ce contexte, notre intervention aura pour but :

- la réception du riz au port de Dakar le 15 Janvier 1993 ;
- son évacuation du Port ,
- son entreposage pendant toute la période de commercialisation ;
- sa commercialisation à des périodes déterminées.

Notre intervention comprendra plus particulièrement :

- un inventaire contradictoire au port à la livraison ;
- une tenue d'inventaire permanent au niveau de l'entrepôt ;
- un suivi comptable sur micro ordinateur du stock, des ventes et du compte bancaire ;
- le lancement des appels d'offres ;
- la réception des offres ;
- l'ouverture des plis ;
- l'assistance au comité de sélection ;
- l'information des adjudicataires ;
- la vérification des versements en banque ;
- la vérification de l'enlèvement des lots.

METHODOLOGIE

Les termes de référence souligne la consignation du navire, la surveillance du débarquement, les droits de douane, taxes et prélèvement sont assurés par le Gouvernement Américain et le Gouvernement du Sénégal.

Il s'agira pour nous par conséquent de démarrer nos travaux à partir de la mise à quai du riz dans l'enceinte du port.

La mission sera menée telle qu'elle est décrite dans les termes de référence acceptés, signés et annexés au présent document (annexe 5).

Elle peut être synthétisée de la façon suivante :

- Evacuation des produits du port : Manutention - Transfert

Cela s'entend qu'il sera effectué un extraportage du port de Dakar aux entrepôts de stockage. L'opération se déroule comme suit :

- Mise sur camions : une manutention de chargement sur les camions de transfert.
- Passage au pont bascule :
  Pesage des lots transférés (entrée des stocks) ;
- Transport sur camions du port de l'entrepôt ;
- Déchargement des camions ;
- Mise en entrepôt : Allotissement et arrimage des sacs en entrepôt.

- Entreposage, Transit : Stockage des Produits Hors Zone Portuaire

- tenue des livres d'inventaire
- entretien des stocks :
  cela s'entend, recousage des sacs, remplissage, remise en état des lots, gardiennage des stocks ;

- fumigation :

  traitement phytosanitaire des stocks de céréales ;
- Mise en livraison : chargement des camions des clients.
- Passage au pont bascule (sortie des stocks)
- Magasinage des produits .

Gestion et Administration du programme

Tout le programme sera exécuté en conformité avec les termes de référence sur micro ordinateur, IBM et compatible IBM, le cabinet en dispose une quinzaine, ce qui nous permettra d'avoir en temps réél le niveau des stocks, des ventes effectuées, une base de données des acheteurs par catégorie, régions, secteur d'activité, la situation des versements en banque et l'état des enlèvements.

A partir de ce fichier, nous établirons des situations mensuelles que nous fournirons au Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan et à l'USAID sous forme de rapports écrits et/ou de disquettes informatiques.

MOYENS MIS EN ŒUVRE

Pour mener à bien cette mission, nous avons constitué un groupement avec ITOC SHIPPING qui assurera la partie manutention transfert.

Le leader ship du groupement est assuré par le Cabinet Aziz Dièye qui sera signataire au contrat avec le MEFP. La présentation du Cabinet Aziz Dièye et ITOC SHIPPING se trouve aux annexes 3 et 4.

Par ailleurs, nous voudrions souligner que le groupement est particulièrement bien placé pour effectuer la mission, car nous possédons une expérience exceptionnelle dans le domaine de la gestion des programmes financées par l'USAID et en matière de transport, d'acconage, transit et stockage.

Le cabinet Aziz Dièye Coopers & Lybrand a eu à effectuer :

- pour le compte de l'USAID, la gestion de :

* Bureau National de Recouvrement :

  Gestion des salaires à partir d'un compte ouvert à la BICIS des salaires d'une catégorie du personnel de Mars 1986 à Décembre 1987.

* Subvention Engrais :

  Règlement des factures SENCHIM après contrôle des pièces justificatives et tenue d'un fichier clients de Juin 1985 à Juillet 1989 à partir d'un compte ouvert à la CITIBANK.

* Projet de Santé Rurale

  Gestion des salaires de Décembre 1987 à Juillet 1988.

* Projet d'Enquête Cadastrale de Ziguinchor

  Gestion à partir d'un compte ouvert à la CITIBANK des salaires et achats de biens et services de Novembre 1990 à Juin 1992.

- Pour le compte de l'Agence Canadienne pour le Développement International (ACDI), la gestion de :

  * Projet de Surveillance de la Pêche au Sénégal (PSPS)
    Contrôle de gestion avec pouvoir de signature sur le compte ouvert à la SGBS de Avril 1991 à Juin 1992.

ITOC SHIPPING a effectué les opérations suivantes :

- Attributaire d'un marché du Commissariat à la Sécurité Alimentaire (Programme PAM).
  Réf marché : S I 87 40703 - Projet SEN 3056
  comprenant : débarquement du "M/V GALICIA" puis extraportage, stockage, livraison à la CPSP de 5 075 TM de riz.

- Gestion du stock pour le compte de CPSP, puis mise en livraison. Transport et pesage du même lot de 5 075 TM.

- Retenue par l'avis de préselection n°00423/CPSP/DAGE/DEF du 12 Février 1992 au titre de manutentionnaire agrée par la CPSP pour le déchargement de ses cargaisons pour l'exercice budgétaire 1992-1993.

- Adjudicataire de l'appel d'offres 01439/CPSP/DAGE/DEF pour le déchargement de 11 558 TM de riz en sacs logés dans le navire M/V "YU TING".

Vous voudrez bien noter que :

- ITOC SHIPPING dispose actuellement un leasing de 10 camions de 30 tonnes et d'un entrepôt à la rocade de Colobane sur le Boulevard du Centenaire de la Commune (Ex Route de Rufisque).

L'expérience acquise au cours de ces missions constitue à notre avis un atout majeur et démontre notre capabilité à mener à bonne fin ce programme.

Nous voudrions également souligner que le personnes qui seront mises à votre disposition ont toutes une expérience pertinente dans le domaine.

La mission sera placée sous la responsabilité conjointe de MM Aziz Dièye et Abdoulaye Ndoye, Associé au Cabinet.

Les personnes clés sur le terrain étant :

-	M. Tafsir Ibnou DIOP	Gestion et Administration
-	M. Cheikh A. Bamba NIANG	Manutention - Transit
-	M. Youssoupha NDIAYE	Publicité - Marketing

Leurs Curricula Vitæ sont à l'annexe 1.

Ils seront aidés par le personnel de soutien du cabinet qui compte actuellement un effectif de 50 collaborateurs.

Vous trouverez à l'annexe 2 une attestation de la BICIS certifiant notre capacité financière à mener une mission de ce genre.

COUT DE LA MISSION

Le coût estimatif de la mission par rubrique budgétaire s'établit comme suit :

1.	Acheminement, frais de port	69 392 400
2.	Entreposages	152 051 200
3.	Gestion et Administration	128 270 800
4.	Publicité	51 308 320
5.	Honoraires de gestion	256 541 600
6.	Divers et Imprévus	65 756 432
	TOTAL	723 320 752

Les règlements se feront de la manière suivante :

-	Avance de démarrage	40 % en Janvier 1993
-	1er acompte	15 % en Mars 1993
-	2ème acompte	15 % en Juin 1993
-	3ème acompte	15 % en Septembre 1993
-	4ème acompte	15 % en Décembre 1993.

Nous vous remercions de nous avoir donné l'opportunité de vous faire cette proposition et souhaitons qu'elle réponde à votre attente.

Sachez que nous sommes à votre disposition pour toute question ou complément d'information que vous jugiez nécessaire.

Nous vous prions d'agréer, Monsieur, l'expression de nos sentiments distingués.

Cabinet Aziz Dieye

Banque Internationale pour le Commerce
et l'Industrie du Senegal

Dakar Siege
Boite Postale n° 392
Dakar Senegal

Dakar le 15 OCT. 1992
2, Avenue Roume - Square Keur Rouyer

ATTESTATION

Telephone 23 10 33 23 87 57

N/Ref AND/CS/P.482

V/Ref

Objet

Nous soussignés, **BANQUE INTERNATIONALE POUR LE COMMERCE ET L'INDUSTRIE DU SENEGAL "B.I.C.I.S."** Société Anonyme au capital de F.CFA 3.500.000.000:- (TROIS MILLIARDS CINQ CENT MILLIONS DE FRANCS CFA), dont le Siège Social est au 2, Avenue Roume à Dakar, par référence à la loi 71.47 du 23/07/71, au decret 71 1103 du 10/10/71 et à l'arrêté 79.0076 1 du 18/07/79 se rapportant à l'autorisation préalable relative à l'exercice de certaines professions commerciales,

- attestons que **CABINET AZIZ DIEYE - 2, Place de l'Indépendance - BP 188 - DAKAR** - titulaire du compte **N° 9520 020100/64** ouvert sur nos livres est susceptible de soumissionner à des marchés entrant dans le cadre de ses activités.

  CABINET AZIZ DIEYE dispose des moyens lui permettant de satisfaire aux obligations qui découleraient pour elle de sa participation à la soumission de l'Appel d'Offres de la Société Américaine Marine Overseas Services, Inc ayant pour objet la gestion de la commercialisation de riz américain accordé par l'USAID au Gouvernement du SENEGAL.

En foi de quoi, nous délivrons la présente attestation pour servir et valoir ce que de droit./-

BANQUE INTERNATIONALE POUR LE COMMERCE
ET L'INDUSTRIE DU SENEGAL

BANQUE INTERNATIONALE
POUR LE COMMERCE ET L'INDUSTRIE
DU SENEGAL

Elisabeth NDOYE

Djibo NDAO

19

2. Type : Société Anonyme

3. Adresse : A3 SDIH 2 Place de l'Indépendance - DAKAR -
Tél : (221) 21.17.57
Fax : (221) 21.84.40
Tlx : 21.598 ITSHIP SG
B.P : 500

4. Date de création : 02 Janvier 1987

5. N° Régistre de Commerce : 87.B.23

6. N° Compte Contribuable : N° 024077/B

7. Agrément en qualité de consignataire de navires : PAD N° 236

8. Agrément en qualité de manutentionnaire (Stevedore) :
P.A.D N° 287 - Arrêté Ministériel n° 8088 du 08 Mai 1992.

9. Agrément en qualité de Commissionnaire en douane :
Décision Ministère des Finances N° 14412/MEF/DGD/DERB/BE2
du 27 Novembre 1989.

10. Assurance Responsabilité Civile Générale :
Police SOSAR AL AMANE N° 800139.

11. Comptes bancaires : 9520 027 170/97
9520 026 870/27
9520 027 171/94
9520 036 510/13
9520 036 520/80

BICIS SIEGE

12. <u>Dirigeants</u> :

- Président du COnseil d'Administration : Mr Abdoulaye DIAO Ingénieur des Pétroles ;

- Administrateur Directeur d'Exploitation :
  Mr Cheikh Amadou Bamba NIANG
  . Juriste de formation
  . Spécialisé en transports maritimes
  . De 1981 à 1983 : Chef du Service Maritime de ARAFENCO
  . Société Sénégalaise de Trading d'hydrocarbures et de riz opératrice des contrats : Sénégal/Algérie de Pétrole
  Sénégal/Nigéria de Pétrole
  Sénégal/Thaïlande de riz
  . De 1983 à 1985 : Adjoint du Chef du Département Commodities de ECAMI, ENERGY COMMODITIES AND MANAGEMENT INVESTMENT. Société Sénégalaise remplaçant ARAFENCO pour l'exécution des contrats d'Etat à Etat suivant :
  - SENEGAL/NIGERIA : Fourniture de Pétrole Brute
  - SENEGAL/THAILANDE : Fourniture de 400.000 TM de riz.
  Mr NIANG était chargé du suivi et contrôle de l'exécution des opérations :
  après la nomination du navire transporteur :
  a) - de la déclaration d'élément de l'assurance
  b) - Controle de chargement à Bangkok/Koh Si Chang (liaison tlx - phone avec le chargeur et consignataire au port de départ).
  c) - Suivi navire depuis le départ par liaison Satellite et Tlx jusqu'au port de Dakar.
  d) - Supervision de la consignation et du déchargement
  e) - Contrôle des avaries et manquants
  f) - Suivi des contentieux d'assurance.

Nous disposons des ressources humaines et matérielles (docke
camions, engins de levage etc....) que nous pouvons mobilise
pour la réalisation des opérations précitées et ce dans les
délais prévus. D'autre part, nous offrons des garanties entr
autres, des assurances de responsabilité contre les intempér
et les risques de vol.

Tout en restant à votre disposition pour tout complément d'in
formation, nous vous prions d'agréer, nos cordiales salutatio

LE DIRECTEUR D'EXPLOITATION

Cheikh A. Bamba NIANG

AZIZ DIEYE

Année de naissance : 1945

FORMATION

- Etudes anglaises, licence 1, 2 et 3
- Licencié en Droit Université de Nice
- Diplômé d'Etudes Supérieures de Gestion
- Diplômé d'Etudes Supérieures de Droit Public (Mention Droit du Développement)
- Diplôme d'Etat d'Expert Comptable (France)

LANGUES

- Anglais, Français, notions d'Espagnol, d'Italien et de Norvégien

---

EXPERIENCE CLE

Aziz Dieye créa en 1979 le Cabinet Aziz Dieye. Auparavant il acquit une longue expérience en tant qu'expert comptable auprès de divers cabinets d'audit, dont Coopers & Lybrand, et en tant que Directeur Administratif et Financier du groupe CIB - PARACHINI pendant quatre ans.

Avec une formation de juriste en plus de sa formation supérieure d'expert comptable et de gestion d'entreprise, il a entrepris un nombre important de missions d'audit pour des entreprises et institutions internationales ainsi que pour des gouvernements nationaux dont celui de la Côte d'Ivoire et du Sénégal. Développant son Cabinet pour que celui-ci soit réellement imprégné par les besoins effectifs de son pays et de la région, ainsi que l'intégrant dans les différents efforts de développement économique de la région, Aziz Dieye a répondu favorablement à la demande de formation de différents cadres d'institutions africaines.

Il a dirigé une étude sur la politique sénégalaise d'incitation à l'investissement qui fut par ailleurs publiée, et il était le Directeur de l'étude sur la Régie des Chemins de Fer du Sénégal.

L'Etat du Sénégal lui a accordé sa confiance pour l'assister dans les négociations du Club de Londres pour le réechelonnement de la Dette Commerciale du Sénégal. A ce titre, il a participé à plusieurs missions en France et à Washington et il continue de conseiller l'Etat pour la gestion de la Dette.

Il a également mené une importante mission de réorganisation des structures et du système d'information du Parti Socialiste du Sénégal.

- Privatisation d'entreprises parapubliques
- Réforme de la Fonction Publique du Sénégal
- Négociation de la dette privée du Sénégal (Club de Londres)
- Audit et réorganisation d'organismes publics et d'institutions politiques

MALI

- Audit de Sociétés Publiques et Privées
- Etude de la Réorganisation de l'Institut du Sahel (Comité Inter Etats de lutte contre la sécheresse au Sahel)
- Etude du Groupement d'Intérêt Economique des Chemins de Fer Malien et Sénégalais.

NIGER

- Audit de sociétés parapubliques
- Analyse de la Politique des soins de Santé Primaires.

ACTIVITES D'ENSEIGNEMENT

- Centre Supérieur d'Etude de gestion en Afrique (CESAG)
  Responsable des enseignements de gestion financière à long terme, animateur séminaire Financement des PME

- Co-auteur du Codex de Financement I et II

- Ecole Nationale d'Administration et de Magistrature, responsable d'enseignements de gestion pour les divisions financières et judiciaires de 1979 à 1989

- Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Dakar

- Séminaires de formation sur le nouveau Code Général des Impôts.

PUBLICATIONS

- Analyse des Politiques d'Africanisation des cadres (Mémoire de Doctorat)
- Flash Fiscal Sénégal (condensé de la Législation Fiscale)
- Analyse des Mesures Incitatives à l'Investissement
- Etude critique des obstacles à la Promotion des hommes d'Affaires Sénégalais
- La décentralisation de l'administration Publique en Norvège dans la législation sénégalaise.

FONCTION ACTUELLE

Associé Directeur Cabinet Aziz DIEYE / Coopers & Lybrand
Dakar Sénégal

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE 20 ANS

1971 - 1974	:	Expert Comptable Nice et Cannes
1975	:	Directeur Administratif et Financier groupes de sociétés
1978	:	Auditeur chez Coopers & Lybrand
1979 - 1989	:	Directeur Cabinet Aziz DIEYE et Associés

MISSIONS REALISEES

FRANCE

- Audit de Rhône Poulenc SA
- Mise en place tableau de bord financier
- Informatisation de la Paie et gestion du personnel
- Consolidation des comptes Unilever SA

COTE D'IVOIRE

- Audit des sociétés publiques
- Investigations pour le compte de l'Etat ivoirien
- Analyses économiques sectorielles (Automobile, Agriculture, Enseignement, Recherche Pétrolière)

SENEGAL

- Audit des sociétés publiques et parapubliques Electricité, Téléphone, Office d'Habitation à Loyer Modéré, Formation Hospitalière, Société d'intervention agricole, secteur de la Pêche et secteur des assurances
- Organisation d' Unité de Gestion de Projets
- Analyse critique de la Politique du Médicament
- Investigation pour le compte de l'Etat du Sénégal, des Cours et Tribunaux
- Audit d'acquisition de sociétés d'Etat avant privatisation Textile, Navigation maritime, maraîchage
- Audit d'emploi des fonds pour les organismes internationaux de financement du développement :
  Banque Mondiale (Washington)
  USAID (Etats-Unis)
  ACDI (Canada)
  CILSS (Organisation Inter Etatique)
  Overseas Development Agency (Grande Bretagne)
  Gestion des Fonds internationaux (Bureau de Recensement, Projet Santé Familiale, Subvention Engrais).

AFRIQUE

* *SENEGAL*

• **AUDIT DE SOCIETES PRIVEES ET PUBLIQUES**

- SONAR : révision des comptes pour les exercices clos au 31 Décembre 1986 et 1987.

- SENELEC : revue des procédures et révision des comptes au 31 décembre 1987.

- OHLM : Revue des procédures et révision des comptes au 30 Juin 1984.

- BHS : Revue des procédures et révision des comptes au 30 Septembre 1984.

- SICAP : Revue des procédures et révisions des comptes au 30 Juin 1986.

- SRE : Société de Restructuration d'Entreprise) révision des comptes au 30 Juin 1987 en vue de la consolidation des comptes du groupe FRIDA BV.

- Rhône Poulenc Sénégal : Revue des procédures et révision des comptes en vue de la consolidation des comptes de Rhône Poulenc West Africa à Abidjan.

• **ORGANISATION**

- OHLM : Inventaire physique et mise en place des fichiers "Immobilisation et locataire".

- SICAP : inventaire physique et mise en place du fichier patrimoine immobilier et foncier
Participation à la mise en place d'un système de contrôle interne et à la confection d'un plan comptable des projets Banque Mondiale (projets des Soins de Santé Primaire, Pharmacie Nationale d'Approvisionnement)
Participation à l'élaboration et la mise en place d'un manuel des procédures administratives et comptables pour les projets financés par l'ACDI

ABDOULAYE NDOYE

Nationalité : Sénégalaise

I. FORMATION

- Diplômé de l'Institut Universitaire de Technologie de Dakar ; option : Finances et Comptabilité
- Diplomé de l'Ecole Supérieure de Commerce de ROUEN - FRANCE
- Expert Comptable
- Formé aux techniques de révision Coopers & Lybrand
- Détaché de Septembre 1981 à Septembre 1984 au bureau de Coopers et Lybrand à PARIS - FRANCE

II. FONCTION ACTUELLE

Associé Cabinet Aziz DIEYE SARL

III. EXPERIENCE PROFESSIONNELLE 12 ans

FRANCE

- Chef de mission de l'audit de PHARMACIA filiale française du groupe FORTIA B.
- Chef de mission de l'audit de VULNAX filiale de Rhône Poulenc et de l'international CHEMICALS INDUSTRIE.
- Chef de mission de l'audit de la société HOWE & BAINBRIDGE filiale française de la société néerlandaise du même nom.
- Chef de mission de l'audit de la société ROLLS ROYCE moteurs d'avion
- Organisation des revues des dossiers de 9 filiales du groupe ACIERS ET OUTILLAGES peugeot.
- Vérification des retraitements et brochures PSA (holding PEUGEOT SA) en vue de la présentation des états financiers sous la forme internationale.

Port Autonome de Dakar : Chef de projet : Elaboration du manuel des procédures administratives et comptables.

