

Projet 1415P de la 9^e tranche du Compte pour le développement
des Nations Unies
Renforcer les liens de développement dans la CEEAC, riche région minière
Atelier régional, 5-6 décembre 2017, Libreville, Gabon

**Renforcement de capacités des PME et des Entreprises participants aux
marchés d'exploitation minière, dans le cadre de la pré-qualification**

Babafemi OYEWOLE, PhD, MBA.
Président-Directeur Général
Energy Synergy Partners

Les opinions exprimées sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles de la CNUCED.

Renforcement de capacités des PME et des Entreprises participants aux marchés d'exploitation minière, dans le cadre de la pré-qualification.

Présenté par

Babafemi OYEWOLE, PhD, MBA.
Président-Directeur Général
Energy Synergy Partners

**Atelier régional sur le renforcement des liens de développement
dans la CEEAC, riche région minière et Événement spécial OILGASMINE
5-6 décembre 2017, Libreville, République du Gabon**



ENERGY SYNERGY PARTNERS
OIL, GAS AND ENERGY EXPERTS

 Lot 263 Ayélawadjè Akpakpa

 06 BP 1688 Cotonou

 Bénin: +229 97 90 17 58
Nigéria: +234 803 413 2553

 contact@esynergypartners.com
ceo@esynergypartners.com
boyewole@esynergypartners.com

 www.esynergypartners.com

PLAN

1. Le concept de la pré-qualification
2. La raison de la pré-qualification
3. Les avantages de la pré-qualification
4. Les capacités essentielles à la pré-qualification des PME
5. Le développement de l'orientation et des capacités entrepreneuriales des PME
6. Conclusion



ENERGY SYNERGY PARTNERS

OIL, GAS AND ENERGY EXPERTS



Lot 263 Ayélawadjè Akpakpa



06 BP 1688 Cotonou



Bénin: +229 97 90 17 58
Nigéria: +234 803 413 2553



contact@esynergypartners.com
ceo@esynergypartners.com
boyewole@esynergypartners.com



www.esynergypartners.com

1. Le concept de la pré-qualification.

- La pré-qualification est une étape préliminaire dans un processus de soumission par lequel il est déterminé si oui ou non un soumissionnaire possède les ressources requises pour exécuter le marché visé conformément aux prescriptions y afférentes.
- La pré-qualification précède donc l'offre proprement dite; l'offre et l'invitation au processus de pré-qualification ne doivent pas être confondus à l'avis d'appel d'offres en vue de l'attribution d'un marché.
- La pré-qualification vise tout simplement à faire démontrer par les sociétés soumissionnaires leur capacité d'exécuter le marché ou fournir les biens de d'origines variées.
- L'un des mérites de la pré-qualification est de réduire les tâches d'évaluation des entrepreneurs non qualifiés. C'est un moyen de restreindre le champ à ceux qui ont la capacité pratique de se conformer aux termes du marché, ainsi que la capacité financière d'entreprendre les travaux.



ENERGY SYNERGY PARTNERS

OIL, GAS AND ENERGY EXPERTS



Lot 263 Ayélawadjè Akpakpa



06 BP 1688 Cotonou



Bénin: +229 97 90 17 58
Nigéria: +234 803 413 2553



contact@esynergypartners.com
ceo@esynergypartners.com
boyewole@esynergypartners.com