- **COMMISSARIAT AUX COMPTES**

-	SONED AFRIQUE	(1982)
-	SOPELA	(1982)
-	SENELEC	(1983 - 1984)
-	SODESP	(1983 - 1984)
-	USB	(1984)
-	LA FINANCIERE SA	(1985 - 1986 - 1987)
-	SAIM INDEPENDANCE	(1985 - 1986 - 1987)
-	SENAUTO	(1985 - 1986 - 1987)
-	SIFES	(1985)
-	MSAT	(1986 - 1987)
-	ALICO	(1986 - 1987 - 1990)

- **AUDIT DE PROJETS ET AUTRES TYPES DE MISSION**

- BNR (Bureau National de Recensement) : Tenue des états des salaires des cartographes ; dessinateurs et chauffeurs et réglement de leurs salaires pour le compte de l'USAID de Mars 1986 à Mai 1987

- Subvention engrais : réglement des factures SENCHIM dans le cadre de la subvention de l'engrais pour le compte de l'USAID-DAKAR de Juin 1985 à Juillet 1986.

- **AUDIT DE PROJETS FINANCES PAR L'ACDI**

- Hopital des Enfants Albert Royer (HEAR)

- Centre d'Assistance pour la Pêche Artisanale au Sénégal (CAPAS)

- Projet de Surveillance de la Pêche au sénégal (PSPS)

- Ecole Polytechnique de Thiès (E.P.T)

- Centre d'Etudes des Sciences et Techniques de l'Information (CESTI)

- Projet de Protection des Forêts du Sud (PPFS)

- Projet de fixation des dunes du Gandiolais (PFDG)

* *MALI*

- ICRISAT : vérification des états de dépenses du projet de recherche sur les céréales dans les zones tropicales semi-arides sur la demande de l'ICRISAT Centre (Inde). ce projet était entièrement financé par l'USAID(Décembre1983)

- INSAH (INSTITUT DU SAHEL)
  AVRIL 1985 : mission de pré-audit à la demande de l'USAID (RIG DAKAR) dans le cadre de l'IQC
  JANVIER 1986:
  Mission de conseil en organisation (management advisory service) à la demande de l'USAID BAMAKO.
- Mali Renewable Energy (LESO) : vérification de la justification des dépenses du projet qui était arrivé à terme, inventaire physique et valorisation de l'ensemble des biens créés ou acquis par le projet en vue de son transfert au gouvernement Malien. Cette mission a été demandée par l'USAID (RIG DAKAR) dans le cadre de l'IQC en Avril 1986.

* *NIGER*

- Rural Health Project : mission de pré-audit à la demande de l'USAID (RIG DAKAR) en Août 1986 dans le cadre de l'IQC.

* *REPUBLIQUE DU CAP VERT*

- ENAVI (Société Nationale d'Aviculture), financée par le PNUD :

  - Mission d'audit et assistance à la demande du Fonds d'Equipement des Nations Unies (FENU) en Octobre 1990

  - Inventaire physique des équipements

  - Revue du système de comptabilité

  - Rédaction des termes de références en vue de l'informatisation

* *REPUBLIQUE DE GUINEE BISSAU*

- Audit et Assistance des opérations de la Banque Islamique de Développement relatives aux montants dûs par la Guinée-Bissau, à partir des recettes d'exportation (auprès des institutions telles que la Banque Nationale de Guinée-Bissau, la SOCOTRAM, etc...)

* *TCHAD*

- Office Nationale des Routes (OFNAR) : mission d'audit des comptes pour les exercices financiers de 1986 à 1991.
  Financement : USAID

IV. ETUDES ET TRAVAUX

- Analyse financière et étude de la stratégie de la société Etienne Renard N°1 français dans la construction des pavillons et résidences secondaires en France.

- Etude intitulée : Plan Comptable 1947 /1957 - plan comptable sénégalais, étude comparée et principales innovations.

- Mémoire de fin de stage d'expert comptable intitulé "contrôle du déroulement financier des opérations groupées en accession à la propriété dans le secteur des habitations à loyer modéré au Sénégal".

V. AUTRES

- Intervenant au Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG) : Audit Financier et Comptable

- Animateur des séminaires d'audit organisés chaque année par le Cabinet Aziz DIEYE

- Co animateur du séminaire de mise en place du manuel des procédures administratives et comptables des projets financés par l'ACDI en Décembre 1985.

VI. LANGUES

- Français
- Anglais

CURRICULUM VITÆ

=-=-=-=

NOM DIOP
PRENOM Tafsir Ibnou
NATIONALITE Sénégalaise

Expert Comptable, membre de l'Ordre National des Experts et Evaluateurs Agrées du Sénégal

---

QUALIFICATIONS

1/ Ecole Supérieure de Commerce de REIMS France
Diplôme obtenu

- Brevet de Technicien Supérieur de la Comptabilité en 1961

2/ Lycée Maurice Delafosse à Dakar
Diplômes obtenus

- Certificat d'Aptitude Professionnelle d'Aide Comptable (CAP) ;
- Certificat de Teneur de Livres de la Société de Comptabilité de France ;
- Certificat d'Aptitude Professionnelle d'employé de bureau (CAP) ;
- Brevet d'Enseignement Commercial Spécialité Comptabilité ;

3/ Ecole de garçons de Médina (DAKAR)
Diplôme obtenu

- Certificat d'Etudes Primaires Elémentaires.

STAGES EFFECTUES

* Expert Comptable Stagiaire du 7 Juin 1972 au 7 Juin 1975 au Cabinet Doudou Seydi ;
* Centre International de Perfectionnement Professionnel et Technique du BIT à Turin (ITALIE) en 1970 ;
* UAT à Paris en 1961 ;
* NOSOCO à Dakar en 1960 ;
* Air Liquide à Paris en 1958 ;
* Mobil Oil à Dakar en 1957.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

* Directeur Général de l'Industrie Cotonnière Africaine (ICOTAF) du 1er Mars 1984 au 31 Décembre 1990 ;
* Administrateur Délégué, Directeur Général de la Société Nationale pour la Distribution du Sénégal (SONADIS) du 4 Juillet 1980 au 6 Janvier 1984 ;

* Agent Comptable Central des Etablissements Publics, Directeur du Centre des Etablissements Publics (CEP) du 24 Octobre 1973 au 4 Juillet 1980 ;
* Adjoint de l'Agent Comptable Central des Etablissement Publics (CEP) du 1er Décembre 1971 au 24 Octobre 1973 ;
* Chef de Service Comptabilité Générale et Analytique de l'Office de Commercialisation Agricole du Sénégal (OCAS) de sa création, en Octobre 1967, jusqu'à sa dissolution en Décembre 1971 ;
* Mis à la disposition de l'Office de Commercialisation Agricole (OCA) par la Caisse de Compensation des Prestations Familiales et des Accidents du Travail (CCPFAT) du 16 Mars 1966 au 31 Mai 1967 en vue de diriger les travaux de redressement de la comptabilité, y a été maintenu comme chef des services de la comptabilité jusqu'à la liquidation en Septembre 1967 ;
* Fondé de Pouvoir de l'Agent Comptable Particulier de la Caisse de Compensation des Prestations Familiales et des Accidents du Travail (CCPFAT) de Juin 1963 à Mars 1966 ;
* Comptable puis chef du Service Commercial Adjoint de l'Office de Commercialisation Agricole (OCA) de Décembre 1961 à Juin 1963

AUTRES FONCTIONS

- Inscrit sur la liste des Experts Agrées par la Cour d'Appel de Dakar (délibération n°1 du 18 Juin 1977) ;
- Ancien membre du Conseil Economiques et Social ;
- Ancien membre de la Chambre de Commerce et d'Industrie de la région de Dakar et ancien Président de la section Industrie ;
- Ancien Vice-Président du Syndicat Professionnel des Industries du Sénégal (SPIDS) ;
- Membre fondateur du Conseil Nationale des Employeurs du Sénégal (CNES) et ancien membre du bureau ;
- Membre fondateur du Rotary Club Dakar Alizés, past président et Paul Harris Fellow ;
- Ancien membre du Conseil National de la Comptabilité et ancien Président de la Commission Administration publique et établissements publics ;
- Ancien membre de la Commission Nationale Consultative, de coordination, d'interprétation, de conciliation et de classement professionnel des Etablissements publics à caractère industriel et commercial ;
- Ancien membre du groupe d'étude du secteur parapublic ;
- Ancien membre du comité de relance des investissements ;
- Ancien membre du Conseil d'Administration de chacun des dix huit (18 établissements publics dépendant du Centre des Etablissements publics du 24 Octobre 1973 au 4 Juillet 1980 ;
- Contrôleur financier du Conseil Africain de l'Arachide pour le compte du Sénégal au titre des exercices 1976 et 1977.

DECORATION

* Chevalier de l'Ordre National du Lion.

CURRICULUM VITÆ

=-=-=-=

NOM NIANG
PRENOM Cheikh Amadou Bamba

FORMATION

- Juriste spécialisé en transports maritimes

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

De 1981 à 1983 — Chef du Service Maritime de ARAFENCO
Société Sénégalaise de Trading d'Hydrocarbures et de riz
opératrice des contrats : Sénégal/Algérie de Pétrole
Sénégal/Nigéria de Pétrole
Sénégal/Thaïlande de riz

De 1983 à 1985 — Adjoint du Chef du Département Commodities de ECAMI, ENERGY COMMODITIES AND MANAGEMENT INVESTMENT. Société Sénégalaise remplaçant ARAFENCO pour l'exécution des contrats d'Etat à Etat suivant :

- SENEGAL/NIGERIA : Fourniture de Pétrole Brute
- SENEGAL/THAILANDE : Fourniture de 400 000 TM de riz. Mr NIANG était chargé du suivi et contrôle de l'exécution des operations :

après la nomination du navire transporteur :

a) de la déclaration d'élément de l'assurance
b) contrôle de chargement à Bangkok/koh. Si Chang (liaison Tlx - phone avec le chargeur et consignataire au port de départ.
c) suivi navire depuis le départ par liaison satellite et Tlx jusqu'au port de Dakar.
d) supervision de la consignation et du déchargement
e) contrôle de avaries ou manquants
h) suivi du contentieux d'assurance

CURRICULUM VITÆ

-=-=-=

NOM	NDIAYE
PRENOM	Youssou
DATE ET LIEU DE NAISSANCE	20/07/50 à Dakar
ADRESSE A DAKAR	Sicap Liberté I n°1111 Dakar 118, Av. Jean Jaurés 75019 Paris
TEL	42 40 77 57
CONTACT A DAKAR	Aziz Dièye

PROFESSION

- Consultant en Commerce International à l'INSEEC Université de Ville Taneuse

REALISATION

- Mise en chantier d'une usine de Produits Alimentaires à Abidjan
- Recherche de Partenaires pour l'installation d'une usine de Colle à Dakar (ISENCO)
- Lancement de divers produits alimentaires sur le marché africain Pâtes Alimentaires "Ponté Tomate, "Russo" - Pâté de Sardinelles "Pinton" - Riz Etc...
- Spécialiste des marchés africains.

DIPLOMES

- Maîtrise en Droit
- DEUG Anglais
- 3ème cycle de l'Ecole Supérieure de Transport Marseille.

LANGUES

• Anglais -	Bon niveau
• Allemand - Italien	Compréhension.

34

I. GENERALITES

Le Cabinet Aziz Dièye, personne morale de Droit Sénégalais, légalement constituée et inscrite à l'Ordre National des Experts Sénégalais, est ouvert depuis 1979 et s'est fait une certaine notoriété tant au Sénégal que dans les pays de la sous-région, tels que la Gambie, le Mali, le Niger, le Tchad la Guinée Bissau et le Cap-Vert où il a eu à accomplir des missions pour le compte des Gouvernements, de la Banque Mondiale, des institutions de l'ONU, des agences de coopération internationale et...

II. RESSOURCES HUMAINES

Le Cabinet dispose de ressources d'une soixantaine de personnes dont plusieurs, en plus d'une solide formation académique reçue soit à l'Université de Dakar ou à l'Ecole Supérieure de Gestion de Dakar, soit aux Ecoles Supérieures de Commerce françaises ou aux Facultés d'administration des Universités américaines, canadiennes et japonaises, possèdent une riche expérience professionnelle de plusieurs années, sous-tendue par les différents séminaires de perfectionnement du réseau Coopers & Lybrand International dont nous sommes membres, et qui est présent dans 110 pays du monde dont 23 africains.

III. DOMAINES D'EXPERTISE

Le cabinet, capable de travailler aussi bien en français qu'en Anglais, s'est spécialisé dans les activités suivantes :

- Conseils aux gouvernements et aux collectivités publiques ;
- Audit, investigations, contrôle ;
- Commissariat aux comptes
- Expertise et assistance comptables
- Expertise judiciaire ;
- Conseils juridiques et fiscaux ;
- Constitution de sociétés ;
- Conseils en Gestion et Organisation ;
- Conseils en implantation de systèmes informatiques ;
- Etudes de projets et évaluation d'entreprises ;
- Etudes de faisabilité et de rentabilité ;
- Restructuration et redressement d'entreprises en difficulté ;
- Analyses socio-économiques ;
- Organisation de séminaires de formation en gestion, audit et fiscalité ;
- Etudes de marchés et analyses sectorielles ;
- Politiques de désengagement de l'Etat des secteurs marchands (privatisation) ; réhabilitation d'entreprises publiques ;
- Etudes des Politiques sectorielles ;
- Etablissement de projets de contrats-plans et élaboration de textes juridiques liés à la transformation d'établissements publics en sociétés nationales.

IV. REFERENCES PROFESSIONNELLES

Nos références professionnelles comprennent, entre autres, les domaines ci-après :

- Assistance-conseil au Gouvernement du Sénégal en vue des négociations avec le Club des Banques de Londres dans le cadre du rééchelonnement de la dette du Sénégal : rachat, conversion ;

- Etude en vue de la mobilisation de l'épargne au Niger ;

- Restructuration du secteur bancaire : audit des banques du secteur public et parapublic (BNDS, USB, SONAGA-SONABANQUE, BSK, BIAO, ASSURBANK) en vue de la création d'une base de données informatisées sur les créances douteuses de ces banques en difficulté, à travers le recensement et l'appréciation de leur portefeuille de créances ;

- Analyse du schéma d'exportation des agrumes, de la noix d'acajou et du poisson (Guinée-Bissau) ;

- Etude de la filière rurale (République du Cap-Vert) ;

- Mission de pré-audit du Projet Santé Rurale financé par l'USAID (République du Niger) ;

- Audit des comptes de l'Office National des Routes (OFNAR) au Tchad, à la demande de l'USAID ;

- Mission de conseil en organisation au projet de l'Institut du Sahel au Mali, à la demande de l'USAID.

- Détermination de la participation de la Société Nationale de Commercialisation des Oléagineux du Sénégal (SONACOS) au Tableau des Opérations Financières ;

Le cabinet jouit d'une expérience vaste et solide en matière d'évaluation d'entreprises, pour avoir eu à procéder à l'estimation de la valeur des actions de certaines sociétés dont :

- LA SOCIETE TEXTILE DE KAOLACK (SOTEXKA)

- LA SOCIETE DE GESTION DU DOMAINE INDUSTRIEL DE DAKAR (SODIDA)

- LA SOCIETE NATIONALE DE COMMERCIALISATION DES OLEAGINEUX DU SENEGAL (SONACOS)

Le Cabinet s'est vu aussi confier des missions d'importance cruciale dans le cadre de la politique d'ajustement structurel du Sénégal et de la réforme du secteur para-public. Nous avons eu à concevoir des schémas de privatisation de sociétés telles que :

- La Compagnie Sénégalaise de Navigation Maritime (COSENAM) : à la suite de la décision de l'Etat de créer un armement unique sénégalais et de céder aux armements privés sénégalais la quasi-totalité de ses actions dans le capital de la COSENAM ;

- La Société d'Exploitation des Ressources Animales du Sénégal (SERAS) : notre mission a consisté en la recherche et l'identification de repreneurs potentiels, aussi bien nationaux qu'étrangers sur la base d'une plaquette confectionnée par nos soins ;

La Société BUD-SENEGAL : participation aux négociations pour le rachat de cette société de production maraîchère par la SENPRIM constituée par des promoteurs privés sénégalais. Travaux suivis quelques années après par l'analyse financière du projet de rachat de la SENPRIM par la SEPROMA.

Toujours dans le cadre de la politique d'ajustement structurel, nous avons participé à l'analyse des secteurs stratégiques suivants :

. Etude de la politique sectorielle médicale :

Pharmacie Nationale d'Approvisionnement (PNA): mission financée par la Banque Mondiale, pour l'assistance à la définition de cahiers de charges informatiques ; mise en place d'un système comptable, élaboration d'un manuel de procé-dures administratives et comptables, révision des comptes annuels ;

- Projet Soins de Santé Primaires
- Projet forestier :

Lors de la transformation en société nationale de la Régie des Chemins de Fer du Sénégal (RCFS) jusqu'alors établissement public à caractère industriel et commercial, et dans le cadre du premier projet sectoriel des transports, le gouvernement du Sénégal nous a confié l'établissement d'un projet de contrat-plan comprenant :

a) la préparation d'un plan de mise en œuvre en vue de la transformation de la RCFS en une société nationale ;

b) l'élaboration des textes juridiques devant régir la Société Nationale.

Nos travaux ont consisté à :

- confectionner un projet de contrat-plan définissant :

  - le cadre juridique de la SNCS ;
  - la stratégie de la SNCS ;
  - les obligations de la SNCS ;
  - les obligations du Gouvernement ;
  - les mécanismes de contrôle.

- confectionner un plan d'entreprise avec :

  - un plan de marketing ;
  - un plan de transport et d'investissement ;
  - un plan de main-d'oeuvre ;
  - un plan financier ;
  - un programme d'actions

- élaborer les projets de textes juridiques devant régir la société nationale : loi, statuts, cahier des charges, décret relatif à la sécurité et la surveillance des chemins de fer, statuts du personnel ferroviaire ;

élaborer un plan d'action et un calendrier indiquant les principales voies à suivre en vue de la transformation de la RCFS en société nationale.

Dans le cadre du programme d'ajustement structurel et de la restructuration de la Fonction Publique, l'Etat sénégalais, ayant décidé de réduire la masse salariale de la fonction publique par l'incitation au départ volontaire des agents de l'Etat, nous a demandé d'étudier les modalités de départ, les scénarios possibles et les coûts de l'opération.

Nous nous sommes notamment intéressés au rôle et à la mission de l'Office National de Formation Professionnelle ainsi qu'à sa pertinence dans la formation des candidats à la réinsertion dans le secteur privé.

Dans l'optique d'asseoir une stratégie d'aide au secteur privé sénégalais, l'USAID a eu à nous demander l'étude de ce secteur.

Elle a consisté en deux parties :

1. Une étude macro-économique : description du secteur privé avec collecte et analyse des agrégats économiques sur une période de 15 ans ; étude de l'organisation juridique, administrative et fiscale du Sénégal.

2. Une enquête micro-économique : sur un échantillon de plus de 400 entreprises des secteurs formel et informel incluant des GIE en vue d'identifier les opportunités et contraintes liées à leur développement

Dans le secteur financier, nous avons également travaillé à la création d'un nouveau système d'intermédiation financière (Banque Sénégalo-Tunisienne, Crédit Sénégalais, Société Financière d'Affacturage).

Pour l'Agence d'Exécution des Travaux d'Intérêt Public contre le sous-emploi (AGETIP), un projet financé par le PAM, le FENU, la Banque Mondiale, la BAD, la CCCE, le CCE, le Canada et le Sénégal pour des travaux à haute intensité de main-d'œuvre, nous avons effectué les études ayant trait à sa création juridique, à la formulation juridique du concept et participé à la conception du projet.

V. ORGANIGRAMME DU CABINET

Voir page suivante.

ORGANIGRAMME DU CABINET AZIZ DIEYE

Senior Partner
Aziz DIEYE
Expert comptable diplômé
par l'Etat Français
licencié en Droit
DESS de Droit Public
DESS de Gestion
20 ans d'expérience
professionnelle

PARTNERS

Abdoulaye NDOYE
SUP DE CO ROUEN
Expert comptable
14 ans d'expérience
professionnelle

Abdoulaye DRAME
Expert comptable Diplômé
par l'Etat français
SUP DE CO BORDEAUX
14 ans d'expérience
professionnelle

Serigne Mbacké FALL
Maîtrise Paris Dauphine
Expert comptable Diplômé
par l'Etat français
14 ans d'expérience
professionnelle

MANAGERS

Fatima NDIAYE
maîtrise de
mathématiques
DESS Dauphine
MBA
10 ans
d'expérience
professionnelle

Yessoupha
TAOFICK
maîtrise de
gestion DSC
10 ans
d'expérience
professionnelle

Pape Niokhor
DIALLO
maîtrise de
gestion
10 ans
d'expérience
professionnelle

Albert Tavarez
Do CANTO
maîtrise de
gestion
10 ans
d'expérience
professionnelle

Marie Delphine
NDIAYE
maîtrise en droit
doctorat en
préparation
9 ans
d'expérience
professionnelle

SUPERVISEURS

Alfred SAVADOGO
ingénieur
informaticien
5 ans d'expérience

Sidy SAMB
Ecole de gestion
Paris
8 ans d'expérience

Ndeye gouro SALL
SUP DE CO ROUEN
5 ans d'expérience

Monique NDIAYE
maîtrise de gestion
10 ans
d'expérience

30 autres collaborateurs dont Bouna Sémou Ndiaye MBA, Universites d'OSAKA et North Carolina, Abdel Kader FALL MPA Université de Long Beach, Aminata Fall, maîtrise Anglais et Droit, Pape Médoune Sow, HEC de Montreal etc.