www.esynergypartners.com

2. Les raisons de la pré-qualification

- La politique des contenus locaux est une stratégie universelle qui permet d'accroître la valeur localement ajoutée dans le secteur des ressources et des industries minières. Elle ne peut être assimilée à un raccourci ou bien à une garantie pour les PME locales d'accéder aux marchés lucratifs de prestations de services pétroliers sur un plat en or en contournant les procédures stipulées (Ihua et al, 2009). Ainsi, les PME locales qui peuvent participer dans le secteur sont celles qui démontrent le sérieux et la maîtrise de leurs affaires.
- Les PME locales ayant la compétence et les ressources requises peuvent entrer en concurrence pour gagner des marchés dans le secteur pétrolier et gazier, dans les domaines suivants: la manufacture et la construction, la construction et la finition des puits, la modification, la maintenance et les opérations, les transports, les systèmes de contrôle et les TIC, l'ingénierie de la conception et de la construction, les services de restauration.
- La politique des contenus locaux exige que "les sociétés pétrolières accorde la préférence aux nationaux et aux fournisseurs nationaux capable d'entrer en concurrence internationale en fonction des coûts, de la qualité et des délais de livraison". Pour être sélectionnés, les fournisseurs locaux doivent être pré-qualifiés pour vérifier leur éligibilité.
- Pour que les PME locales puissent profiter des opportunités de participer dans le secteur pétrolier et gazier, elles doivent bâtir leurs capacités par une formation élaborée et la spécialisation; elles doivent aussi démontrer leur capacité technique d'exécuter les marchés.



ENERGY SYNERGY PARTNERS
OIL, GAS AND ENERGY EXPERTS



Lot 263 Ayélawadjè Akpakpa



06 BP 1688 Cotonou



Bénin: +229 97 90 17 58
Nigéria: +234 803 413 2553



contact@esynergypartners.com
ceo@esynergypartners.com
boyewole@esynergypartners.com



www.esynergypartners.com

3. Les avantages de la pré-qualification

La préqualification possède des avantages tant pour les PME que pour les sociétés pétrolières et gazières.

Au niveau des PME:

- Elle permet à celles qui ne sont pas suffisamment qualifiées soit d'éviter d'engager des dépenses liées à la soumission, ou bien d'opter pour la formation d'un partenariat qui aurait une meilleure chance de succès.
- Elle encourage les sociétés qualifiées de soumissionner, sachant que les concurrentes non qualifiées seront exclues du processus de soumission des offres.
- Elle favorise la quotation des prix compétitifs par des PME parce que celle-ci sont conscientes de devoir faire face à d'autres entreprises qualifiées qui remplissent les critères minimum de compétence.

Au niveau des sociétés pétrolières et gazières:

- Les sociétés pétrolières et gazières peuvent estimer l'intérêt généré par le projet parmi les PME qualifiées.
- Elle leur donne l'opportunité de faire les ajustements nécessaires dans le processus d'approvisionnement (les conditions du marché – partage de risque, termes de paiement, délai de livraison, etc), qui pourraient s'avérer difficiles à respecter par les PME.
- La pré-qualification fait gagner du temps, car elle réduit les tâches à réaliser et le temps requis pour évaluer les offres des soumissionnaires non-qualifiés.
- Elle encourage les entreprises locales à former des consortiums entre elles ou avec des sociétés internationales, leur permettant d'acquérir de l'expérience et des ressources.
- Elle réduit considérablement les problèmes liés aux bas prix des soumissionnaires douteux.



ENERGY SYNERGY PARTNERS
OIL, GAS AND ENERGY EXPERTS

 Lot 263 Ayélawadjè Akpakpa

 06 BP 1688 Cotonou

 Bénin: +229 97 90 17 58
 Nigéria: +234 803 413 2553

 contact@esynergypartners.com
ceo@esynergypartners.com
boyewole@esynergypartners.com

 www.esynergypartners.com

4. Capacités essentielles pour la préqualification des SME

Pour la pré-qualification des PME potentielles, leurs capacités d'exécuter le marché sont d'habitude estimées en fonction des critères ci-après:

Expérience: Les capacités générales du réquérant doivent être en consonance avec les expériences pertinentes actuellement disponibles. La valeur des travaux précédemment réalisés devra être soutenue par des pièces ou attestations y afférentes. Les réquérants doivent démontrer qu'ils ont réalisé des travaux de nature, taille, valeur et complexité identiques à celles du projet visé.

Le Personnel: La compétence technique et de gestion d'un entrepreneur se reflète généralement par son personnel clé présent sur le chantier de travail. Le niveau auquel le réquérant démontrera qu'il possède du personnel doté d'une vaste expérience se limitera aux membres qui possédant des compétences opérationnelles ou techniques critiques. Sans aucun doute, la qualité du personnel est un facteur déterminant critique pour la bonne performance du marché.