VII. PROFIL DES PRINCIPAUX COLLABORATEURS

ABDOUL AZIZ DIEYE, Directeur Associé.
Licencié en Droit.
Diplômé d'études Supérieures de droit Public.
Diplômé d'Etudes Supérieures de Gestion.
Expert-comptable diplômé d'Etat (France)
Inscrit à la Cour d'appel de Dakar en qualité d'Expert Judiciaire.
20 années d'expérience professionnelle.

ABDOULAYE NDOYE, Associé
Expert comptable.
Ecole Supérieure de Commerce de Rouen (ESC Rouen).
Formé aux techniques de révision Coopers et Lybrand.
Détaché pendant 3 ans au bureau de Paris.
10 années d'expérience professionnelle avec le groupe.

SERIGNE MBACKE FALL, Associé
Maîtrise des Sciences et Techniques Financières.
D.E.C.S. Expert Comptable.
13 années d'expérience professionnelle.
A suivi les séminaires de formation Coopers et Lybrand au Portugal et à Paris.

ABDOULAYE DRAME, Associé
Diplômé d'Ecole Supérieure de Commerce de Bordeaux.
Expert comptable diplômé d'Etat (France).
11 années d'expérience professionnelle.
Inscrit à la Cour d'Appel de Dakar en qualité d'Expert Judiciaire.

ALIOUNE NAHARI AIDARA, Manager
Diplômé de l'Enseignement Supérieur de Gestion
Formé aux techniques de révision Coopers et Lybrand.
10 années d'expérience professionnelle avec le groupe.

FATIMA NDIAYE, Manager
Maîtrise en Sciences Mathématiques.
Diplômée de l'Ecole Supérieure de Gestion des Entreprises.
Formée aux techniques d'audit Coopers & Lybrand en France et au Portugal.

MARIE DELPHINE NDIAYE, Manager
Maîtrise en Sciences Juridiques
D.E.S.S. Droit des Affaires et Fiscalité.
doctorat de 3e cycle en Droit du Travail.
7 années d'expérience professionnelle.

PAPE NIOKHOR DIALLO, Manager
Maîtrise en Sciences de Gestion.
Formé aux techniques d'audit Coopers & Lybrand en France et au Portugal et en Côte d'ivoire.
10 années d'expérience professionnelle.

ALBERT TAVAREZ DO CANTO, Manager
Maîtrise en Sciences de Gestion.
Spécialiste d'audit informatique.
A suivi les séminaires de formation Coopers et Lybrand au Portugal, en France et en Côte d'Ivoire.
8 années d'expérience professionnelle.

MOUSTAPHA DIEYE, Manager
Conseil Juridique et Fiscal, spécialiste de la fiscalité des investissements et des secteurs public et parapublic
Maîtrise en Sciences Juridiques.
7 années d'expérience professionnelle.

YESSOUPHA TAOFICK, Superviseur
Diplômé d'Etudes supérieures en Gestion.
Séminaire de formation Coopers et Lybrand au Portugal.
4 années d'expérience professionnelle.

MONIQUE NDIAYE, Superviseur
Maîtrise en Sciences Economiques
Formée aux techniques d'audit Coopers & Lybrand en France et au Portugal.

AMINATA FALL, Conseil Juridique et Fiscal
Maîtrise en lettres (Anglais)
Maîtrise en Sciences Juridiques (option droit des Affaires et Fiscalité).
D.E.A. de droit des Affaires en préparation.

MARIETOU DIALLO
Diplômée d'Etudes Supérieures de Gestion des Entreprises.

SIDY SAMB
Diplômé de l' Ecole des Cadres et des Affaires Economiques (Neuilly, France).

PAUL NDIAYE
Maîtrise en Sciences Economiques, option
Gestion des Entreprises
(Université Cheikh Anta Diop - Dakar).

SUZANNE NDIAYE
Diplômée d'Etudes Supérieures Spécialisées de Gestion financière (Université Paris I Panthéon - Sorbonne).
Maîtrise Economie - Entreprise (Université Paris I).

LIMAMOU SECK
Maîtrise Sciences Economiques - option Gestion des Entreprises (Université Cheikh Anta DIOP - Dakar).

MASSINE MBAYE
Proficiency en Anglais (ONU, New-York)
Diplômé en Administration des Affaires
(Université d'Ottawa - Canada).
8 années d'expérience

NDEYE GOURO SALL
Diplômée de l'ENSUT, Dakar.
Diplômée Sup. de Co. Rouen, France.
Formée aux techniques d'audit Coopers & Lybrand au Portugal

ABDEL KADER FALL
Maîtrise en Droit Public, Université Cheikh Anta Diop, Dakar.
M.P.A. Administration Publique, Longbeach State University, USA.
5 années d'expérience
Formé aux nouvelles techniques d'audit Coopers & Lybrand

BOUNA SEMOU NDIAYE
B.B.A. Administration des Affaires, North Carolina
Central University, USA.
MA Gestion internationale, Université Internationale du Japon.
Formé aux nouvelles techniques d'audit Coopers & Lybrand

PAPA MEDOUNE SOW
Diplômé de l'ENSUT, Dakar
Diplômé en Administration des Affaires
Option Finances - Marketing
Hautes Etudes commerciales, Montréal, Canada.
Formé aux nouvelles techniques d'audit Coopers & Lybrand

Annexe - 10

SOCOPAO Senegal

socopao
sénégal
S.A. AU CAPITAL DE 1.435.560.000 FRANCS C.F.A. - R.C. DAKAR 6427-B - NINEA 0013.748

SIEGE SOCIAL
47, AVENUE ALBERT SARRAUT
BOITE POSTALE 233
DAKAR (Rep du Sénégal)
ADRESSE TELEGRAPHIQUE
FREIGHT — DAKAR
TELEPHONE 23-10-01
TELEX 521, 621, 622 DAKAR
C C P DAKAR 0071

AGENCE A KAOLACK
B P 202

N/COTATION N° 475/92
à Rappeler S. V. P.-

DAKAR, le 15 OCTOBRE 1992

MARINE OVERSEAS SERVICES Inc.
905 16Th Street, N. W.
WASHINGTON, D.C.20006
(U.S.A.)

N/REF. TC/1185 - JCJ/BFJ

A l'attention de Monsieur RON W. SHAW

Messieurs,

OBJET / GESTION ET PROCEDURE DE VENTE

Nous faisons suite à votre visite en nos bureaux concernant la réception à Dakar, depuis sous palan jusqu'à rendu sur camions acheteurs, d'un arrivage de 21.028 Tonnes métriques de riz en sacs de 50 kilos.

L'arrivage est prévu mi-janvier 1993.

Du fait de l'importance de cet arrivage nous serons, en fonction de nos disponibilités, dans l'obligation d'utiliser 2 ou 3 sites situés en zone urbainede Dakar.

Nous avons bien pris note que les formalités de dédouanement n'étaient pas effectuées par notre Société qui n'aurait donc pas à supporter les droits et taxes de douane et le Cosec.

En fonction des termes de paiement arrêtés actuellement, soit :

- 25 % le 15 MARS 93
- 30 % le 15 JUIN 93
- 30 % le 15 SEPTEMBRE 93
- 15 % le 15 DECEMBRE 93

nous pouvons vous proposer depuis s/palan Dakar à délivré sur camions acheteurs le forfait de :

- 16.000 FRS CFA la Tonne T.T.C.

.../...

Ce forfait comprend :

- les frais de débarquement de sous palan à quai
- la taxe de port
- le chargement sur camions
- le transport aux magasins de stockage
- le déchargement et l'allotissement en magasins avec fournitures des fardages
- le rechargement sur camions des acheteurs
- la gestion des stocks
- la gestion des procèdures de ventes, soumissions
- relation avec la CITY BANK
- l'assurance depuis enlèvement quai à sortie magasins

Ne sont pas compris :

- les frais éventuels de fumigation à 800 F.CFA / Tonne hors taxes
- réensachage des avaries et fourniture sacs, ficelle en sus
- le magasinage en entrepôt sur base de 20 F.CFA la Tonne/Jour hors taxes
- les frais publicitaires qui sont selon notre étude :

  a/ Presse écrite : communiqué sur 2 colonnes = 125.160 F.CFA/Unitaire

  b/ Radio : communiqué taxé au nombre de mots 696 F.CFA le mot

  c/ Télévision : communiqué taxé au nombre de mots 1200 F.CFA le mot

Nous vous rappelons que le délai de franchise pour le stationnement à quai est de 10 jours date fin de débarquement du navire.

Nous prifitons de la présente pour vous remercier de nous avoir consulté, notre Groupe et plus particulièrement SOCOPAO DAKAR gère les opérations du WORLD FOOD PROGRAMME et régulièrement est appelé à soumissionner pour les appels d'offres du COMMISSARIAT A LA SECURITE ALIMENTAIRE. Nous avons en conséquence l'expérience de ces opérations.

Ces prix sont ceux du moment et sont susceptibles de modifications en plus ou en moins suivant qu'un des éléments serait modifié par suite de décision syndicale ou administrative.

Nous restons à votre disposition pour tout renseignement complémentaire qu'il vous serait utile de connaître et,

Entre temps, nous vous prions d'agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

J.C. DUSSELIN

150

Annexe - 11

ACG Afrique & SOMICOA/Smith & Kraft

4, Rue Malenkam
BP 3191 Dakar (Sénégal)
Tél : (221) 22-11-36
Fax : (221) 22-11-75

Associated Consultants Group for Africa

PROPOSITION DE SERVICES

GESTION ET ADMINISTRATION DE LA COMMERCIALISATION DU RIZ AMERICAIN PAR LES PRIVES

PRESENTE A
MARINE OVERSEAS SERVICES INC.

PAR LE GROUPEMENT
SOMICOA/SMITH & KRAFT ET ACG AFRIQUE

OCTOBRE 1992

102

Dakar, le 16 Octobre 1992

Monsieur Ron W. Shaw
Marine Overseas Services Inc.
S/C hôtel Lagon 2, ch 35
BP 3115,
Dakar

Monsieur,

GESTION ET ADMINISTRATION DE LA COMMERCIALISATION DU RIZ AMERICAIN PAR LES PRIVES

Nous nous référons aux termes de référence que vous avez bien voulu nous remettre le mardi 14 Octobre 1992, pour vous soumettre la proposition de services ci-jointe de notre groupement SMITH & KRAFT - ACG Afrique.

Nous vous remercions de la confiance que vous nous témoignez en nous consultant, et vous confirmons par la présente le grand intérêt que nous portons à la réalisation de cette importante mission.

Nous sommes persuadés d'être en mesure de mener à bien cette mission pour les raisons suivantes :

- les professionnels de notre groupement que nous désignons pour réaliser cette mission ont une grande expérience dans ce domaine pour avoir mené l'étude sur la restructuration du Commissariat à la Sécurité Alimentaire (organisme chargé de la gestion de l'aide alimentaire), la vérification des factures des transitaires et transporteurs de l'aide alimentaire pour le compte de l'USAID et du Fonds Commun, l'Audit Opérationnel de la CPSP (organisme chargé de l'importation et de la vente du riz), l'évaluation du système de gestion et des techniques d'importation de la CGPP(Caisse Générale de Péréquation des Prix des Produits de Grande Consommation), en Côte d'Ivoire.

Le groupe SMITH & KRAFT jouit d'une bonne réputation dans le domaine du débarquement des céréales importées par la CPSP et le Commissariat à la Sécurité Alimentaire.

Pour faciliter la lecture de notre proposition, nous l'avons divisée en 5 sections :

Section I Notre approche de la mission
Section II L'expérience de notre groupement
Section III Nos intervenants
Section IV Rapports
Section V Coût estimatif de notre intervention

Ces sections sont complétées par les annexes ci-après :

Annexe 1 Curricula vitae des professionnels de ACG
Annexe 2 Présentation de ACG
Annexe 3 Présentation de SMITH & KRAFT

Nous espérons que notre offre retiendra votre attention.

Nous vous remerçions encore une fois de la confiance que vous témoignez à notre firme et vous prions d'agréer, Monsieur, l'expression de nos sentiments distingués.

Idrissa Seck
Président

Amadou Agne
Directeur Général

SECTION I

Notre approche de la mission

1.1. Contexte de la mission

Dans le cadre du contrat qui le lie avec l'USAID/Sénégal pour la programmation, la gestion et le suivi de la commercialisation par le secteur privé de 21028 tonnes métriques du riz américain, n° 5, 20% brisé accordé à la République du Sénégal, Marine Overseas Services inc. (MOS) recherche des compétences locales capables d'assurer la gestion et l'administration de la commercialisation de ce riz.

1.2. Objectifs

A la lecture des termes de référence nous comprenons que les objectifs de la mission se résument comme suit :

- réceptionner et stocker 21028 tonnes métriques de riz en sac de 50 kg ;
- gérer ce stock avec des procédures de contrôle adéquates ;
- vendre le riz par des appels d'offres mensuels de 200 lots de 10 tonnes et par le biais d'une large diffusion de l'information;
- assurer le dépouillement des offres des privés avec le Comité de sélection désigné à cet effet ;
- s'assurer du versement à la banque de la contre-valeur des stocks ;
- informer régulièrement le MEFP du déroulement des opérations.

1.3. METHODOLOGIE

Pour atteindre les objectifs ci-dessus, nous mettrons en oeuvre les opérations ci-après présentées :

i) réception des produits et mise en magasin.

En ce qui concerne l'opération de réception proprement dite,le groupe SMITH & KRAFT se chargera des opérations suivantes :

- Manutention terre
- Allotissement arrimage à quai
- Bachage - fardage terre plein
- Chargement
- Extraportage - pesage
- Déchargement
- Allotissement arrimage en magasin
- Chargement sur camion acheteur.

Pour le magasinage, nous comprenons que les besoins initiaux sont estimés à 43 000m3 et que le produit devra être entreposé sur des palettes.

Une police d'assurance sera souscrite pour couvrir les risques de perte.

Nous mettrons également en place des procédures de gestion du stock en élaborant des fiches de mouvement des stocks, des ordres d'enlévement, des factures et des bons de livraison. Nous procéderons régulièrement à des contrôles sur la base de ces documents.

ii) Commercialisation

Nous comprenons que la mise en vente du stock de riz sera faite par appels d'offres anonymes, en dix fois, sur une période de dix mois avec chaque fois 200 lots de 10 tonnes métriques. La vente débutera au mois de Février 1993.

Nous effectuerons cette vente en tant que représentant du MEFP.

La procédure sera la suivante :

- Procéder à une large diffusion de tous les appels d'offres par voie de presse (Radio Sénégal, le journal : le "SOLEIL").

- Envoi direct des appels d'offres aux importateurs de riz que nous connaissons pour avoir travaillé avec eux lors de l'étude sur la filière riz ;

- Réception, classement et ouverture des offres conformément aux termes de référence ;

- Evaluation des offres ; fixation du prix de vente basé sur le système du "stop-out-price"; choix des adjudicataires ;

- Informer les adjudicataires et les soumissionnaires non sélectionnés ; retourner à ces derniers leur caution ;

- Veiller à ce que les cautions des adjudicataires soient versées dans le compte du MFEP ouvert à la CITIBANK/DAKAR.

- La livraison du produit se fera sur la base de la notification du versement de la valeur du stock vendu par la CITIBANK.

107

SECTION II

Expérience de notre groupement

2.1. ACG Afrique :

L'expérience de nos professionnels couvre les aspects suivants :

2.1.1. Missions effectuées sous la supervision de Monsieur Idrissa Seck, Directeur Général de la présente mission.

- Audit Opérationnel de la Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix. Cette étude nous a permis de comprendre les procédures de fixation du prix du riz et d'appel d'offres et le circuit de distribution du riz au Sénégal.

2.2.2. Missions effectuées sous la supervision de Monsieur Opa Ndiaye, Directeur technique de la présente mission.

- Diagnostic et mise en place des procédures de gestion du Commissariat à la Sécurité Alimentaire. Ce travail nous a amené à étudier toutes les procédures d'importation et de vente de l'aide alimentaire. Notre intervention s'est soldée par une diminution assez significative des coûts d'intervention du CSA et des pertes de stock.

- Liquidation et vente du stock de produits phytosanitaires, de bâches et de pulvérisateurs du projet Niébé financé par le Fonds Commun de contrepartie de l'Aide Alimentaire. Cette vente s'est faite par appel d'offres et directement à des acheteurs potentiels

2.2.3. Missions effectuées sous la supervision de Monsieur Oumar Diouf, Directeur juridique et financier de la présente mission.

- Vérification et paiement des factures des transitaires et des transporteurs impliqués dans la gestion de l'aide alimentaire. Cette mission a permis à l'USAID une économie substantielle sur les factures des prestataires de services.

- Réception et stockage dans les magasins du CSA à Thiès des aides alimentaires américaines destinées au Catholic Relief Services (CRS).

2.2. GROUPE SOMICOA/SMITH &KRAFT

Le groupe SOMICOA/SMITH &KRAFT est né de la connexion des actions de SOMICOA et des Etablissements SMITH & KRAFT.

Ces deux entités juridiques distinctes et performantes ont vu leurs actions converger et ont établi de solides relations de coopération allant jusqu'à l'ouverture réciproque du capital par des participations croisées.

1979 sera une date capitale dans l'évolution des deux Sociétés parce que marquant la sénégalisation intégrale du capital.

De même, le Groupe prenait définitivement corps et s'engageait résolument vers un développement et une diversification de ses actions :

- Renforcement des liens avec les lignes régulières (VAN UDEN, GRIMALDI GROUP, etc...),

- présence accrue sur les marchés de débarquement des céréales de la Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix, du Commissariat à la Sécurité Alimentaire et du Programme Alimentaire Mondial),

Par ces actions diversifiées, le Groupe s'est constitué de solides relations dans tous les secteurs et s'est ouvert de nouvelles perspectives de développement.

ARMEMENTS CONSIGNES ET MANUTENTIONNES

* VAN UDEN MARITIME (VAL) - HOLLANDE
* GRIMALDI & COBELFRET AFRICA LINE - BELGIQUE
* GRIMALDI GROUP - ITALIE
* LYKES LINES - ETATS UNIS
* N.T.V LEDUC - FRANCE
* DIVERSIFIED MARINE INTERNATIONAL - ETATS UNIS
* SEACARGO SHIPPING LINE - HAMBOURG
* SIVOMAR - ABIDJAN
* CAMEROUN SHIPPING LINE - DOUALA

SECTION III

Nos intervenants

.2.1. Direction générale de la mission

La direction générale de la mission sera assurée par Monsieur Idrissa Seck, président de A.C.G. Afrique. Monsieur Seck est diplômé de l'Institut d'études Politiques de Paris, section "Economie et Finances", et de la "Woodrow Wilson School" de Princeton, aux Etats Unis. Monsieur Seck a travaillé pendant cinq ans chez Price Waterhouse(Dakar, Washington, Bamako et Abidjan).
Parmi les nombreuses missions qu'il a conduites, on peut citer :

- l'audit opérationnel et la restructuration de la Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix du Sénégal ;

- l'audit opérationnel et la restructuration de la Caisse Générale de Péréquation des Prix des Produits de Grande Consommation (CGPPGC) de la Côte d'Ivoire.

2.2. Direction Technique

La Direction tehnique de la mission est confiée à Monsieur Opa Ndiaye. Monsieur Ndiaye est diplômé de l'Ecole Supérieure de Gestion des Entreprises (DSGE- MBA). Monsieur Ndiaye a réalisé plusieures missions dans le cadre de la gestion de l'aide alimentaire et de la commercialisation des céréales locales et importées.

2.3. Direction juridique et financière

La Direction juridique et financière sera assurée par Monsieur Oumar Diouf. Monsieur Diouf est diplômé d'Etudes Supérieures Spécialisées en Droit des Affaires et Fiscalité de l'Université de Bordeaux. Il a été responsable du Département Juridique et Fiscal de Price Waterhouse jusqu'en 1991. A ce titre, il a dirigé plusieures missions de conseil et d'assistance, parmi lesquelles :

- Grant For in Country Transportation of Emergency food - PL 480 Title II - Donated Sorghum/USAID (vérification des appels d'offres et des facturations)

- USAID - vérification des factures envoyées au Commissariat à la Sécurité Alimentaire par les transitaires et les transporteurs.

- USAID/Catholic Relief Services : Réception au port de Dakar et stockage dans les magasins du CSA à Thiès des aides alimentaires américaines destinées au programme du Catholic Relief Services.

Les curricula-vitae de ces experts sont présentés en annexe 1.

2.4. Direction des opérations

Toutes les opérations de manutention seront réalisées par la Société SOMICOA /SMITH & CRAFT.

SECTION IV

Rapports

Conformément aux termes de référence, nous présenterons un rapport mensuel au MEFP et des rapports intermédiaires à chaque fois que le MEFP le demandera .Un rapport final sera présenté au terme de la mission.

112

SECTION V

Coût estimatif de notre intervention

Le coût estimatif de notre intervention s'élève à F CFA TROIS CENT CINQUANTE SEPT MILLIONS QUATRE CENT QUATRE VINGT DOUZE MILLE HUIT CENT VINGT, hors taxes. Il se décompose comme suit :

	Nombre Unités	Coût Unitaire	Montant
1. Personnel de ACG-Afrique			
* Idrissa Seck, Président (30 jours)	30	124 800	3,744,000
* Oumar Diouf, Vice Président (77 jrs)	77	99 840	7,687,680
* Opa Ndiaye, Vice Président (77 jrs)	77	99 840	7,687,680
TOTAL PERSONNEL			19,119,360
2. Coûts directs			
* Manutention terre (tonne)	21,028	2,500	52,570,000
* Allotissement arrimage(t)	21,028	742	15,602,776
* Bachage-fardage-terre plein (t)	21,028	730	15,350,440
* Chargement (t)	21,028	744	15,644,832
* Extraportage-pesage (t)	21,028	1,838	38,649,464
* Déchargement (t)	21,028	742	15,602,776
* Allotissement arrimage en magasin	21,028	742	15,602,776
* Chargement sur camion acheteur (t)	21,028	742	15,602,776
* Frais de magasinage(m2)(11 mois)	8,600	9,900	85,140,000
* Gardiennage (jours)	300	39,000	12,870,000
* Fumigation (t)	21,028	600	12,616,800
*Fardages (palettes) (t)	21,028	648	13,626,144
* Publicité			5,530,000
* Assurance			3,000,000
* Secretariat (10 mois)	10	100,000	1,000,000

113

* TOTAL COUTS DIRECTS	318,408,784
3. Frais divers à 3% des coûts directs	9,552,264
TOTAL (1+2+3)	347,080,408
4. Honoraires de gestion à 3%	10,412,412
TOTAL GENERAL	357,492,820

114

CURRICULUM VITAE
IDRISSA SECK

RESUME DU DOMAINE DE COMPETENCE

Monsieur Idrissa Seck est diplomé de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris, Section (Economie et Finance), et de la "Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, Princeton University" aux USA (Econométrie et Analyse quantitative). Monsieur Seck a travaillé pendant cinq ans chez Price Waterhouse comme Auditeur financier et Consultant en Management. Son expérience inclut: la définition de stratégies et l'analyse de politiques pour des institutions publiques ou privées, l'économie du développement; la gestion appliquée; la conception, la mise en place et l'évaluation de projets, la revue et l'évaluation de systèmes et procedures de contrôle interne; la conduite d'audits financiers et opérationnels, la conception de procédures de gestion et de systèmes comptables. Monsieur Seck a acquis une bonne maitrise des systèmes et institutions économiques des pays sous développés notamment à travers des missions réalisées pour le compte de bailleurs de fonds (l'USAID et Banque Mondiale). Monsieur Seck est chargé de cours au Centre Africain d'Etudes Supérieures de Gestion (CESAG) et membre du conseil d'administration de l'Association Nationale des Consultants du Sénégal.
Monsieur Seck a supervisé plusieurs missions d'études économiques et statistiques parmi lesquelles : les enquêtes de consommation et de distribution dans la filière riz local du Sénégal; étude socio-économique du projet opération mais (SODEFITEX); étude socio-économique de renforcement des capacites de gestion autonome des GIE FED Podor

VIE PROFESSIONNELLE

Président du cabinet international de consultance, ACG-AFRIQUE (1992 à nos jours).

Consultant Senior, Price Waterhouse Management Consulting Services (1990-1991).

Auditeur financier, Price Waterhouse Audit Department (1986-1991).

115

MISSIONS REALISEES

MISSIONS D'ETUDES ET DE CONSEIL

Banque Mondiale Washington - Département Ressources Humaines Préparation d'un programme d'appui au Gouvernement Ivoirien pour la réforme de ses techniques budgétaires.

Le gouvernement de la Côte d'Ivoire a élaboré un Programme de Développement des Ressources Humaines (PDRH) (Santé-Education-Emploi) qu'il a adopté en août 1991 par une Déclaration Gouvernementale.

Un financement de 150 millions de dollars US (prêt de 125 millions de dollars US BIRD et crédit de 25 millions de dollars US IDA) a été accordé en décembre 1991 et un premier décaissement de 50 millions de dollars US est intervenu en janvier 1992.

La mise en oeuvre effective des mesures arrêtées dans le cadre de PDRH ainsi qu'une utilisation judicieuse de l'ensemble des moyens mis à la disposition du Gouvernement Ivoirien nécessitent des outils performants pour une budgétisation efficace, une évaluation et un suivi rigoureux des actions entreprises.

Comme homme ressource d'une mission de la Banque Mondiale, Monsieur Idrissa Seck a participé à l'identification et à la formulation des besoins d'assistance technique du gouvernement Ivoirien dans le secteur de la budgétisation fonctionnelle et du suivi-évaluation des programmes retenus.

Gouvernement du Sénégal - Primature - Fonds de Promotion Economique -Gestion de la Politique Communicationnelle à court et moyen terme du FPE 1992.

L'objectif de la mission qui est en cours est la définition d'une stratégie de promotion du FPE qui prend en compte les relations du FPE avec les promoteurs, les banques, l'opinion publique etc....
Cette mission inclut la définition d'argumentaires juridiques et économiques pour communiquer le bien fondé du Fonds.
Monsieur Idrissa Seck assure la supervision administrative et financière de cette mission.

Agency for International Development (Dakar). Controller's Office-Revue et Analyse des procédures de passation de marché du gouvernement du Sénégal et évaluation des capacités des agences du gouvernement à gérer des contrats. 1990

L'objectif de cette étude était de décrire les procédures de passation de marché du gouvernement du Sénégal, de les comparer à celles de l'USAID et d'identifier les points de désaccord entre les deux reglementations. Il s'agissait ensuite d'évaluer les capacités juridiques, techniques et humaines des agences et établissements du Gouvernement du Sénégal à administrer des contrats internationaux.
Monsieur Seck a conduit l'intégralité de l'étude, de la planification de la mission à la rédaction des rapports, en passant par la direction des travaux d'enquête et d'évaluation sur le terrain

Banque Mondiale et Gouvernement du Mali. Projet de Développement Sanitaire au Mali. Audit financier et évaluation des procédures de gestion de plusieurs institutions de santé à travers le Mali. 1989.

L'objectif de cette mission était de donner une opinion sur les rapports financiers et les procédures de gestion des institutions sanitaires maliennes financées par la Banque Mondiale, dans le cadre du Projet de Développement Sanitaire au Mali. Il s'agissait notamment de formuler toute recommandation utile pour l'amélioration de la gestion des participations financières de la population à l'effort de financement des soins de santé. Monsieur Seck a participé à toutes les phases de la réalisation de cette mission.

Gouvernement du Sénégal. Ministère des Finances, Cellule du secteur parapublic. Définition d'une stratégie de réduction des consommations de téléphone de l'Etat. 1991.

L'objectif de cette mission était de s'assurer que les consommations de téléphone facturées par la Sonatel à l'Etat étaient justifiées. L'étude comportait plusieurs volets : vérification d'un échantillon de factures; enquête auprès des institutions étatiques pour déterminer le parc téléphonique exact de l'Etat; évaluation du système informatique de facturation de la Sonatel; diagnostic technique des installations téléphoniques de la Sonatel et de l'Etat. Monsieur Seck avait la responsabilité de coordonner l'ensemble des travaux de cette mission,la rédaction des rapports et leur présentation au client

A17

Gouvernement du Sénégal. Présidence de la République, Commission de suivi de l'étude sur la filière Riz. Définition d'une stratégie de privatisation de la filière "riz local". 1990.

L'objectif de cette mission était d'aider le Gouvernement du Sénégal et les bailleurs de fonds du PASA à définir une stratégie de gestion de la filière riz au Sénégal. La mission comportait plusieurs volets parmi lesquels, l'audit opérationnel et la restructuration de la Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix (CPSP) dont Monsieur Seck avait la responsabilite

Gouvernement de Côte d'Ivoire, Direction du Contrôle des Grands Travaux (DCGTx). Audit operationnel et Restructuration de la Caisse Générale de Péréquation des Prix des Produits de Grande Consommation (CGPPGC). 1991.

L'objectif de cette mission était de définir une structure optimale de la CGPP pour lui permettre de réaliser efficacement les missions qui lui étaient confiées par le Gouvernement ivoirien. Les responsabilités . la planification stratégique et détaillée de la mission; la coordination des travaux effectués par d'autres Consultants intervenant dans la mission; la rédaction et la présentation de la partie du rapport relative au volet "activités commerciales de la CGPP".

MISSIONS D'AUDITS FINANCIERS ET OPERATIONNELS.

"Agency for international Development (AID) Regional inspector General in Dakar. Audit financier des coûts opérationnels de la cellule de coordination du Projet de Réforme de Politiques Economiques au Mali.

L'objectif de cette mission était de réaliser l'audit comptable et financier des coûts opérationnels de la cellule de coordination du projet de réforme économique du Mali. Cet audit a été conduit entièrement en territoire malien en collaboration avec le Ministère des Finances du Mali et la Mission USAID au Mali. Monsieur SECK était chargé de la direction des travaux sur le terrain. Il a élaboré le plan stratégique de la mission et a rédigé le rapport final.

113

COMITE DE DIRECTION DU PL 480 TITRE III (1986)
AUDITS FINANCIERS ET EVALUATION DES PROJETS FINANCES PAR LE PL 480 (Food for Peace) des ETATS-UNIS.

Ces missions d'audit avaient pour objectif de donner une opinion sur la régularité et la sincérité des rapports financiers émis par les différents projets et d'évaluer les procédures de gestion administrative et financiere en vue de faire des recommandations tendant à leur amélioration. Monsieur SECK était chargé de l'audit des Projets "Fixation des Dunes" et "ITA - Transformation du mil"

Autres missions d'audit :

Secteur bancaire :

- Citibank - Dakar
- Bank of Credit and Commerce International (BCCI) - Dakar
- Massraf Fayçal Al Islami
- Bank of Commerce Senegal (BCS)

Secteur Industriel et Services

- Park Davis Afrique de l'Ouest
- CSTT-AO (Transit Company)
- SONATEL (Société National des Télécommunications)

FORMATION

Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, Princeton University. Diplôme en Economie et en Analyse Quantitative

Institut d'Etudes Politique de Paris. Diplôme en Economie et Finance

LANGUES : Bilingue Français/Anglais et Espagnol

AUTRES ACTIVITES.

Membre du Conseil d'Administration de l'Association Nationale des Consultants Sénégalais (ANCS).

Chargé de Cours au CESAG (Centre Africain d'Etudes Superieures en Gestion) - (Audit et Economie).

CURRICULUM VITAE
OUMAR DIOUF

DOMAINES DE COMPETENCE

Monsieur Oumar DIOUF est diplomé d'Etudes Supérieures Spécialisées en Droit des Affaires et Fiscalité de l'Université de Bordeaux.

Il est entré au Cabinet Price Waterhouse en qualité de Conseil Juridique et Fiscal en 1984 où il a été responsable du Département Juridique et Fiscal. A ce titre, il a dirigé plusieurs missions de conseil et d'assistance notamment dans les domaines suivants :

- Audit juridique et fiscal
- Constitution de sociétés
- Montage juridique et fiscal et restructuration de sociétés
- Elaboration de contrats commerciaux et de prêts
- Gestion des ressources humaines et administration du personnel
- Droit social

CARRIERE PROFESSIONNELLE

Vice Président, Associated Consultants Group for Africa (ACG Afrique) (1992 à nos jours).

Responsable du Département Juridique et Fiscal - Price Waterhouse Dakar où M. DIOUF a atteint le grade de Directeur de Département (1985 à 1991).

Chef de division au Ministère de la Fonction Publique, de l'Emploi et du Travail (1979 à 1981).

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Monsieur DIOUF a, en qualité de Chef de mission, réalisé plusieurs missions dans des domaines variés notamment la constitution de plusieurs sociétés ou succursales de sociétés étrangères au Sénégal.

120

Elle consiste d'une part, à fournir des informations et des conseils à la clientèle sur la règlementation sénégalaise en matière de droit des sociétés, droit fiscal, social, douanier, d'autre part, à effectuer l'ensemble des formalités légales et administratives pour leur compte.

Montage juridique et Formalités de constitution d'une société

Ces missions ont été réalisées pour le compte des sociétés suivantes :

- Du Pont de Nemours,
- Victor Drilling Co,
- Action Commerciale Africaine,
- Canal Horizons Sénégal,
- Lemminkaynen Oy,
- IBM Sénégal devenue AEIL,
- Philip Morris pour le compte de sa succursale International Tobacco Company
- etc...

Ces missions comportaient des conseils en matière financière, juridique, fiscal et social notamment en ce qui concerne les choix optima et les conséquences dans chacun de ces domaines en conformité avec la règlementation sénégalaise.

Audit juridique et fiscal

Monsieur DIOUF a effectué des revues limitées et des audits complets en matière juridique et fiscale pour le compte de plusieurs sociétés notamment :

- la Citibank N.A. Dakar,
- DHL Sénégal,
- Professional Marketing Overseas,
- International Tobacco Company,
- Société Sénégalaise de Publicité et de Tourisme
- etc...

Elaboration et revue de contrats commerciaux

Monsieur DIOUF a effectué des revues de contrats commerciaux pour le compte de plusieurs sociétés (contrat de location, de prêt, de concession de licence, etc...) notamment Lemminkaynen Oy, Citibank N.A., Philip Morris.

121

Grant For in Country Transportation of Emergency food - PL - 480 Title II - Donated/sorghum/USAID (vérification des appels d'offres ete des facturations)

- USAID - vérifications des factures envoyées au CSA par les transitaires et les transporteurs.

- USAID/Catholic Relief services : Réception au port de Dakar et stokage dans les magasins du CSA à Thiès des aides alimentaires américaines destinées au programme du CRS.

Gestion de Ressources Humaines

Monsieur DIOUF a assiste certaines sociétes dans le cadre du recrutement, de l'élaboration des plans de performances, de la gestion administrative du personnel notamment le Catholic Relief Services, DHL Sénégal, Professional Marketing Overseas, "International Tobacco Company" etc...

FORMATION

Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées en Droit des Affaires et Fiscalité, Université de Bordeaux en 1984.

Maîtrise en droit, Université de Dakar en 1978.

LANGUES

Français, Anglais, Ouoloff.

CURRICULUM VITAE

OPA NDIAYE

RESUME DU DOMAINE DE COMPETENCE

Monsieur Opa NDIAYE est diplômé de l'Ecole Supérieure de Gestion des Entreprises (DSGE - MBA), 1986 et de l'Ecole Nationale d'Economie Appliquée (ENEA), Option Planification, 1981.

Monsieur NDIAYE a une grande expérience des Projets de Développement. Il a réalisé plusieurs missions dans le domaine des études de filières agricoles, du diagnostic des entreprises, de la mise en place de procédures de gestion et des audits financiers.

VIE PROFESSIONNELLE

Vice-Président chargé de l'Agriculture et du Développement Rural Associated Consultants Group for Africa (ACG Afrique) 1992 à nos jours.

Superviseur, Price Waterhouse, Conseil en Management, 1989 à 1991.

Réviseur Comptable, Price Waterhouse, de 1986 à 1988

Ministère du Plan et de la Coopération, de 1981 à 1984

Assistant Technique de Vulgarisation à la Société de Développement et de Vulgarisation Agricole (SODEVA), de 1975 à 1978

Agent Technique d'Agriculture, Secrétariat Exécutif des Centres d'Expansion Rurale Polyvalents (CERP), de 1973 à 1974.

MISSIONS REALISEES

MISSIONS D'ETUDES ET DE CONSEIL

Fonds Européen de Développement. Elaboration d'un manuel des procédures de gestion pour les projets financés par le FED, 1991.

L'objectif de la mission était d'élaborer un manuel de procédures de gestion financière et administrative à l'intention de tous les projets finances par le Fonds Européen de Développement.

Fonds Commun de Contrepartie de l'Aide Alimentaire. Etude de l'Harmonisation des Interventions dans le marché céréalier, 1991

Le Gouvernement du Sénégal a entrepris dans le cadre de son programme de redressement économique, plusieurs réformes notamment dans le secteur de l'agriculture.

L'objectif de cette mission était d'étudier en deux phases l'harmonisation des interventions dans le marché céréalier. Cette analyse comprenait :

- un inventaire des différents intervenants en précisant pour chacun d'eux les missions qui lui sont assignées,
- une enquête auprès des producteurs pour mesurer l'impact des actions de régulation du marché des céréales,
- un audit opérationnel des actions menées par le CSA et la CPSP
- la proposition d'un plan de réorganisation de la filière,
- le choix des structures à mettre en place,
- la mise en place d'un organigramme et des procédures de gestion financière et administrative

Monsieur NDIAYE en tant que Chef de Mission a conduit les deux premiers aspects de la mission

Gouvernement du Sénégal.Présidence de la République, Commission de suivi de l'étude sur la filière riz. Définition d'une stratégie de privatisation de la filière "riz local"(1990).

L'objectif de cette étude était d'aider le Gouvernement du Sénégal et les Bailleurs de Fonds du PASA à définir une stratégie de gestion de la filière riz au Sénégal. Dans le cadre de l'étude de la privatisation du riz local, Monsieur NDIAYE a participé à l'élaboration et à la supervision de l'enquête auprès des consommateurs et des distributeurs.

Fonds Commun de Contrepartie de l'Aide Alimentaire - Audit Technique et Financier de l'opération Maïs SODEFITEX, 1990.

Dans le cadre de son programme à moyen terme, le Fonds Commun de Contrepartie de l'Aide Alimentaire finance un volet concernant la commercialisation des céréales locales. La SODEFITEX mène depuis 1989 un projet pilote d'intensification du maïs, pour cela il a reçu un soutien financier du Fonds Commun pour payer des acomptes aux producteurs. Monsieur NDIAYE était chargé de vérifier l'utilisation des fonds et de mener des enquêtes pour mesurer l'impact du projet auprès des producteurs, des commerçants, des utilisateurs et des agents de la SODEFITEX.

Fonds Commun de Contrepartie de l'Aide Alimentaire. Audit de la Campagne de Commercialisation des Céréales par le Commissariat à la Sécurité Alimentaire (CSA), 1988, 1989, 1990.

Le CSA est l'agence d'exécution du Fonds Commun dans la commercialisation des céréales. Le CSA est surtout chargé de réguler le marché des céréales locales.
Cet audit mené depuis plusieurs années par Monsieur NDIAYE incluait également l'émission d'une opinion sur la stratégie de commercialisation utilisée.

Fonds Commun de Contrepartie de l'Aide Alimentaire et USAID. Diagnostic et restructuration du Commissariat à la Sécurité Alimentaire (CSA), 1986, 1987, 1988, 1989.

Cette mission comprenait plusieurs volets .

Volet 1 (1986): sur financement du Fonds Commun, ce volet avait pour objectif de faire le diagnostic du fonctionnement du CSA à travers l'examen de ses différentes missions.

Volet 2 : Ce volet a été financé par l'USAID et avait pour objectif de restructurer le CSA sur la base des résultats du volet 1 en vue d'améliorer le système de gestion.

Volet 3 : Suivi de la mise en place des procédures de gestion et du système comptable informatisé

Monsieur NDIAYE a participé à la réalisation de tous ces volets en tant que membre d'équipe pour le premier et chef de mission pour les deux derniers volets.

Union Nationale des Coopératives Agricoles du Sénégal.Audit et mise en place de procédures de gestion,définition d'une stratégie marketing pour le Projet Maraîcher de Meouane,1989.

Le projet Maraîcher de Meouane est chargé de la promotion de la culture maraîchère dans la zone des Niayes.Monsieur NDIAYE y a conduit une mission d'audit financier et de mise en place de procédures de gestion. Il a notamment animé un séminaire de formation des agents du Projet à l'utilisation des documents.