ENERGY SYNERGY PARTNERS
OIL, GAS AND ENERGY EXPERTS

 Lot 263 Ayélawadjè Akpakpa

 06 BP 1688 Cotonou

 Bénin: +229 97 90 17 58
Nigéria: +234 803 413 2553

 contact@esynergypartners.com
ceo@esynergypartners.com
boyewole@esynergypartners.com

 www.esynergypartners.com

4. Capacités essentielles de pré-qualification (suite)

Equippement: La société ou l'entreprise doit prouver qu'elle est bien équipée pour exécuter le projet. Bien qu'elle pourrait ne pas posséder tous les équipements requis, dans la plupart des cas, elle peut en acheter, acquérir en bail, ou louer pour exécuter le projet. Toutefois, elle doit assurer la disponibilité des équipements lourds ou spéciaux qui sont critiques pour le type de projet à exécuter et qui pourrait être difficile à l'entrepreneur d'obtenir rapidement pendant la mise en oeuvre du projet.

Situation financière: Pour être éligibles à la pré-qualification, une entreprise ou une société doit démontrer sa capacité financière d'exécuter le projet visé. Les états financiers audités, accompagnés des projections sur deux ou trois ans sont souvent requis, en général, pour déterminer la force financière de la société. C'est ici un domaine où de nombreuses PME rencontrent des problèmes à l'étape de pré-qualification, car elles sont habituellement gérées comme entreprises à propriétaire unique, sans acomptes audités.

Casier judiciaire: Cette pièce permet d'identifier des réquerants ayant un important résumé des cas excessifs d'arbitrage et de contentieux. Les réquerants sont requis d'énumérer tous les contentieux ou tous les cas d'arbitrage, en indiquant l'objet de chacun d'eux, les parties impliquées, les montants en litige et la suite des procès.