Ambassade Royale des Pays-Bas.Diagnoctic du système de gestion du Projet des Petits Périmètres Villageois de Rosso-Mauritanie (PPPVR), 1989

Le PPPVR est financé par le Royaume des Pays-Bas et était chargé au sein de la SONADER, du Developpement de la culture irriguée du riz dans la région de Rosso.L'objectif de la mission était de procéder au diagnostic des procédures de gestion financière et administrative du Projet et de formuler des recommandations visant à l'amélioration de la gestion du Projet.Monsieur NDIAYE était le responsable de l'équipe qui a réalisé cette mission.

USAID-SENEGAL.Programme de subvention des engrais, 1986, 1987, 1988

La politique de désengagement de l'Etat s'est traduit dans le secteur rural par la suppression du programme agricole. Pour aider le secteur privé à s'insérer dans ce créneau des mesures transitoires étaient nécessaires, notamment la subvention des engrais. Le financement de ce programme a été assuré par l'USAID et la Caisse Centrale de Coopération Economique (CCCE).Monsieur NDIAYE a participé à la vérification des remboursements effectués au profit de SENCHIM par un autre Cabinet.Il a également mené des enquêtes auprès des producteurs et des commerçants en vue d'aider à la réorientation des objectifs du programme.

Caisse Centrale de Coopération Economique.Audit financier de la SAED, 1990

La SAED est l'organisme de développement chargé de promouvoir l'agriculture irriguée dans les terres du Delta et du fleuve Sénégal. Il s'agissait d'un audit approfondi des comptes et d'une évaluation des procédures mises en place par la Direction.Monsieur NDIAYE a participé à cet audit comme membre d'une équipe.

Autres missions

Monsieur NDIAYE a participé à plusieurs autres missions d'audit d'entreprises du secteur privé et public (DHL, CSTT-AO, SONAGA, BCS,Projet Niébé,Self-help project,etc...)

Au sein du Ministère du Plan et de la Coopération, Monsieur NDIAYE a participé aux travaux de réajustement du 6ème Plan de Développement Economique et Social. Il a également participé à la réalisation d'un document sur les indicateurs socio-économiques du Sénégal en tant que responsable du secteur primaire.

Séminaires

Monsieur NDIAYE a participé à plusieurs séminaires internes de la Firme Price Waterhouse.

En 1982, il a également participé au séminaire sur l'évaluation des projets financés par la Banque Mondiale.

FORMATION

Diplôme de l'Ecole Supérieure de Gestion des Entreprises (DSGE - MBA), 1986.

Diplôme de l'Ecole Nationale d'Economie Appliquée (ENEA). Option Planification, 1981

I. INTRODUCTION

ACG Afrique est né des efforts conjugués d'un groupe de Consultants Africains et de deux Cabinets de Consultants internationaux : la Firme Américaine "International Management & Development Group", (IM&D) et le Cabinet Français Jean RABES. Outre leur contribution au capital, IM & D et RABES fournissent une assistance technique en matière de gestion, facilitent les contacts au niveau international et sont, au besoin, sous-traitants de ACG Afrique. Un Vice-Président de IM&D réside au Sénégal et travaille directement avec ACG Afrique pour participer à l'édification de la structure et assurer la coordination avec les partenaires étrangers.

ACG travaille aussi bien en anglais qu'en français. Ses professionnels francophones maîtrisent l'Anglais en plus du Français, du Wolof, du Pulaar et du Mandingue. Son personnel anglophone parle français. ACG est présent sur 3 continents grâce à ses partenaires Africains, Américains, et Français. ACG est une firme multisectorielle opèrant aussi bien dans le secteur privé que dans le secteur public. Les services offerts par ACG incluent le conseil en matière de politiques et stratégies de développement, de finances et de communications.

L'ambition de ACG Afrique est de fournir à ses clients, dans ses domaines d'expertise, les meilleurs services professionnels pouvant les aider à atteindre leurs objectifs de développement à travers une meilleure maîtrise des techniques de gestion modernes. ACG compte se bâtir une réputation de qualité, de fiabilité et de compétitivité au niveau mondial en utilisant une équipe d'experts dont les compétences et l'expérience sont exceptionnelles.

ACG est une firme internationale basée au Sénégal et opérant à travers toute l'Afrique. L'expérience de ses professionnels s'étend à presque tous les pays d'Afrique. Ils ont eu à réaliser des missions pour le secteur privé et les institutions publiques et internationales, notamment la Banque Mondiale, le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), la Banque Africaine de Développement (BAD), l'Agence Américaine pour le Développement International (USAID), la Communauté Economique Européenne (CEE), la Caisse Centrale de Coopération Economique (CCCE). Les professionnels de ACG sont également familiers avec les Organisations Non-Gouvernementales (ONG) et les petites et moyennes entreprises (PME-PMI)

Pour élargir ses capacités techniques d'intervention, ACG dispose d'une liste de consultants indépendants destinés à renforcer ses ressources humaines permanentes.

L'objectif de ACG est de mettre en place au cours de l'année 92, une base de données informatisée de 300 consultants soigneusement sélectionnés (environ 75 Consultants pour chacun des quatre départements de la firme) Ces consultants viendront s'ajouter aux Consultants Internationaux Associés (cf Chapitre VII ci-dessous) qui travaillent pour ACG à temps partiel.

L'idée qui sous-tend cette approche est de garder un petit noyau de permanents, suppléés par des consultants à temps partiel afin de minimiser les coûts sans sacrifier la qualité de service. ACG peut s'associer à d'autres firmes dans le cadre de "joint-venture" ou d'accords de sous-traitance.

II. ACG AFRIQUE : ORGANISATION ET DOMAINES D'EXPERTISE

ACG Afrique comprend quatre Départements décrits ci-dessous et dirigés chacun par un Vice-Président. Outre le personnel de ces quatre Départements ACG peut mettre à la disposition de ses clients d'autres professionnels et du personnel d'appui permanent. ACG est totalement informatisé. Chaque Département travaille aussi bien avec le Secteur privé qu'avec le Secteur public et a sa propre note de présentation, plus détaillée que la présente. Des copies peuvent être obtenues à la demande.

A. Le Département Stratégie et Développement

Ce domaine d'expertise englobe toutes les questions généralement liées aux politiques d'ajustement structurel : privatisation, promotion du secteur privé, renforcement des capacités de gestion, mise en place d'institutions et élaboration des stratégies sectorielles. Les services offerts dans ce domaine s'adressent aussi bien aux entreprises privées qu'au secteur public et aux bailleurs de fonds. Le travail effectué dans ce domaine s'appuie sur l'expérience du Président de ACG Afrique, Monsieur Idrissa SECK et celle du Vice-Président chargé de ce Département, Monsieur Gary A. WALKER. C'est aussi dans ce domaine que ACG va s'appuyer sur l'immense expérience de ses partenaires internationaux, notamment de IM&D.

1. Planification stratégique et Analyse de Politiques

Comme firme internationale solidement implantée en Afrique, ACG a une excellente connaissance du débat international autour des stratégies de développement tant du point de vue des africains que de celui des bailleurs de fonds internationaux.

ACG est une firme pragmatique ayant une approche orientée vers la solution pratique des problèmes étudiés sans perdre de vue l'importance du contexte socio-économique dans lequel s'appliquent les solutions techniques qu'elle recommande.

Le département "Conseil en Stratégie et Développement" offre une assistance technique dans les secteurs suivants :

- planification des politiques de développement
- études prospectives
- analyse macro-économique
- analyse de politique sectorielle et élaboration de programme
- séminaires sur les questions de politiques de développement.

En outre, ACG peut détacher auprès des institutions qui en font la demande, des professionnels pour élaborer, mettre en oeuvre et assurer le suivi de programmes et de projets.

2. Appui et Assistance au Secteur Privé

Tous les professionnels de ACG ont acquis une grande expérience du secteur privé, dans des structures tels que IM&D, Price Waterhouse et autres organismes. La plupart des services que ACG offre à ses clients sont destinés au secteur privé et aux institutions publiques impliquées dans la promotion du secteur privé en Afrique. Ces services couvrent notamment les domaines suivants :

- étude de marchés
- étude de faisabilité financière et technique
- stratégies d'investissement
- représentation des clients
- promotion de l'exportation
- gestion du secteur privé
- planification stratégique
- évaluation de stratégie de privatisation

- évaluation des risques politiques et économiques
- analyse de politique d'emploi et de main-d'oeuvre

Les professionnels de ACG ont compté parmi leurs clients Parke Davis Afrique de l'Ouest, Citibank Sénégal, General Motors, Câbles de Lyon, Victor Drilling Co., Du Pont de Nemours, et beaucoup d'autres sociétés.

Outre la gamme de services ci-dessus énumérés, ces clients ont bénéficié de l'expérience des professionnels de ACG dans des domaines aussi variés que le conseil juridique et fiscal, l'audit opérationnel et financier et l'assistance comptable (Voir Section C ci-dessous).

Les nouveaux clients de ACG bénéficieront naturellement de cette vaste expérience.

3. Mise en Place d'Institutions et Renforcement des Capacités de Gestion

Les services offerts par ACG dans ce domaine sont destinés à doter les institutions publiques et privées qui en sont bénéficiaires, des procédures de gestion garantissant leur efficacité et leur productivité.

Ces services couvrent des aspects aussi variés que l'évaluation des systèmes de gestion, la revue des procédures et politiques de gestion du personnel, la gestion et l'organisation financière, la gestion de l'information, la définition de politiques générales et la conception d'institutions adaptées à leur mise en oeuvre.

Le concept de renforcement des capacités de gestion est également présent dans tous les autres services offerts par ACG .

En particulier, ACG peut effectuer pour le compte de certains de ses clients des missions globales incluant :

- le diagnostic de l'environnement de gestion;
- la définition d'un plan stratégique de réorganisation;
- la recherche, le cas échéant, de financement destiné à la mise en oeuvre du plan stratégique.

B. Agriculture et Développement Rural

L'assistance aux institutions engagées dans le développement rural sera fournie sous la direction de Messieurs Opa NDIAYE et Jean RABES.

Monsieur NDIAYE jouit d'une grande expérience des projets financés par les bailleurs de fonds et a accompli de nombreuses missions pour des institutions privées et publiques opérant dans le domaine rural.

Ces missions incluent des études de filières agricoles, des conceptions et évaluations de Projets, de la mise en place et la revue de procédures de gestion ainsi que des audits financiers de programmes agricoles.

Cette expérience de Monsieur Ndiaye a été mise au service de plusieurs organismes, parmi lesquels :

- l'USAID (Programme de Subvention des Engrais et Restructuration du CSA);

- le Fonds Commun de Contrepartie de l'Aide Alimentaire (Audit technique et financier du Programme Maïs-SODEFITEX et l'étude de l'harmonisation des interventions dans le secteur céréalier);

- la CEE (Elaboration d'un manuel de procédures de gestion des Projets financés par le FED).

Monsieur RABES est un ingénieur agronome qui a travaillé dans plus de 15 pays Africains dans les domaines de la planification agricole régionale, le développement d'institutions agricoles, l'emploi rural non agricole et d'autres domaines connexes. Son expérience au Sénégal porte surtout sur les invasions de nématodes, l'irrigation à Podor, la privatisation de la filière riz dans la Vallée du Fleuve et la création de petites et moyennes entreprises rurales.

ACG Afrique accorde une importance particulière au développement rural car ce secteur constitue la base du développement futur de l'Afrique.

La faiblesse de la productivité, les techniques inadaptées, des structures étatiques lourdes, des politiques agricoles non incitatives expliquent généralement la faible performance des systèmes agricoles africains

Les services offerts par ACG apportent des solutions techniques appropriées pour la levée de ces obstacles. Ces services incluent:

1. **Développement Agricole**

- élaboration et gestion de programmes et projets ;
- évaluation de programmes et projets ;
- dépérissement du secteur para-public agricole en faveur du secteur privé ;
- marketing agricole ;
- développement et appui aux petites et moyennes exploitations;
- études de financement de filières agricoles ;
- étude de restructuration des régimes fonciers et de l'environnement juridique du monde rural.

2. **Développement Rural Non-agricole**

- techniques de stimulation à l'emploi rural non-agricole ;
- développement de la petite entreprise et de l'artisanat rural;
- étude de système de crédit rural ;
- les infrastructures rurales ;
- développement de la petite et moyenne agro-industrie.

3. **Politique de l'Environnement et Evaluation des Risques**

- conséquences des programmes de développement agricole sur l'environnement ;
- déchets de l'agriculture et environnement ;
- politique forestière et impact sur l'environnement ;
- élaboration de projets et de programmes d'agro-foresterie ;
- politique de reboisement et de reforestation.

C. **Département Finances et Assistance en Gestion**

Ce département est placé sous la direction de Monsieur Oumar Dioui, Conseil Juridique et Fiscal. Il a travaillé pendant plus de 6 ans à Price Waterhouse en qualité de Directeur du Département Juridique et Fiscal avant de démissionner et d'occuper son poste actuel. Monsieur DIOUF a assisté des firmes internationales dans la création de leurs succursales au Sénégal ; il a confectionné leurs actes de création et statuts pour assurer leur conformité avec la législation sénégalaise.

Les services offerts par ACG dans ce département "Finance et Assistance en Gestion" couvrent les secteurs suivants :

1. Conseil juridique et fiscal

- Fiscalité

- Audit fiscal
- Gestion fiscale courante de l'entreprise
- Assistance en cas de contrôle fiscal
- Acquisitions
- Restructuration
- Fiscalité locale
- Fiscalité personnelle

- Droit des sociétés

- Constitution
- Restructuration
- Liquidation
- Secrétariat juridique
- Audit juridique

- Droit social

- Redaction de contrat de travail
- Etude des relations à l'intérieur de l'entreprise et de l'application de la réglementation du travail
- Audit social

Contrats nationaux et internationaux

- Acquisitions d'entreprises
- Concession de licence des droits de propriété industrielle
- Contrats de prêts
- Assistance technique et administrative ou commerciale

Fiscalité internationale

- Coordination de l'assistance et du conseil dans différents pays
- Conseil en matière d'application des conventions

fiscales
- Étude de la structure d'opérations internationales
- Assistance à la réalisation d'investissements à l'étranger
- Conseil en matière de transactions internes au groupe
- Conseil en matière de fiscalité personnelle

2. Audits financier et opérationnel

Présenter des états financiers audités par une firme indépendante et de bonne réputation est un atout majeur pour une société. Pour répondre à ce besoin, nous offrons une gamme complète de services:

- Audits financier et opérationnel
- Assistance aux entreprises en difficultés
- Audit des comptes de filiales à l'étranger
- Comptes consolidés
- Diagnostic d'entreprises
- Expertise et arbitrage
- Secteur public

3. Assistance comptable et de gestion

- Assistance comptable

Les entreprises rencontrent parfois des difficultés ponctuelles dans la gestion de leur personnel. A cette occasion, nous fournissons du personnel qualifié (comptables, chefs comptables et contrôleur financier.)

- Mise en place de systèmes comptables automatisés

- Définition des fonctionnalités du futur système
- Aide dans le choix des progiciels
- Paramétrage
- Définition de l'organisation administrative et comptable

- Assistance en gestion

- Analyse des flux financiers
- Analyse des financements et de l'endettement
- Ratios de gestion
- Tableaux de bord
- Conception de systèmes comptables analytiques

- Etude de prix de revient
- Analyse de mode de financement

- Gestion du personnel

ACG Afrique assiste aussi ses clients en matière de gestion du personnel, notamment dans les secteurs suivants :

- préparation des feuilles de paie ,
- production des déclarations fiscales ;
- gestion informatisee du systeme ;
- systèmes d'évaluation de la performance ,
- coûts du personnel ,
- productivité ;
- motivation ,
- Recrutement.

D. Département Communication

Le département Communication de ACG Afrique est dirigé par Monsieur Babacar TOURE, Directeur de publication de l'Hebdomadaire Sénégalais Sud-Hebdo Le journal jouit au Sénégal d'une grande réputation de sérieux et est spécialisé dans le traitement approfondi des questions économiques et de politique générale auxquelles le Sénégal et l'Afrique font face. Notre département "Communication" offre une gamme variée de services notamment :

1. Les relations avec les Média

Ce département peut garantir à ses clients une bonne politique de gestion de leurs relations avec les média et le développement d'une bonne image de marque. Dans le cadre de ces services, ACG est en mesure de

- organiser des conférences de presse

- organiser des interviews à la radio et à la télévision ,

- aider à la préparation d'articles et d'émissions en Français et en Wolof pour atteindre un auditoire cible ;

- aider à placer articles et interviews dans la presse ,

- développer les contacts personnels avec la presse

- sensibiliser les clients aux effets potentiellement négatifs d'un reportage sur un produit ou une activité et s'assurer que le point de vue du client est largement présenté à la presse avant publication

- organiser des évènements médiatiques spéciaux ;

- préparer des stratégies globales de communication pour les grandes sociétés ;

2. Production multi-média

Les services communication qu'offre ACG comprennent également :

- la préparation de matériels pour la presse écrite ,

- le conseil pour les productions radiophoniques et télévisuelles :

  * identification de réalisateurs, annonceurs, acteurs ;
  * estimation des coûts
  * conseil du point de vue culturel pour les représentations visuelles et écrites ;
  * aider à s'assurer que les marques introduites au Sénégal n'ont pas de signification négative en langues nationales;
  * conseil en matière de scénario et thèmes.

3. Conseil en Publicité

Les services que ce département offre en matière de publicité incluent:

- la nature et la programmation de la publicité ;
- le choix du contenu ;
- la définition de la cible ,
- la fréquence du message ;
- le choix des méthodes et des supports ;
- la vulgarisation populaire de message ;
- les campagnes spéciales ;
- la promotion de l'image de marque.

III. STATUT ET RESEAU INTERNATIONAL

A. Le Statut de ACG Afrique

ACG Afrique est une Société à responsabilitée limitée (SARL) établie au Sénégal. La Société est dirigée par un Conseil de Surveillance de sept membres permanents chargé de définir l'orientation générale de la firme et de définir les normes internationales de qualité auxquelles tous les professionnels de ACG doivent se conformer. Le réglement intérieur de ACG a été établi conformément à la législation sénégalaise. Les comptes de ACG Afrique sont ouverts à la Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale (B.I.A.O)

B. Les relations entre ACG Afrique et International Management & Development Group, LTD (USA)

IM&D participe non seulement au capital social mais apporte aussi son expertise pour assurer à ACG Afrique une croissance et un développement harmonieux.

IM&D est une firme qui existe depuis 14 ans et qui est base à Alexandria en Virginie (U.S.A). Une note de présentation des capacités de IM&D est disponible auprès de ACG Afrique.

Depuis 1988, IM&D est intervenu dans plus de quinze pays africains dont le Sénégal, le Mali, le Burkina Faso, le Ghana, le Togo, le Nigéria, le Zaire et l'Ouganda. Elle a longuement travaillé en Afrique avec la Banque Mondiale, le PNUD, les Gouvernements Africains et le secteur privé. IM&D est actuellement sous contrat avec plusieurs grandes Sociétés dont General Electric, General Motors, Du Pont de Nemours, Siemens, Sara Lee et Tungstam (Hongrie).

Monsieur David SHEAR, le Président de la firme IM&D, est un ancien Directeur de l'USAID pour le Sénégal. Il jouit d'une expérience considérable dans plusieurs pays africains. Pendant les années 70, où d'énormes efforts étaient consentis pour soulager les populations africaines frappées par la sécheresse, Monsieur SHEAR a dirigé le bureau régional de l'USAID basé à Abidjan ainsi que le bureau pour l'Afrique de l'Ouest et le Sahel de l'USAID à Washington. En 1989, il a été le maître d'oeuvre du Programme d'Action pour l'emploi de la jeunesse qui a mené au financement par les bailleurs de fonds du Projet AGETIP au Sénégal. Et tout récemment, il a été le chef de file de la promotion des investissements étrangers au Sénégal.

IM&D a un bureau permanent pour l'Afrique de l'Ouest basé à Dakar et dirigé par un de ses Vice-Présidents, Monsieur Gary A WALKER. Ce dernier est en même temps Vice-Président de ACG Afrique responsable du Département Conseil en Stratégie et Développement. Il apporte en particulier son assistance à la consolidation du rayonnement international de ACG. C'est également dans ce domaine que le Président de IM&D, Monsieur David SHEAR est plus directement impliqué dans la vie de ACG.

C. Les Relations ACG Afrique avec le Cabinet Jean Rabès (France)

Monsieur Jean RABES assure à ACG un accès direct à la communauté française de consultants. Installé en région parisienne, le Cabinet Jean Rabès est en mesure d'aider ACG à identifier des consultants Français et exploiter les possibilités d'affaires avec les sociétés francaises et les programmes d'aide Français

Actionnaire de ACG Afrique, Monsieur Jean RABES participe activement au rayonnement de ACG. Ses services de consultance en matière d'agriculture et de développement rural sont directement disponibles à travers ACG. Monsieur RABES séjourne souvent au Sénégal et participe à la gestion globale et à la stratégie commerciale de la Société.