ESP

ENERGY SYNERGY PARTNERS

OIL, GAS AND ENERGY EXPERTS



Lot 263 Ayélawadjè Akpakpa



06 BP 1688 Cotonou



Bénin: +229 97 90 17 58
Nigéria: +234 803 413 2553



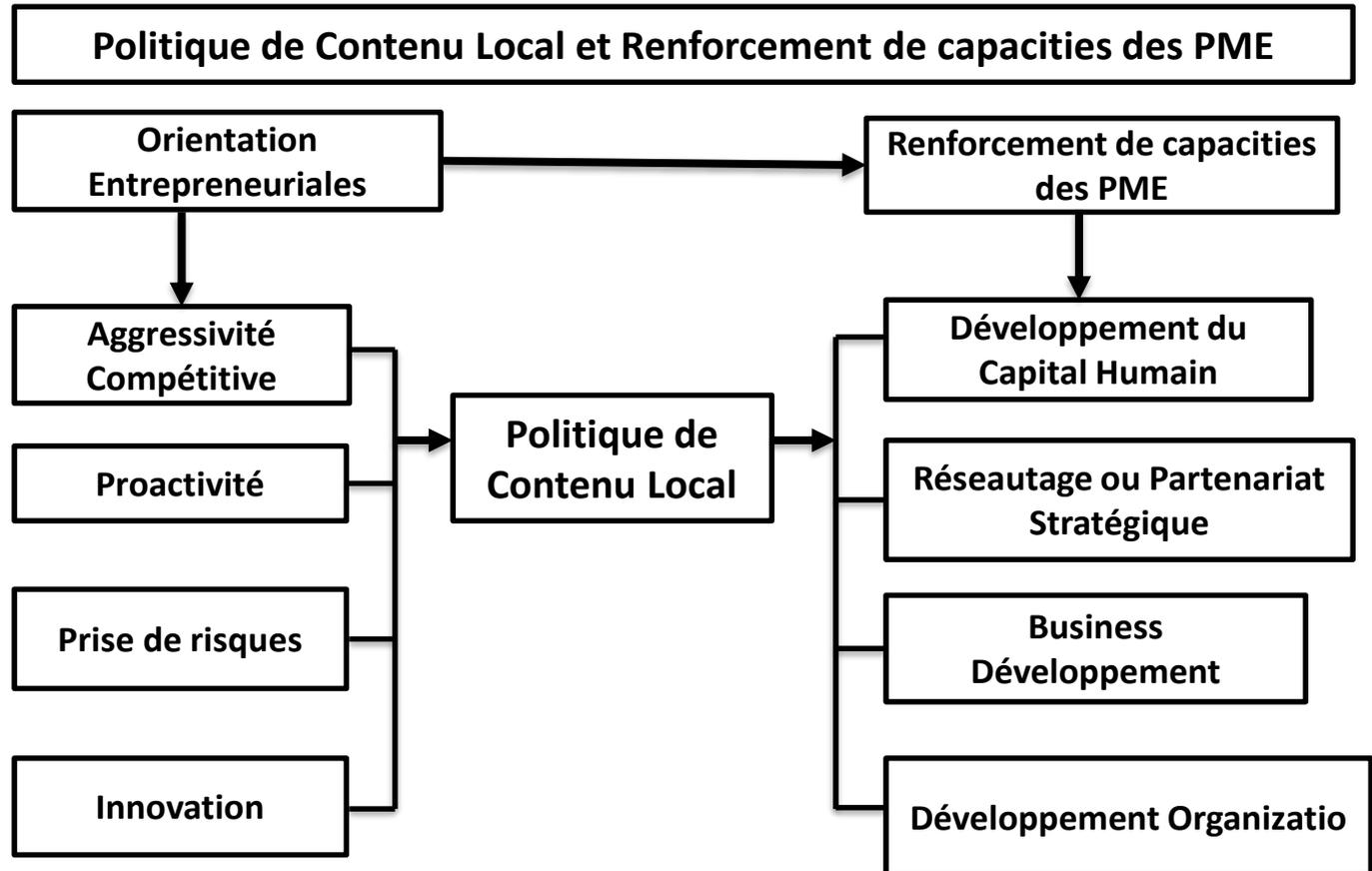
contact@esynergypartners.com
ceo@esynergypartners.com
boyewole@esynergypartners.com



www.esynergypartners.com

5. Développement des capacités entrepreneuriales et d'orientation des PME

Un cadre conceptuel pour le développement des capacités entrepreneuriales, d'orientation et de renforcement de capacités à l'intention des PME a été spécifié par Ekeke et al (2017), tel que présenté ci-après:



Source: Ekeke, J.N et al., (2017)



Lot 263 Ayélawadjè Akpakpa

06 BP 1688 Cotonou

Bénin: +229 97 90 17 58
Nigéria: +234 803 413 2553

contact@esynergypartners.com
ceo@esynergypartners.com
boyewole@esynergypartners.com

www.esynergypartners.com

5.1 Développement de l'orientation entrepreneuriale

Agressivité compétitive: C'est une orientation des entrepreneurs ou des sociétés vers la haute compétitivité dans leur secteur d'intervention pour parvenir au statut de crédibilité. L'entrepreneur ou la société se rend capable de défendre sa position sur un marché où se trouve un concurrent. Pour être agressivement compétitif, les PME locales doivent bâtir leurs connaissances et leurs compétences dans diverses opérations de base dans le secteur pétrolier et gazier, afin d'avoir une marge compétitive sur les sociétés étrangères prestataires de services du secteur.

Proactivité: Cette partie exige d'être orienté vers le résultat, de prendre des initiatives anticipant des situations imprévues dans une filière donnée ou sur un marché précis, et développer des produits ou des services appropriés selon l'évolution. C'est aussi la capacité de se préparer aux aléas des affaires, avec d'éventuels résultats pouvant être soit négatifs ou positifs. Des changements technologiques sont courants dans le secteur pétrolier et gazier; les PME doivent donc se préparer à adopter et employer de nouvelles technologies pour demeurer compétitives.