SMITH & KRAFFT

AGENCE MARITIME - CONSIGNATION - AFFRETEMENT - TRANSIT
17, RUE HUART - BOITE POSTALE 113 - DAKAR - (SENEGAL) - FAX 22 35 19
TEL. 21 82 36 - 23.45.73 - TELEX SMITH 21694 SG - TELEG. SMITH DAKAR

NINEA . 001 3631
Contrib 103 020705 Q

Dakar, le

-=- PRESENTATION DU GROUPE SOMICOA / SMITH & KRAFFT -=-

---------- -- O ----------

I - HISTORIQUE

Le Groupe SOMICOA / SMITH & KRAFFT est né de la connexion des actions de SOMICOA et des Etablissements SMITH & KRAFFT.

Créés en 1933, les Etablissements SMITH & KRAFFT se sont depuis lors tissés des relations solides avec les Armements et Chargeurs de divers pays en matière de consignation, d'affrêtement et de transit.

Créée quant à elle en 1973, la SOMICOA (Société Maritime et Industrielle de la Côte Occidentale d'Afrique, devait principalement intervenir dans le domaine de la manutention portuaire. La consignation de plusieurs lignes devait lui assurer une activité soutenue et une bonne réputation à Dakar et sur la Côte Occidentale d'Afrique.

Ces deux entités juridiques distinctes et performantes ont vu leurs actions converger et ont établi de solides relations de coopération allant jusqu'à l'ouverture réciproque du capital par des participations croisées.

1979 sera une date capitale dans l'évolution des deux Sociétés parce que marquant la sénégalisation intégrale du capital.

.../...

De même, le Groupe prenait définitivement corps et s'engageait résolument vers un développement et une diversification de ses actions :

. Renforcement des liens avec les lignes régulières (VAN UDEN, GRIMALDI GROUP, etc...),

. Présence accrue sur les marchés de débarquement des céréales de la Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix, du Commissariat à la Sécurité Alimentaire et du Programme Alimentaire Mondial),

. Modernisation des techniques de débarquement des produits en vrac avec l'acquisition des suceuses (vac-u-vators) portant les cadences de débarquement à des niveaux jusque là inconnus dans le Port de Dakar,

. Développement des moyens automatiques d'ensachage,

. Assistance plus efficace des Opérateurs Economiques Maliens dans les opérations de l'hinterland par une intégration plus harmonieuse des modes d'acheminement par mer et par voie ferrée. C'est grâce à cette action efficace que notre Groupe a été désigné comme membre du Bureau de Liaison de Bamako chargé de développer le trafic DAKAR - BAMAKO, à côté du Port Autonome de Dakar (PAD), de la Régie des Chemins de Fer du Sénégal (RCFS), du Conseil Sénégalais des Chargeurs (COSEC),

. Relations suivies avec les Opérateurs Economiques Gambiens dans la perspective de réorganisation de l'espace sénégambien.

Par ces actions diversifiées, le Groupe s'est constitué de solides relations dans tous les secteurs et s'est ouvert de nouvelles perspectives de développement.

II - ARMEMENTS CONSIGNES ET MANUTENTIONNES

. VAN UDEN MARITIME (VAL) - HOLLANDE
. GRIMALDI & COBELFRET AFRICA LINE - BELGIQUE
. GRIMALDI GROUP - ITALIE
. [illegible] - ETATS UNIS
. M.T.V LEDUC - FRANCE

.../...

. DIVERSIFIED MARINE INTERNATIONAL - ETATS UNIS
. SEACARGO SHIPPING LINE - HAMBOURG
. SIVOMAR - ABIDJAN
. CAMEROUN SHIPPING LINE - DOUALA

III - ORGANIGRAMME (UN PERSONNEL ENTIEREMENT SENEGALAIS)

. PRESIDENT
. DIRECTEUR GENERAL
. DIRECTEUR D'EXPLOITATION
. CHEF SERVICE MANUTENTION
. CHEF SERVICE NAVIGATION
. CHEF SERVICE COMMERCIAL
. CHEF SERVICE TRANSIT
. CHEF SERVICE FRET AERIEN

IV - EQUIPEMENTS

a) Divers

. 3 magasins d'une capacité de 15 à 20.000 MT
. 2 fourchettes (clark) : 7 tonnes chaque
. 4 fourchettes (hyster) : 14 tonnes chaque
. 2 fourchettes (hyster) : 1 tonne chaque
. 20 grues (karry krane)
. 5 camions de 10 tonnes dont un muni d'une grue

b) Conteneurs

. 4 fourchettes (hyster)850 :42 tonnes de capacité munies d'un spreader automatique 20' et 40'
. 4 fourchettes (hyster) 350 : 15 T chaque
. 4 plates-formes conteneurs de 20' et 40'
. 1 terminal d'une capacité de 300/500 conteneurs
. 1 magasin de 1.000 m2 de dégroupage

c) Vrac

. 5 suceuses (VAC-U-VATORS) DUNBAR KAPPLE d'un débit unitaire de 25 à 30 l . heure

. 6 ensacheuses munies de 4 bascules peseuses chaque d'un débit journalier de 800 à 1.500 T

. 30 machines à coudre

V - CAPITAL

. SOMICOA : 50.000.000 FCFA augmentés à 100.000.000 FCFA en 1986

. SMITH & KRAFFT : 15.000.000 FCFA

LE DIRECTEUR GENERAL

AMADOU AGNE

SOCIETE MARITIME ET INDUSTRIELLE
DE LA COTE OCCIDENTALE D'AFRIQUE
17, Rue Huart
BOITE POSTALE N° 55
DAKAR (Sénégal)

Etablissement SMITH & KRAFFT
17, Rue Huart 17
Boite Postale 113 - DAKAR
(République du Sénégal)

Annexe - 12

SENECI & CSTT-A.O.

145

SENEGALAISE d'ETUDES de CONSEILS
SENECI & d'INTERVENTIONS

29, AVENUE ROUME
B.P. 2969 - DAKAR
TEL. (221) 21.77.33
22.14.25
FAX. (221) 21.48.97

Dakar, le 15 Octobre 1992

Ron W. SHAW
Marine Overseas Services Inc.
s/c Hotel Lagon 2, ch.35
BP 3115

DAKAR/SENEGAL

Monsieur,

Veuillez trouver ci-joint une proposition pour la programmation, l'elaboration de la gestion et des procedures de ventes dans le cadre de la commercialisation par le secteur prive de 21.028 tonnes metriques de riz americain, n 5, 20% brisure accorde au Ministere de l'Economie, des Finances et du Plan du Gouvernement du Senegal.

Nous vous remercions de nous avoir donne l'occasion de repondre a cet appel d'offre et la possibilite de collaborer avec vous.

Veuillez agreer, Monsieur, a l'expression de nos salutations distinguees.

MARY FRIEDEL
SENECI
DIRECTEUR GENERAL

US CORRESPONDENT CERAF (CENTER FOR ECONOMIC RESEARCH ON AFRICA)
MONTCLAIR STATE COLLEGE UPPER MONTCLAIR NEW JERSEY 07043
TEL (201) 893 7299

La SENECI (Senegalaise d'Etudes de Conseils et d'Interventions),sise au 2, Place de l'Independance a l'immeuble SDIH 2eme etage, est une firme de gestion a un contrat avec l'USAID depuis Avril 1989, pour gerer des fonds sur une base mensuelle pour des participants (TCNs') etudiants au Senegal.
Nous avons deja debourse plus de 550.000.000 FCFA. Un audit en Mai 1991 etait un succes et le contrat renouveler jusqu'en Octobre 1993 avec l'option d'extension pour deux ans supplementaires.

Le soutraitant pour la consignation, affretement choisi par la SENECI i.e CSTTAO, 67 Avenue Andre Peytavin, BP 887 a Dakar a un tres bon record et une reputation excellente. Cree en 1949, la Societe est bien implante et vous pouvez avoir une confiance maximum, car il a bien demontre sa capacite en transport maritime, consignation et affretement. (Voir en annexe une description de leur agence).

Concernant la publicite, M. Boubacar Toure, editeur de SUD.HEBDO, journal hebdomadaire sis a l'immeuble King Fahad 5eme etage boulevard Djili Mbaye, angle Macodou Ndiaye, BP 4130, est en mesure de s'occuper de toute la publicite pour la vente de riz americain.

C.V DU PERSONNEL DE DIRECTION

MARY FRIEDEL est le Directeur General de la SENECI. Elle est residente au Senegal pour plus de 10 ans, a gere deux bureaux a Dakar et Abidjan pendant 3 ans, a travaille a l'USAID de 1978-1984 comme Directeur Adjoint de la SANTE. Son curriculum vitae inclut en annexe.

M. IBRAHIMA DIENG est un consultant financier et comptable pour la SENECI. Il fera le suivi d'inventaire du stock et fera le rapport final au MEFP.

MELLE NDEYE FATOU DIOUF est une Assistante Administrative a la SENECI depuis 1989. Elle gere les dossiers commerciaux et comptable. Elle est intermediare dans les activites administratives et logistiques.

BUDGET ESTIMATIF

D.1.	Dedouanement, acheminement, frais de port (y compris le transport du port a l'entrepot le chargement et le dechargement	129.322.200
D.2.	Entreposage (y compris l'assurance les palettes, la fumigation, le gardiennage, le chargement des camions de l'acheteur, etc..)	28.387.800
D.3.	Gestion et administration (y compris le personnel, l'impression, etc...)	24.000.000
D.4.	Publicite (radio diffusion, television, presse ecrite, contra direct par courrier).	10.000.000
D.5.	Frais divers (10%)	19.171.000
D.6.	Honoraires de gestion	36.000.000
	H.T	246.881.000
	TVA 20%.....	49.376.200
		296.257.200 FCFA

CURRICULUM VITAE

NAME : Mary FRIEDEL
ADDRESS : SENECI - 29, Avenue Roume - Dakar BP 2969
Telephone : 21-77-33/22-14-25 Fax (221) 21-48-97

EDUCATION

1972-1974 YESHIVA UNIVERSITY, NEW YORK
Master of Science : Educational Psychology

1964-1968 MARQUETTE UNIVERSITY, MILWAUKEE
Bachelor of Arts : Psychology

EXPERIENCE

Sept. 1988 to Present — SENECI (Sénégalaise d'Etudes, de Conseils et d'Interventions) DAKAR/SENEGAL
Managing Director

Established a full service, consulting office in Dakar with a team of nine with a database of over 6000 consultants for consulting in :

a) surveys
b) research studies
c) financial intermediation
d) training
e) conference organization/Business Center
f) project design, management and evaluation

Affiliated with CERAF (Center for Economic Research on Africa) Montclair State College, Montclair, N.J, a consulting office.

Feb. 1986 to Jan. 6, 1991 — S.A INTERCON/SENECI (correspondent) - ABIDJAN, IVORY COAST
Established and installed ABIDJAN office.

Responsible for overall management of a completely computerized consulting firm with an efficient staff of 5. Activities are same as above. Coordination and management of two offices betwen 1988 and 1991.

June 1978 to August 1984 — USAID - DAKAR/SENEGAL :
Deputy Health Officer/Project Manager

Administrative duties in and supervision of health office; interoffice coordination and coordination with the host country personnel; Responsible for the management of 3 health projects (equal to $ 5,5 Million) ; establishment of terms of reference and negotiation of contracts with technical assistants and project personnel ; project reports, for the project, supervision of office staff and on-site project teams, establishment of and monitoring of budgets and work plans for project activities in close collaboration with host country project personnel ; negotiation with host country for purchasing a commodity or product, ordering and follow-up of project commodities to their destination ; investigation of various training programs in-country and out and their follow-up ; member of design and evaluation teams.

Dec. 1977 to June 1978	KIRBY WESTSIDE COMMUNITY CLINIC - NEW YORK Administrator/Team Leader Responsible for supervising a staff of 25, organizing community programs and initiating new health programs with the cooperation of city and other state health agencies ; coordinating similar programs with other clinics, the central hospital, and the State Department of Mental Health ; initiated emergency care of patients at local private hospital ; coordinated and chaired weekly team meetings with psychiatrists, social workers, recreational therapists, nurses and aides.
June 1976 to Dec. 1977	KIRBY WESTSIDE COMMUNITY CLINIC - NEW YORK Psychiatric Social Worker Individual and group therapy with 80 out-patients, collaboration with vocational training centers, employment and social welfare agencies as well as probation officers for rehabilitation and maintenance in the community ; crisis intervention ; home visits.
March 1972 to Dec 1975	KIRBY PSYCHIATRIC HOSPITAL - NEW YORK: Psychiatric Social Worker Responsible for individual and group conselling for a ward of 50 patients ; initiated unit social activities for 200 patients.
Nov 1971 to March 1972	MCMAHON SHELTER - NEW YORK: Caseworker Responsible for counseling neglected and abandonned children in shelter and supervision of foster homes (Caseload of 25). Collaboration with city placement agencies for children.
1968-1971	PEACE CORPS - RUFISQUE AND THIES, SENEGAL : Directrice of Social Center Development and supervision of community-based educational, social & health programs : French literacy, Health, Nutrition, Prenatal and Sewing classes, Library, Fishing Project, Kindergarden, Project for the blind, malarial project in association with National Parasitic Laboratory.

PROFESSIONAL TRAINING

Dec. 1980	African Health Officers' Conference (USAID) -Abidjan
Sept 1981	Project Implementation Course (USAID) - Nairobi
July 1982	Community Participation and Program Design (USAID) - Chapel Hill, N.C.
Sept. 1983	Financial Management (USAID) - Dakar
Nov 1985	Trade/Commerce Seminar (PRIVATE) -Abidjan
Dec. 1985	Finance Course (PRIVATE) - Centre Universitaire de Formation Permanente - Abidjan.
Sept. 1989	Professional Manager (S.A INTERCON) - Abidjan
March 1990	Alcar Seminar (S.A INTERCON) Valuation of stock for companies - Abidjan
PERSONAL	Speak fluent French and Woloff (Senegalese language) Computer skills
REFERENCES	Provided upon request.

COMPAGNIE SENEGALAISE DE TRANSPORTS TRANSATLANTIQUES AFRIQUE DE L'OUEST

C.S.T.T.-A.O

(ex SOCIETE COMMERCIALE DE TRANSPORTS TRANSATLANTIQUES AFRIQUE DE L'OUEST - S.C.T.T.-A.O)

avec changement statutaire de nom en 1986
67, Avenue André Peytavin - B.P 887 - DAKAR (Sénégal)
Tél.: 23.76.40/06 - Fax : 23.31.44 - Télex 21687 ATLANTIC SG
Agence de Voyages : Tél.: 23.34.18 ou 23.71.70
Société Anonyme au Capital de FCFA 32.000.000
Fondée en 1949

A C T I V I T E S :

- Agence Maritime - Consignation - Affrètement
- Transit aérien - maritime et ferroviaire
- Manutention portuaire
- Agence de Voyages et Tourisme :

  . Agréments IATA - ATAF
  . Licence A n° 14053 du 21/09/61 (1ère catégorie)
  . Représentant de SAUDIA ARABIAN AIRLINES (par la filiale S.S.V.O)

CHIFFRES D'AFFAIRES TOUTES ACTIVITES :

1988-1989 : 5.231.885.380

1989-1990 : 5.501.734.834

BUREAU A L'AEROPORT DE DAKR-YOFF :

Téléphone : 20.03.16
Télex 31506 ATLANTIC SG

BUREAU A LA ZONE FRANCHE INDUSTRIELLE :

Téléphone : 34.03.14

BUREAU DE LIAISON A PARIS :

SOCIETE NOUVELLE AFRIQUE UNION
27, Rue de Lisbonne - 75008 PARIS (France)
TEL. : (1) 42.89.54.38
FAX. : (1) 42.89.54.38
TELEX: 651423 F AFRUNIO

C.S.T.T.-A.O

CONSEIL D'ADMINISTRATION

PRESIDENT	: Mr. Jehan DUHAMEL
VICE PRESIDENT	: Mr. Djim M. KEBE
ADMINISTRATEURS	Mr. Moussé Daby DIAGNE
	Mr. Mamadou Lamine GUEYE
	Mr. Pierre CREMIEUX

DIRECTION GENERALE

DIRECTEUR GENERAL	:	Mr. Mamadou Lamine GUEYE
SECRETAIRE GENERAL	:	Mr. Momar GUEYE
DIRECTION EXPLOITATION TRANSIT	:	Mr. Abdou Amy DIENG
DIRECTION EXPLOITATION MARITIME	:	Mr. Assane DIOP
DIRECTION AGENCE DE VOYAGES ET DE TOURISME	:	Mr. Ibrahima GUEYE
DIRECTION FINANCIERE ET CONTROLE DE GESTION	:	Mr. Moulaye SANE

REFERENCES C.S.T.T.-A.O

1991	Tonnage traité (vrac)	:	59.333 Tonnes
	Tonnage traité (sacherie)	:	56.168 Tonnes
1992	Tonnage traité (vrac)	:	22.487 Tonnes
	Tonnage traité (sacherie)	:	52.244 Tonnes

PRINCIPAUX CLIENTS DANS LE DOMAINE DE LA MANUTENTION

- SOCOCIM INDUSTRIES - RUFISQUE
- CAISSE DE PEREQUATION ET DE STABILISATION DES PRIX - DAKAR
- PROGRAMME ALIMENTAIRE MONDIAL ROME (contrat bi-annuel) 1990 - 1992
- COMMISSARIAT A LA SECURITE ALIMENTAIRE DAKAR (Manutention - Livraison - tierce détention)
- BALLY S.A - BAMAKO
- ETABLISSEMENTS BOCAR SAMBA DIEYE - DAKAR
- SENCHIM / I.C.S. - DAKAR
- COMPAGNIE SENEGALAISE DES PHOSPHATES DE TAIBA DAKAR
- F.O.N.G.S. (FEDERATION DES ONG. DU SENEGAL) THIES- (Manutention - Livraison - tierce détention)

SENEGALAISE d'ETUDES de CONSEILS
SENECI & d'INTERVENTIONS

2, Pl. de l'Indépendance - 2ème étage
BP 2969 - Dakar
Tél. (221) 21-77-33/22-14-25
Fax (221) 21-48-97

FICHE DE PRESENTATION

US CORRESPONDENT : CERAF (CENTER FOR ECONOMIC RESEARCH ON AFRICA)
MONTCLAIR STATE COLLEGE UPPER MONTCLAIR NEW JERSEY 07043 -
TEL (201) 893 7299

SENECI (Sénégalaise d'Etudes de Conseils et d'Interventions) est un cabinet de prestations de services, d'Etudes et de Recherches (composée de consultants), offrant toute une gamme de services, conseils en Gestion, Etudes de Marché, Gestion de Projets, Organisation de Conférences et Etudes spéciales destinées à des Entreprises Privées, des organisations Publiques et non gouvernementales en Afrique de l'Ouest et un Business Center.

Sa philosophie : L'Excellence des services et la Satisfaction du Client.

Ses Objectifs : Appliquer le concept de l'excellence des services aux projets de développement et à la recherche appliquée pour répondre à l'attente de nos clients ;

Utiliser avec imagination les ressources et les talents locaux ;

Adapter la technologie et la méthodologie actuelles aux besoins du Développement Africain.

HISTORIQUE

SENECI a été créé en 1982 pour faire de la recherche et des études dans des programmes de développement en matière de Santé, Services Sociaux, Finances et Economie.

Notre compagnie s'est donnée pour mission de trouver des solutions financièrement rentables et culturellement adaptables à des problèmes socio-économiques.

En tirant parti du nombre croissant de cadres africains disponibles, notre bureau de Dakar a conçu une stratégie consistant à intégrer des nationaux qualifiés avec des assistants techniques originaires de pays développés pour obtenir le meilleur amalgame de talents, capables de répondre aux défis que nous apportent nos clients.

La mise au point de cette stratégie unique garantit une gestion efficace et innovatrice dans un contexte de travail qui, pour des raisons culturelles ou technologiques, ne se prête pas toujours à l'utilisation de méthodes conventionnelles.

La SENECI est étroitement associée au "Center for Economic Research on Africa" (CERAF) ; une organisation indépendante à but nonlucratif qui est située à Montclair, dans l'Etat du New Jersey aux USA. Le CERAF a pour but de promouvoir une meilleure compréhension des relations économiques entre l'Afrique et les Etats-Unis. Il étudie principalement :

a) l'envergure et les conséquences des différentes politiques économiques africaines;

b) les politiques économiques des Etats-Unis envers l'Afrique ;

c) des politiques alternatives spécifiques en matière de relations économiques entre les deux régions .

Grâce au CERAF, la SENECI a accès à une banque de données de plus de 6000 consultants.

La SENECI est la représentante exclusive en Afrique de l'Ouest de la Division des Affaires Internationales de l'Université du Connecticut dans le domaine de la formation. MWANIKI, Inc à Nairobi, Kenya est notre correspondant.