ESP

ENERGY SYNERGY PARTNERS

OIL, GAS AND ENERGY EXPERTS

 Lot 263 Ayélawadjè Akpakpa

 06 BP 1688 Cotonou

 Bénin: +229 97 90 17 58
 Nigéria: +234 803 413 2553

 contact@esynergypartners.com
ceo@esynergypartners.com
boyewole@esynergypartners.com

 www.esynergypartners.com

5.1 Développement de l'orientation entrepreneuriale (Suite)

Prise de risques: Elle représente la tendance à prendre de courageuses initiatives, telle que intervenir dans des marchés peu familiers, engageant des ressources pour des activités aux résultats incertain. Les PME qui interviennent dans un environnement d'affaires peu favorable sont exposés aux risques qui pourraient conduire à la perte des fonds investis. Les politiques de contenus locaux sont destinés à réduire ces risques grâce au soutien que l'Etat et les sociétés pétrolières pourraient accorder aux PME.

Innovation: C'est la capacité des PME d'être créatives dans l'introduction de nouveaux produits et services, soit par de nouvelles technologies ou par la recherche et le développement, dans le but d'occuper une position compétitive avantageuse et durable sur le marché cible. Pour profiter des politiques de contenus locaux, les PME doivent entreprendre des programmes innovant qui leur permettra de re-inventer leurs organisations et de les exploiter efficacement pour saisir des opportunités qu'offre le secteur pétrolier et gazier.



ENERGY SYNERGY PARTNERS
OIL, GAS AND ENERGY EXPERTS

 Lot 263 Ayélawadjè Akpakpa

 06 BP 1688 Cotonou

 Bénin: +229 97 90 17 58
Nigéria: +234 803 413 2553

 contact@esynergypartners.com
ceo@esynergypartners.com
boyewole@esynergypartners.com

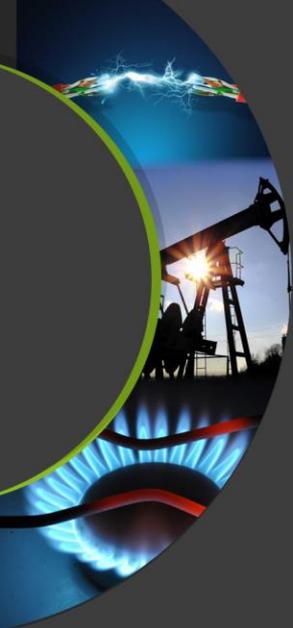
 www.esynergypartners.com

5.2 Renforcement de capacités des PME pour la pré-qualification

Développement du capital humain: Le plus important atout de toute société, c'est la qualité de son capital humain. Pour que les PME locales puissent se positionner de façon stratégique afin de profiter des politiques des contenus locaux, elles doivent bâtir les capacités de leurs ressources humaines. Dans l'évaluation des dossiers de pré-qualification, on accorde du prix aux compétences et aux expériences des dirigeants et du personnel de la société. Il faudra mettre en oeuvre des programmes de formation et de renforcement de capacités qui répondent aux exigences de l'industrie pétrolière et gazière.

Partenariat stratégique: Les PME locales qui désirent profiter des opportunités du secteur pétrolier et gazier doivent développer un partenariat stratégique avec des sociétés locales et étrangères. Ceci est pour leur permettre de bénéficier des ressources techniques, financières et matérielles qui leur seront fournies et leur permettront de participer dans le processus de pré-qualification pour des marchés du secteur.

Développement des affaires: Dans un environnement d'affaires dynamique, les PME doivent développer leurs activités de façon à pouvoir répondre aux conditions et aux règlements du marché. Pour ce faire, l'un des outils est de développer un plan d'affaires qui prend en compte le statut de la société dans deux ou trois ans. Les plans d'affaires leur permettra aussi d'obtenir l'appui des investisseurs, des bailleurs de fonds et de réunir les fonds nécessaires pour le développement et la croissance des affaires.



ENERGY SYNERGY PARTNERS
OIL, GAS AND ENERGY EXPERTS

 Lot 263 Ayélawadjè Akpakpa

 06 BP 1688 Cotonou

 Bénin: +229 97 90 17 58
Nigéria: +234 803 413 2553

 contact@esynergypartners.com
ceo@esynergypartners.com
boyewole@esynergypartners.com

 www.esynergypartners.com

5.2 Renforcement de capacités des PME (suite).

Développement organisationnel: Avec un bon développement d'affaires, le développement organisationnel, en termes de structure, de culture et de gestion de la société, deviendra effectif. L'objectif du développement organisationnel est de permettre la société de mieux s'adapter aux dynamiques de l'environnement externe, de nouveaux marchés, de nouvelles régulations et technologies.