LES SERVICES OFFERTS PAR LA SENECI COMPRENNENT :

- **Conseils en Gestion**

La planification et la formation dans les domaines de la gestion et des finances pour des entreprises privées, des organisations publiques et nongouvernementales, en milieu rural ou urbain, ainsi que l'évaluation des systèmes ou le conseil de gestion pour des petites ou moyennes entreprises.

- **Recherches et Etudes**

Etudes de Marché, Finances Publiques, Agriculture, Sytèmes de Transport, Economies d'Energie, Création de petites entreprises, Santé, Education, Informatique.

- **Formation des Cadres**

Gestion, Administration, Organisation du temps, Communications avec utilisation de méthodes américaines uniques.

- **Business Center**

- **Représentation**

Représentation locale de compagnies ou d'entitités étrangères :

- Tous services de communication : Envoi et réception de fax, téléphone, Domiciliation courrier ;

- Tous services de secrétariat : Dactylographie, Traduction, Suivi et Obtention de rendez-vous d'Affaires.

- **Organisation de Conférences**

- Organisation de Conférences Internationales et Séminaires, y compris le Protocole et la Gestion Financière.

- **Assurances**

"SENASSUR"

Cabinet classique de courtage d'assurances :
Assurance-Vie : Assurance IARD : Assurance Financière : Conseils en Assurance

158

PROJETS REALISES

GESTION FINANCIERE :

AGENCE DES ETATS-UNIS POUR LE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL (USAID) :

Gestion financière (comprenant un système de repérage informatisé) pour plus de cent ressortissants de différents pays africains en formation dans des Etablissements d'Enseignement Technique et les écoles nationales au Sénégal pour plus de deux ans.

ETUDES DE MARCHE :

U.S.A. RICE COUNCIL :
Etude de marché sur la distribution et la consommation du riz importé en Côte d'Ivoire et au Sénégal. Formation et supervision de dix enquêteurs et trois techniciens. Résultats informatisés.

BANQUE DE L'HABITAT DU SENEGAL :
Etude pour déterminer les besoins en crédit foncier de la communauté sénégalaise à Abidjan et aux Etats-Unis.

ETUDE DE FAISABILITE :
Etude financière sur la société HAMO.

RECHERCHE :

HARVARD UNIVERSITY :
Département du Développement International : Coûts des Services Publics.

MONTREAL UNIVERSITY :
Colloque : Coûts des Services Publics.

USAID, :
Soins de Santé Primaires : Evaluation des Coûts Récurrents, Sine Saloum/Sénégal.

CILSS :
Colloque : Coûts de Fonctionnement Récurrents dans les Programmes de Développement au Sahel.

USAID :
Inventaire des Entreprises Privées Rurales dans la Région de Sine Saloum/Sénégal.

FORMATION :

PERFECTIONNEMENT DES CADRES

GESTION :
Formation en gestion pour les cadres supérieurs des banques et les directeurs financiers d'entreprises ivoiriennes.

COMMUNICATION :

Formation en communication pour les étudiants de l'INSET à Yamoussokro, Côte-d'Ivoire.

GESTION LOGISTIQUE :

BANQUE AFRICAINE DE DEVELOPPEMENT :
Atelier sur la Conversion de la Dette pour les Directeurs Financiers de dix pays africains : Abidjan.

CITIBANK :
1. Formation en crédit pour petites entreprises ;
2. Formation en Trésorerie ;
3. Formation ALCAR : Valorisation d'actifs de société : Abidjan.

MINISTERE DE L'AGRICULTURE DES USA :
Mission commerciale, Abidjan.

USAID :
Program Reach : Abidjan.

GEAI :
(Institut pour l'Action Economique Globale) et Banque Africaine de Développement : Stimuler la Productivité en Côte d'Ivoire.

ACADEMY FOR EDUCATIONAL DEVELOPMENT :
Communication sur la Nutrition, Abidjan.

INTRAH :
Programme de Formation clinique pour les Tchadiens, Dakar.

UNIVERSITE EMORY :
Conférence sur l'épidémiologie, Abidjan.

EDI :
Atelier sur la Gestion des Ressources Naturelles en Région Subsaharienne, Lomé.

MAIRIE DE DAKAR :
2ème Conférence des Villes Capitales du Monde :
Coordination des services d'Interprétariat, de Traduction, de Secrétariat, d'Equipement et de la Reproduction, Dakar.

LABAT ANDERSON INC :
Francophone Women Seminar on Management and Entrepreneurship à Abidjan.

FONDATION ROCKFELLER :
Programme des Consortium pour les Recherches Economiques en Afrique à Abidjan. Décembre 1990.

USAID :
PLannification des Nouvelles Ressources Naturelles a Bambey, Sénégal.

FIDA
(Fond International du Développement Agricol des Nations Unies) Consultation Regionale pour la Promotion Economique des Femmes Rurale en Afrique Subsaharienne.

VOYAGES D'ETUDE :

INTRAH

- Voyages d'étude de planification familiale pour les Cadres marocains, burkinabés et zairois : Maroc, Sénégal.

USAID

- Voyages d'étude pour les techniciens guinéens en Hydraulique au Sénégal.

MONOGRAPHES DISPONIBLES AU CERAF :

NOTRE AFFILIATION AUX ETATS-UNIS

Différentes possibilités de Planification du Développement en Afrique : les leçons de l'expérience récente.
Yahi Adamson.

Mise en modèle de niveaux d'Efficacité Technique de l'Agriculture paysanne en Afrique. Glen Rawlins.

Perspectives sur la Stabilisation des cours des Produits de base an Afrique .
Anthony Small.

Différentes Possibilités pour la Gestion de la Dette en Afrique Subsaharienne.
Zaman Zamanian.

Choix Economiques pour une politique de l'Education en Afrique.
Philip Lebel.

Politiques du développement Urbain au Nigéria : Planification, Habitat et Politique Foncière.

Options Politiques pour les exportations de Café de l'Ethiopie.
Sami Z. Gutu.

Modèle pour Mesurer les Niveaux Réels d'Efficacité Technique des Agriculteurs Africains.

Rural water supplies in sudans : village water supply and small-scale irrigation pumping Economic and Financial Analysis.

Economic Development cycles in Madagascar 1950-1990.
Rajaona Andriamananjara.

- 166

Commodity Booms in Botswana and the Permanent Income Hypothesis.
Catharine B. Hill.

Economic Growth and adjustement in Central Africa.
Guy Shulders.

The Debt Crisis and Minerals-Exporting developing countries : Problems and Prospects. Ira Sohn.

Changes Flottants et Développement Economique dans les pays de l'Afrique Centrale : le cas du Cameroun, du Congo et du Gabon.
Albert O. Ossa.

Le Modèle de la Banque Mondiale au crible de l'Expérience Sénégalaise.
François Boye.

Eléments Méthodologiques de la Comptabilité Nationale Gabonaise.
Albert O. Ossa.

An Integrated Evaluation of Agricultural Research in Tropical Africa : The case of the Nigerian Food Crops Research System.
Midiumbula T. Futa.

Le désajustement Financier de l'Economie Congolaise :
Une justification des Réformes Economiques.
Louis Bakabadio.

Modèle de la Politique Monétaire pour le Bénin dans le cadre de l'U.N.O.A.
Arsène Azon.

Modèle d'Allocation de crédit dans les Entreprises de vente à Tempérament.
Arsène Azon et Magloire Lanmha.

Requisite Values for the Political and Economic Development of Africa.
Opoku Agyeman.

Etude Prospective de la Société Sénégalaise en l'an 2015 : Rétrospective de l'Economie Sénégalaise.
François Boye.

POURQUOI CHOISIR SENECI ?

* La meilleure qualité de service pour l'assistance technique, administrative, et logistique.

* Des contacts solides avec les ressources locales dans toute l'Afrique de l'Ouest pour une gestion optimale, une rentabilité assurée.

* Des experts avec une grande expérience de la gestion de l'entreprise et du personnel, la formation et l'administration du développement organisationnel, la santé publique et de l'informatique.

* Une banque de données de consultants intervenant dans tous les domaines et utilisant plusieurs langues de travail.

* Quinze ans d'expérience dans les programmes de développement financés par plusieurs bailleurs de fonds, y compris l'USAID.

* Un bureau complètement équipés avec des ordinateurs Apples, MACINTOSH et IBM, Télex, Téléfax et voitures. Un personnel avec des qualifications sûres et une grande expérience.

Votre projet est unique et c'est ainsi que nous le traitons!!!

164

Annexe - 13

STCT & SCTT-A.O.

165

SOCIETE TRANSCONTINENTALE DE COMMERCE

TRANSCO - TRADE s.a.r.l.

N/Réf : MC/cc/018/10/92

Dakar, le 14 Octobre 1992

MARINE OVERSEAS SERVICES, Inc.
Monsieur Ron W. SHAW
s/c Hôtel Lagon 2 - Ch. 35
BP 3115
D A K A R

Monsieur,

En réponse à la consultation que vous bien voulu nous soumettre dans le cadre des prestations de services liées à la gestion et à l'administration de la commercialisation des 21 028 Tonnes de riz américain n° 5 - 20% brisures du programme USAID accordés au Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan du Gouvernement du SENEGAL, je vous prie de trouver ci-joint la proposition préliminaire de notre société qui je l'espère pourra répondre à votre attente.

La proposition comprend :

- 1) Une brève description de la société et une déclaration de capacité,

- 2) Le C.V. du personnel qui sera affecté à l'opération,

- 3) Les informations sur le partenaire avec lequel la société va intervenir, en l'occurence la C.S.T.T.-A.O.

- 4) Le tableau des coûts estimatifs.

Je vous souhaite bonne réception de la présente et reste à votre disposition pour les compléments d'information.

Veuillez agréer, Monsieur, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

TRANSCO TRADE

Mansour CAMA

166

TRANSCO - TRADE

COUTS ESTIMATIFS

DESCRIPTION DE LA RUBRIQUE	COUT UNITAIRE TM	TOTAL
D1/ Dédouanement, Acheminement, Frais de port Notre prestation comprend : - les formalités en douane - les frais de manutention bord - les frais de manutention terre - le paiement de la taxe de port - le paiement de la taxe de terre plein - les frais de fardage/bâchage/allotissement - les frais de chargement des camions au port - le transport du produit du port à l'entrepôt, les frais de déchargement des produits à l'entrepôt	6 150 F/T	129 322 200
D2/ Entreposage, Gardiennage, etc...(1) Notre prestation comprend : - la mise sur palettes des sacs - les frais d'entreposage, de gardiennage pendant 10 mois - les frais d'assurance sur base 8 000 000 USD - les frais de fumigation (2 minimum) - les frais de chargement des camions des acheteurs	1 350 F/T	28 387 800

.../...

D3/ GESTION ET ADMINISTRATION

Description la rubrique budgétaire

L'importance de l'opération requiert qu'en dehors de l'administration générale de la société, il soit mis en place une structure ad hoc avec des facilités pour les relations avec la clientèle, la gestion de l'opération, le suivi et toute la partie courrier, rapports etc...

Deux cadres seront complétés par 1 secrétaire de direction dans des locaux spécifiques au 2 Avenue Faidherbe à DAKAR, sans compter le personnel des entrepôts de stockage.

Un micro-ordinateur ainsi qu'une machine de traitement de texte avec les logiciels nécessaires à une bonne couverture informatique de l'opération seront mis à la disposition de l'équipe, sans compter les véhicules pour les déplacements sur le terrain à travers le territoire national.

Il sera en effet important de colllecter toutes les informations relatves à l'opération afin d'alimenter des rapports réguliers (la distribution, la réaction des consommateurs, les prix pratiqués, la situation sur le marché, la concurrence et l'inventaire permanent).

Il sera fait appel à une imprimerie de la place pour tout ce qui a trait à l'impression des documents de travail (formulaires, etc...) et qui seront formalisés d'accord avec l'USAID et le MEFP pour la gestion opérationnelle du programme.

Coût Global du poste (sur 10 mois)	:	11 550 000 Frs
Coût rapporté à la tonne	:	549,27 frs

D4/ PUBLICITE

Il est fait référence à une large publicité axée sur la nécessité de toucher le plus grand nombre d'opérateurs et de veiller à une transparence totale.

Cette double préoccupation complètée par notre souci de confectionner rapidement un fichier des distributeurs, nous amène à choisir trois supports :

1°) Le Mailing

La constitution du fichier des distributeurs sera la base de ce mailing. Notre position nous permet d'entrer en contact avec les groupements professionnels (GES, UNACOIS ,CNP) et la Chambre de Commerce pour la confection de ce fichier. Des courriers seront faits dans ce sens.

L'outil informatique utilisé dans le cadre de l'opération permettra d'élaborer une base de données utilisable dans des opérations ultérieures et permettant à côté des autres supports de toucher directement les opérateurs identifiés et intéressés.

2°) La Presse Ecrite

- Le "Soleil"

Deux (2) insertions par mois sont prévus format 17 cm x 3 colonnes page 3

- Le Bulletin de la Chambre de Commerce de DAKAR

Une (1) insertion par mois, 1/4 de page 13 cm x 8,5 cm - Page intérieure.

3°) La Radio (RTS)

- Un (1) communiqué en Ouoloff / mois (diffusion quotidienne la premiere semaine de chaque mois).

- Un (1) communiqué en Français (diffusion quotidienne la première semaine de chaque mois)

Coût total budget publicité

H.T.	:	6 263 000
TVA	:	20%
TTC	:	7 515 600

Coût rapporté à la Tonne : 357,40 F

D5 / FRAIS DIVERS

Nous comprenons ici :

- les frais de déplacement et voyages (DAKAR + les Régions)
- le téléphone et fax (mise en place de 2 lignes spéciales et fax)
- les charges d'électricité
- la location de la grande salle de la Chambre de Commerce pour 1 réunion publique (dépouilement des appels d'offres) par mois.
- les frais financiers (2) liés à l'hypothèse de réglement étalé sur 10 mois telle qu'indiquée au point 6 des termes de référence.
- les frais d'assurance maladie et frais d'assurance pour le personnel repris au D.3

Coût budgétaire global : 18 080 727

Coût rapporté à la tonne : 859,84 F

.../...

D6/ HONORAIRES DE GESTION

Coût Global : 14 719 600

Coût rapporté à la tonne : 700 Frs

Les honoraires répresentent la rénumération de la responsabilité de bonne exécution du contrat dans le cadre des termes et engagements qui seront définis.

(1) Ce coût estimatif tient compte du mouvement mensuel dégressif des stocks.
Pour faciliter le calcul, nous avons fait une moyenne.

(2) Les frais financiers sont établis dans le cadre de l'hypothèse du point 6 des termes de référence. Ils pourraient être revus à la baisse dans le cadre du contrat qui tiendrait en compte des réglements plus accélérés pour certaines rubriques budgétaires.

La Direction Générale

TRANSCO TRADE

Dakar, le 14 Octobre 1992

DECLARATION DE CAPACITE

TRANSCO TRADE est une société de Trading international crée depuis

Elle s'est spécialisée dans le négoce de céréales, d'engrais et de produits chimiques. Elle travaille aussi bien au SENEGAL (importation de riz entier Fragrant, 100% Grade B, etc...) que dans la sous-région (Guinée-Bissau - contrat 6 000 T de riz 25% en cours d'exécution).

TRANSCO approvisionne les distributeurs sénégalais dans les qualités riz entier et riz intermédiaire et a travaillé avec la CPSP sur quelques opérations.

Le chiffre d'affaires prévu cette année sera de l'ordre de 2 Millions de USD environ.

TRANSCO TRADE est dirigée par Messieurs Mansour CAMA et Babacar DIOUF qui, par ailleurs, contrôlent des entreprises industrielles et de services.

Tous deux ont une longue expérience dans le secteur du riz et des céréales et sont bien connus du RICE COUNCIL.
Monsieur Mansour CAMA a déjà participé à la Convention du RICE MILLERS Association de MAUI en Mai 1989 et a été invité par le RICE COUNCIL en 1991.

.../...

172

Monsieur CAMA connaît parfaitement le Riz US et ses différentes qualités et assure aujourd'hui la gestion directe de la société.
Il est par ailleurs Vice-Président de la Chambre de Commerce de DAKAR et Président du Conseil National des Employeurs du Sénégal (C.N.E.S.)

Il est familier du milieu des distributeurs du riz et a déjà fait des missions en THAILANDE avec la C.P.S.P.

Le département riz de TRANSCO TRADE compte, hors l'administration générale de la société (Direction Générale et Financière) :

- 1 Cadre de haut niveau formé en EUROPE et responsable des relations avec la clientèle locale,

- 1 cadre moyen responsable des opérations portuaires (suivi transitaire) et des stocks,

- Et 3 employés pour les questions liées à la livraison et à la facturation (cf : organigramme).

Afin de répondre à la consultation en cours, TRANSCO TRADE a passé un contrat de collaboration en groupement avec la société CSTT-AO, son principal affrêteur transitaire et manutentionnaire.

Les renseignements relatifs à la CSTT-AO sont joints en annexe.

Nous affirmons donc que TRANSCO TRADE en groupement avec la CSTT-AO est en mesure de remplir correctement la mission de gestion et d'administration de la commercialisation du programme USAID des 21 028 Tonnes métriques de riz américain, N° 5, 20 % de brisures accordés au Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan du Gouvernement du SENEGAL.

.../...

Nous déclarons sur l'honneur nous conformer aux termes de référence et notamment au respect d'une neutralité stricte à l'endroit des soumissionnaires au moment des adjudications en vue de la commercialisation dans les conditions fixées contractuellement.

Le Président Directeur Général

TRANSCO TRADE
R C 71-B-1 N° 1392
DAKAR

Mansour CAMA

Mansour Cama
Administrateur de Sociétés
B. P. 3497

EXTRAIT CURRICULUM VITAE

-=-=-=

Villa 10 C NGor

CURRICULUM VITAE

.TITRES

- Président d'honneur du Conseil National des Employeurs du Sénégal (C.N.E.S.)
- Vice-Président du Conseil National du Patronat (C.N.P.)
- Membre du Conseil Economique et Social

.FONCTIONS PROFESSIONNELLES

- Président Directeur Général de la Société Africaine d'Applications Plastiques et de Mousse (SAPEM)
- Président du Conseil d'Administration des Industries Sénégalaises de Colles et Dérivés (ISENCO)
- Administrateur Directeur de la Société Transcontinentale de Commerce (TRANSCO TRADE).

ADRESSE PERSONNELLE

Villa 10 C NGOR - DAKAR
BP 1392 - Téléphone : 20 15 55

ADRESSE PROFESSIONNELLE

S A P E M : Km 16 Route de Rufisque - DAKAR
BP : 2817
Téléphone : 34 08 86 / 34 02 90
Télex : 31403 SG
Fax. : 34 08 44

Boîte Postale 1392 Téléphone Bureau 21 54 54 Domicile 20 01 36

116

CURRICULUM VITAE

NOM : Abdoul Aly KANE

ACTIVITE PROFESSIONNELLE ACTUELLE

DIRECTEUR GENERAL de la SENEGALAISE DE LOISIRS ET DE TOURISME (S.L.T.)