Un autre outil réside dans la façon dont les décisions sont prises et comment elles affectent les parties prenantes, à savoir: les actionnaires, les clients, le personnel et les les autorités de régulation. La plupart des PME ont débuté en tant qu'entreprises à propriétaire unique. Mais, au fur et à mesure que les affaires se développent, elles deviennent d'entreprises réelles pour se muter, avec le temps, en sociétés.

Une structure organisationnelle bien définie est indispensable aux PME pour se pré-qualifier aux marchés du secteur pétrolier et gazier. Sans une bonne structure organisationnelle, les PME ne pourront pas gagner la confiance des sociétés pétrolières et gazières internationales pour une pré-qualification aux marchés. Voici un domaine où les SME requièrent de l'assistance technique et de l'appui qui leur permettront de mettre en place de bonnes structures organisationnelles qui stimulera leur performance d'affaires et la confiance des acteurs.



ENERGY SYNERGY PARTNERS
OIL, GAS AND ENERGY EXPERTS

 Lot 263 Ayélawadjè Akpakpa

 06 BP 1688 Cotonou

 Bénin: +229 97 90 17 58
Nigéria: +234 803 413 2553

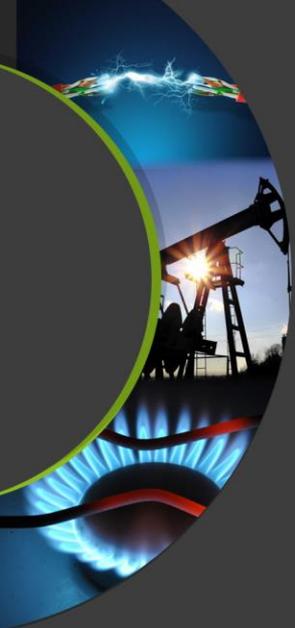
 contact@esynergypartners.com
ceo@esynergypartners.com
boyewole@esynergypartners.com

 www.esynergypartners.com

6. Conclusion

En conclusion, il importe que les PME se préparent suffisamment pour être prises en considération pour la pré-qualification aux contrats dans le secteur pétrolier et gazier. Le secteur requiert d'importants investissements techniques et financiers, ainsi que des normes très élevées à respecter, conformément aux meilleures pratiques internationales. Il est donc recommandé:

- De promouvoir la culture d'entreprise par les acteurs pétroliers et gaziers, afin de créer des PME qui pourraient se pré-qualifier aux marchés du secteur.
- Que les PME analysent de façon critique les politiques de contenus locaux applicables au secteur pétrolier et gazier, pour se positionner et saisir les opportunités offertes par ce secteur.
- Que les PME soit prêtes à former des partenariats et des consortiums avec des sociétés étrangères pour bénéficier de l'appui technique et financier dont elles ont besoin pour se pré-qualifier aux marchés.
- Que les capacités des PME soient renforcées au moyen d'un cadre institutionnel capable de fournir de l'éducation et de la formation entrepreneuriales pour les rendre capables de gérer les services d'appui techniques et opérationnels requis dans le secteur pétrolier et gazier.
- Que les PME souhaitant intervenir dans le secteur pétrolier et gazier développent leurs plans d'affaires et mettent en place une structure organisationnelle bien définie qui suscitera la confiance des investisseurs, des bailleurs de fonds et d'autres partenaires stratégiques.



ENERGY SYNERGY PARTNERS
OIL, GAS AND ENERGY EXPERTS

 Lot 263 Ayélawadjè Akpakpa

 06 BP 1688 Cotonou

 Bénin: +229 97 90 17 58
Nigéria: +234 803 413 2553

 contact@esynergypartners.com
ceo@esynergypartners.com
boyewole@esynergypartners.com

 www.esynergypartners.com