ACTIVITES PROFESSIONNELLES ANCIENNES

* De Juin 1979 à Août 1991 : BIAO SENEGAL - Dernier poste tenu
DIRECTEUR ADMINISTRATIF

Département comprenant :

- le Service du Personnel et des Relations Humaines
- la Comptabilité Générale
- le Contrôle de Gestion
- l'Administration Générale
- l'Informatique et l'Organisation
- le Secrétariat Général

pour un effectif de 51 Agents

* De Mars 1976 à Juin 1979 : ECONOMISTE chargé d'Etudes à la SONEPI

- Confection d'études de faisabilité économique et financière
- Encadrement PME - PMI

DIPLOMES

- Licence es Sciences Economiques - Faculté d'Orléans - Tours (FRANCE)

- D.E.S.S. en Gestion des Entreprises (IAE - Paris, Université Paris I (FRANCE)

CURRICULUM VITAE

NOM et Prénoms : FALL Ismaïla Mayoro

Date et lieu de naissance 25 Décembre 1957 à DAKAR - SENEGAL

Situation de famille : Marié - 1 enfant

Adresse : Villa n° 4380 Amitié 3 - B.P. 5863 - DAKAR - Tél. : 25 56 46

Etudes et Formation :

1978 : Baccalaureat - Série B (Economique et Social)
Lycée DELAFOSSE - DAKAR

1981 : Diplômé de l'Ecole Supérieure d'Administration des Entreprises - PARI

1984 : Licence d'Anglais (Option Affaires) - Université PARIS III-SORBONNE PARIS

1985 : Diplômé de l'Ecole Supérieure d'Informatique - PARIS

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

1985 - 1987 : Responsable Export Société JTM EXPORT PARIS
(Matières Premières)

1987 - 1989 : Responsable des Opérations Société SETRA International DAKAI
(Agro-alimentaire)

Depuis 1990 : Assistant Manager TRANSCO TRADE DAKAR
(Négoce International, Approvisionnement industriel, Partenari

LANGUES : ANGLAIS - ESPAGNOL - NEERLANDAIS

PAYS : C.E.E. - C.E.A.O. - Amérique du Nord

SPORTS : TENNIS - BASKET-BALL

PERMIS DE CONDUIRE : CATEGORIE B

I - ETAT CIVIL

NOM et PRENOM :	CISSE Combé née le 17/11/1959 à Ziguinchor (SENEGAL)
Adresse :	B.P. 1311 DAKAR Tél. 25 09 55

II - ETUDES

1 - BAC A2	POITIERS - FRANCE - 1980
2 - DEUG DROIT	Université de POITIERS - FRANCE - 1982
3 - ANGLAIS	Université de Reims -1983
4 - B.T.S Secrétariat Trilingue	PIGIER - Reims - 1985
5 - COMPTABILITE	CNAM - PARIS - 1988

III - EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

-de Nov 85 à juillet 89 :

- HEDIS COMMERCE INTERNATIONAL (Société d'Exportation)
- SODEXI (Société de Promotion Musicale)

Secrétariat de Direction,
Transit et Commerce International,
Caisse et Banque
Import-Export
Etude de Marché
Traitement de Texte

-d' Oct 89 à nov 89:

- LA CAVE A BACCHUS (Distribution de Vins, Alcools et Spiritueux)

-de Nov 89 à aujourd'hui :

- TRANSCO TRADE (Société d'Import-Export)

Secrétaire de Direction

IV - VOYAGES D'ETUDE ET STAGE

Angleterre : Etudes - 1979
Italie : Etudes - 1980
Allemagne : Etudes - 1984
Angleterre : Stage - 1985

A

V -CONNAISSANCES LINGUISTIQUES

Français : Lu, écrit, parlé
Anglais : Lu, écrit, parlé
Espagnol : Lu, écrit, parlé
Wolof : Lu, parlé

VI - SPORTS ET ACTIVITES

Equitation
Athletisme
Diplôme d'Etat des Collectivités

COMPAGNIE SENEGALAISE DE TRANSPORTS TRANSATLANTIQUES AFRIQUE DE L'OUEST

C.S.T.T.-A.O

(ex SOCIETE COMMERCIALE DE TRANSPORTS TRANSATLANTIQUES AFRIQUE DE L'OUEST - S.C.T.T.-A.O)

avec changement statutaire de nom en 1986
67, Avenue André Peytavin - B.P 887 - DAKAR (Sénégal)
Tél.: 23.76.40/06 - Fax : 23.31.44 - Télex 21687 ATLANTIC SG
Agence de Voyages : Tél.: 23.34.18 ou 23.71.70
Société Anonyme au Capital de FCFA 32.000.000
Fondée en 1949

A C T I V I T E S :

- Agence Maritime - Consignation - Affrètement
- Transit aérien - maritime et ferroviaire
- Manutention portuaire
- Agence de Voyages et Tourisme :

  . Agréments IATA - ATAF
  . Licence A n° 14053 du 21/09/61 (1ère catégorie)
  . Représentant de SAUDIA ARABIAN AIRLINES (par la filiale S.S.V.O)

CHIFFRES D'AFFAIRES TOUTES ACTIVITES :

1988-1989 : 5.231.885.380

1989-1990 : 5.501.734.834

BUREAU A L'AEROPORT DE DAKR-YOFF :

Téléphone : 20.03.16
Télex 31506 ATLANTIC SG

BUREAU A LA ZONE FRANCHE INDUSTRIELLE :

Téléphone : 34.03.14

BUREAU DE LIAISON A PARIS :

SOCIETE NOUVELLE AFRIQUE UNION
27, Rue de Lisbonne - 75008 PARIS (France)
TEL. : (1) 42.89.54.38
FAX. : (1) 42.89.54.38
TELEX: 651423 F AFRUNIO

A

181

C.S.T.T.-A.O

CONSEIL D'ADMINISTRATION

PRESIDENT	: Mr. Jehan DUHAMEL
VICE PRESIDENT	: Mr. Djim M. KEBE
ADMINISTRATEURS	Mr. Moussé Daby DIAGNE
	Mr. Mamadou Lamine GUEYE
	Mr. Pierre CREMIEUX

DIRECTION GENERALE

DIRECTEUR GENERAL	:	Mr. Mamadou Lamine GUEYE
SECRETAIRE GENERAL	:	Mr. Momar GUEYE
DIRECTION EXPLOITATION TRANSIT	:	Mr. Abdou Amy DIENG
DIRECTION EXPLOITATION MARITIME	:	Mr. Assane DIOP
DIRECTION AGENCE DE VOYAGES ET DE TOURISME	:	Mr. Ibrahima GUEYE
DIRECTION FINANCIERE ET CONTROLE DE GESTION	:	Mr. Moulaye SANE

A

191

REFERENCES C.S.T.T.-A.O

1991	Tonnage traité (vrac)	:	59.333 Tonnes
	Tonnage traité (sacherie)	:	56.168 Tonnes
1992	Tonnage traité (vrac)	:	22.187 Tonnes
	Tonnage traité (sacherie)	:	52.244 Tonnes

- PRINCIPAUX CLIENTS DANS LE DOMAINE DE LA MANUTENTION

- SOCOCIM INDUSTRIES - RUFISQUE
- CAISSE DE PEREQUATION ET DE STABILISATION DES PRIX - DAKAR
- PROGRAMME ALIMENTAIRE MONDIAL ROME (contrat bi-annuel) 1990 - 1992
- COMMISSARIAT A LA SECURITE ALIMENTAIRE DAKAR (Manutention - Livraison - tierce détention)
- BALLY S.A - BAMAKO
- ETABLISSEMENTS BOCAR SAMBA DIEYE - DAKAR
- SENCHIM / I.C.S. - DAKAR
- COMPAGNIE SENEGALAISE DES PHOSPHATES DE TAIBA DAKAR
- F.O.N.G.S. (FEDERATION DES ONG. DU SENEGAL) THIES- (Manutention - Livraison - tierce détention)

A

CURRICULUM VITAE

Jehan DUHAMEL

Né le Septembre 1921

Inspecteur de la Banque de France en 1947

Attaché Financier près l'Ambassade de France aux Etats-Unis (1955-1956)

Directeur National de la BCEAO à DAKAR (1960-1964)

Directeur des Etudes de la Banque de France (1967-1970)

Directeur Général de la BIAO (1971-1975)

Administrateur-Conseiller de la Compagnie OPTORG (1976-1981)

Administrateur-Conseiller (1982-1984)
puis Président Directeur Général (1985-1987) de la SCTT
(Société Commerciale de Transports Transatlantiques)

Président Directeur Général (1983)
puis Président du Conseil d'Administration (1986)
de SCTTAO devenue en 1986 CSTTAO.

CURRICULUM VITAE

I - ETAT CIVIL

NOM	: DIENG
PRENOM	: Abdou Amy
DATE DE NAISSANCE	: 15 Octobre 1955
LIEU DE NAISSANCE	: KAOLACK / Sénégal
NATIONALITE	: SENEGALAISE
SITUATION DE FAMILLE	: Marié (2 enfants)
SITUATION MILITAIRE	: Libéré de toutes obligations
ADRESSE AU SENEGAL	: Villa N° 7654 - SICAP MERMOZ DAKAR - TEL : 25.64.11

II - FORMATION

1983 - 1984	: Centre Supérieur des Transports Maritimes et Internationaux du Groupe International de Grand Pré à Marseille (France)
1982 - 1983	Université de Dakar (Sénégal) Faculté des Sciences Juridiques et Economiques - Maitrise es-Sciences Juridiques, option : Droit privé des Affaires.
1981 - 1982	Université de Dakar Licence es-Science Juridiques, option : Droit privé
1980 - 1981	Université de Dakar D E U G es-Sciences Juridiques
1977 - 1978	Lycée Faidherbe SAINT-LOUIS (Sénégal) BAC A4, Mention "ASSEZ BIEN"
1971 - 1974	B.E.P.C. - Cours Secondaire SACRE-COEUR DAKAR.

III - EMPLOI OCCUPE

Du 1er/09/84 au 31/07/86 : Chef du service Juridique et Contentieux de la S.C.T.T.-AO.(Société Commerciale de Transports Transatlantiques Afrique de l'Ouest)

Du 1er/08/86 au 14/11/88 : Directeur Adjoint Exploitation Transit de la S.C.T.T.-AO

Depuis le 14/11/88 : Directeur Exploitation Transit de la C.S.T.T.-AO (Compagnie Sénégalaise de Transports Transatlantiques Afrique de l'Ouest).

.../...

IV- STAGES

- Société Commerciale de Transports Transatlantiques Afrique de l'Ouest (S.C.T.T._AO) DAKAR / Sénégal)
Avril à Septembre 1983 : Chef Service Contentieux des Affaires Maritimes.

- Cabinet ELTVEDT AND O'SULLEVAN
20, Quai du Lazaret - 13002 - MARSEILLE (France)
Représentant P and I Clubs et spécialisé dans l'Expertise Maritime Facultés : Avril à Mai 1984.

S.C.T.T.-SUD
4, Quai d'Arenc - 13002 - Marseille (France)
En qualité de Responsable Commercial en Transport Maritime de marchandises (cotation de fret sur la base du tarif MEWAC) en Juillet 1984.

MARITIME UNION SUD
4, Quai d'Arenc - 13002 - Marseille (France)
En matière de Courtage en affrètement.

V - MISSIONS D'ETUDES

- Du 25 Mai au 15 Juin 1984 (depuis la France) : Mission Protransport dans le cadre de la formation au Centre Supérieur des Transports Maritimes et Internationaux au Sénégal, au Mali et en Mauritanie.

OBJET : Recherche de clientèle et études sur les moyens de transport pour le compte d'une société française :
MASSEGLIA
06330 - LA TRINITE - France

- Du 15 au 19 Février 1984 : Voyage d'études à Bastia (Corse), avec la promotion du C.S.T.M., afin de vivre sur le terrain les prolbèmes liés au Transport Maritime des marchandises.

VI - TRAVAUX DE RECHERCHE

1982 - 1983	: Mémoire de Maitrise ex-Science Juridiques sur "LE MARCHé IMMOBILIER A DAKAR".
1983 - 1984	: Etude de Marché pour la Société MASSEGLIA, sise à la Trinité, en vue exportation de matériel d'irrigation (motopompes) en Afrique. Cette étude a été suivie d'une mission sur le terrain

.../...

VIII - LANGUES

	ECRITES	LUES	PARLEES
FRANCAIS	Excellent	Excellent	Excellent
ANGLAIS	Très bien	Très bien	Trèsbien
ESPAGNOL	Bien	Bien	Bien

LOISIRS ET SPORTS :

Football - Lecture - Cinéma - Musique

AUTRES ACTIVITES : Trésorier Adjoint de l'Association Sénégalaise des Droits Maritimes.

CURRICULUM VITAE

Prénom	Mamadou
Nom	GUEYE
Date et Lieu Naissance	22/10/53 à DAKAR
Situation de Famille	Marié - 4 enfants
Nationalité	Sénégalaise
Adresse	Nord Foire SODALO N° 22 - Yoff - DAKAR

I - REFERENCES UNIVERSITAIRES :

Université de DAKAR - Facultés de Sciences Juridiques et Economiques

1972-1974 - Capacité en droit

1974-1978 - Maîtrise es-Sciences Juridiques - Option droit privé...

II - STAGES :

1979 - Société Navale Delmas-Vieljeux - S.N.C.D.V. - PARIS

1984 - C.I.C.E. DAKAR - Négociation des contrats internationaux.

III - REFERENCES PROFESSIONNELLES :

1978-1983 - USIMA DAKAR

Fonction : Chef du Service du Contentieux et des Assurances, chargé de la prévention

1983-1986 - Sénégalo Ibérique d'Industries Maritimes - SIIMAR - Transport Maritime

Fonction : Conseiller Juridique du Président du Conseil d'Administration, chargé des questions d'assurances et de la coordination des départements Navigation et Manutention.

1986-1991 - VAZQUEZ ESPINOSA DAKAR
Fonction : Directeur de l'Exploitation en charge de tous les départements opérationnels (Transit, Transport, Manutention, Facturation/Cotation, Agence maritime)

Depuis 1991 - CSTTAO DAKAR
Fonction : Chef du Service Manutention.

IV - AUTRES :

- Connaissance en gestion du Personnel.

V - LANGUES

- Capable de travailler en Anglais.

CURRICULUM VITAE

Nom : SANE

Prénom : Moulaye

Date et lieu de Naissance : en 1958 à FINTHIOCK D/BIGNONA

Situation de Famille : Marié (I épouse - 03 enfants)

Adresse : N° 894 HLM Las Palmas - Guédiawaye - DAKAR

Fonction : Contrôleur de Gestion

DIPLOMES :

Juin 1978 - BAC G2

Juin 1980 - Diplôme Universitaire de Technologie (D.U.T)
Option FINANCES-COMPTABILITE - ENSUT - UCAD

Juin 1986 - Diplome d'Etudes Supérieures de Commerce et d'Administration des Entreprises (DESCAE) - ENSUT - CAD
Option FINANCES COMPTABILITE

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE :

Septembre 1980 à Février 1982 - Assistant à Afrique Audit (Cabinet de Conseil en Gestion et Organisation des Entreprises) DAKAR

Mars 1982 à Octobre 1985 - Assistant au Contrôleur de Gestion de la Société Electrique et Industrielle du Baol (S.E.I.B.) DIOURBEL

Octobre 1986 à Juin 1990 - Chef des Services Comptable et Financier de la CSTTAO

Depuis Juillet 1990 - Contrôleur de Gestion de la CSTTAO

.....

N.B : d'Octobre 1984 à Juin 1986 - Formation à l'ENSUT au DESCAE
---- sous contrat SEIB.

Annexe - 14

SGS Sénégal S.A.

SGS Sénégal S.A.

22 Rd. Pinet-Laprade
B.P. 2734 - Dakar
Tél: 22 03 86 - 22 23 76
Télex: 51 460 SGS SEN
Fax: 22 27 15

MARINE OVERSEAS
SERVICES INC.

Dakar, le 15 Octobre 1992

A L'ATTENTION DE MONSIEUR RON W. SHAW CHAMBRE 35
S/C HOTEL LAGON 2, DAKAR

OBJET: PRESTATIONS DE SERVICES DANS LE CADRE D'UN DON USAID

Monsieur,

Nous faisons suite à nos entretiens du 09 Octobre 1992 et vous remercions de nous avoir consulté pour les prestations de services citées en référence. Bien que nous ne soyons pas en mesure de jouer le rôle de "société de gestion" tel que définit par les "termes de référence " et qu'à ce jour, il ne nous a pas été possible d'identifier un partenaire à cet effet, nous vous confirmons notre intérêt à participer à cette opération en tant que surveyor indépendant.

Nous pensons en effet, au vu des termes de référence, qu'une surveillance indépendante aura une importance primordiale, en particulier lors de la réception des produits par la "société de gestion".

Nous nous tenons donc à votre entière disposition pour poursuivre l'étude de ce dossier, le cas échéant en concertation avec la "société de gestion" que vous aurez retenue.

Veuillez agréer, Monsieur, l'expression de nos meilleures salutations.

A. SCHAFFNER

Directeur Général

Annexe - 15

Groupement Economique du Sénégal (GES)

G. E. S.
Groupements Economiques du Sénégal
21, Avenue Faidherbe
B. P. 282 - Tél. 22 28 21
D A K A R

Dakar, le 15 Octobre 1992

PROPOSITIONS DE PRESTATIONS DE SERVICES

I. L'offre de gestion

Suite à votre demande de propositions de prestations de services concernant la gestion et l'Administration de la commercialisation de 21.028 tonnes métriques de Riz Américain n°5, 20% brisé, les Groupements Economiques du Sénégal (G.E.S.) qui regroupent la plupart des Pme sénégalaises assurant la commercialisation du Riz au Sénégal aux différents stades gros, demi gros et détail expriment leur intérêt pour cette opération.

1.0 - Les GES sont en mesure d'assurer la réception du Riz.

2.0 - Ils sont en mesure d'assurer l'évacuation des produits, leur acheminement à l'entrepot et leur chargement sur les camions de l'acheteur.

Sur ce point, nous pouvons vous signaler que la quasi totalité des transporteurs sénégalais sont membres de la Fédération nationale des Transporteurs du Sénégal (affiliée aux G.E.S).

Mais nous notons avec intérêt que les droits de douane , les taxes, prélèvement ainsi que l'expertise au débarquement seront payés par ailleurs par l'Importateur Sénégalais.

La question reste posée de savoir qui paie la péréquation ? et à quel moment (avant ou après la commercialisation du produ

Nous suggérons ici que la péréquation soit payée apr la vente du produit.

Par ailleurs, le niveau de la péréquation (40F pa nous paraît élevé - Il faudrait donc envisager sa réduction pour permett au Riz Américain d'être commercialisé dans des délais raisonnables qui n grèvent pas trop la trésorerie des Pme aujourd'hui très maigre pour ne

Nous proposons de la ramener de 40 à 25 F CFA le KG.

3.0 Les GES peuvent sans difficultés majeures assurer le magasinage des produits - Certains de leurs ressortissants disposent de grands magasins capables de recevoir le tonnage indique.

Le personnel capable d'assurer la tenue de livres d'inventaire, et de faire un rapport mensuel des stocks au MEFP existe.

3.1. Les besoins initiaux requis en terme d'entrepôt estimés à 43 000 m3 existent , les palettes aussi.

3.2. Sur ce point, la souscription d'une assurance nous paraît indispensable.

Structure des charges

Références: le dernier programme PL 480 reçu par la Caisse de Péréquation et Stablisation des Prix (CPSP)

Assurance	5 200 000 F CFA
Débarquement	110 000 000 F
Taxe de Port	7 368 000 F
Droits de Douane	500 000 000 F
Transport	21 180 000 F
Pesage pont bascule	2 000 000 F
Manutention, chargement, déchargement	10 800 000 F
Magasinage et Palétisation	65 000 000 F
Fumigation, gardiennage et conditionnement	15 000 000 F

La rémunération de la gestion devrait être de 5 F le Kg soit 5.000 F la tonne et elle pourrait représenter le 1/3 de la réduction que nous avons suggérée sur la péréquation. Les deux autres tiers constituaient une bonification pour les distributeurs.

II. Financement de la commercialisation :

Le système de l'appel d'offre est sans doute attrayant et présente plus de clarté mais aussi des inconvénients pour les Pme Sénégalaises :

- Blocage de la Banque
- Alourdissement des difficultés de trésorerie par blocage de la caution de garantie
- Risque de perte de la caution
- Les difficultés de commercialisation faute de facilités au niveau de la CPSP (la preuve c'est que la moitié du Riz PL 480 n'est pas

Mais si le secteur privé est vraiment intéressé, il peut constituer une alternative.

C'est pourquoi on peut concevoir la constitution d'un consortium GES chargé de la commercialisation de l'intégralité avec des facilités de financement de la part de l'Etat (garantie par la fourniture de caution Bancaire de 5% de la valeur globale) appuyée par une Banque de la place telle que la CITY BANK qui serait tierce détentrice du stock.

Le système de lots mensuels pourrait être retenu.

La caution donnée par le consortium pourrait représenter 5 % de la valeur du stock global, ce qui correspond à 50 % de la valeur d'un lot mensuel qui sera payé à 45 jours à partir du jour de l'enlèvement du dernier lot.

Les versements seront faits au fur et à mesure des ventes dans un compte ouvert à la Banque intermédiaire.

Il faudrait aussi un accord de Coopération sous l'égide du MEFP avec la CPSP pour faciliter l'insertion des nationaux dans ce circuit de la distribution du Riz.

La filière de commercialisation

Le consortium serait un groupe de quotataires de Riz répartis sur l'ensemble du territoire national avec un support publicitaire, une politique de marketing appropriée pour conquérir un marché où les habitudes de consommation orientés vers le riz brisé à 100 % qui s'écoulera en même temps que le riz en question.

Les commerçants du consortium sont les principaux distributeurs du riz au Sénégal.

Pour étayer notre proposition nous rappelons l'expérience de l'aide Chinoise en 1976 en nature (tomate, tissus, thé) qui a été commercialisée par des commerçants sélectionnés par l'Etat et le système appliqué était celui du crédit fournisseur sur 3 mois appuyé par une traite non avalisée d'ailleurs.

En ce qui concerne les GES, ses ressortissants se sont acquittés correctement de leurs obligations en reversant le produit des ventes à l'Etat.

Nous sommes prêts dans le cadre du consortium à sélectionner rigoureusement les membres de la structure à créer.

Groupements Economiques
Section Régionale de DAKAR
Le Président

Cheikh Ibrahim DIAGNE

SECRETAIRE GENERAL NATIONAL

PRESIDENT REGIONAL DE DAKAR