



MCA-Sénégal II

Millennium Challenge Account-Sénégal II (MCA-Sénégal II)

**COMPTE RENDU DE LA CONFERENCE PREALABLE
à la soumission des offres pour les services relatifs à la sélection d'un Consultant
pour la mise en place d'un programme pour faciliter l'accès aux équipements à
usage productif**

Réf : MCA2/2024/COMPACT/QCBS/AC27/F56

L'an deux mil vingt-quatre et le mercredi 21 août à 15 heures, s'est tenue en ligne, la réunion préalable à la soumission des offres relatives à la sélection d'un Consultant pour la mise en place d'un programme pour faciliter l'accès aux équipements à usage productif.

Participants :

Pour MCA-Sénégal II:

- M. Pape Momar LO, Directeur Général Adjoint chargé des Programmes (DGAP) ;
- Mme Arame Ndiaye FALL, Directrice de la Passation de Marchés (DPM) ;
- M. Abdou DIOP, Directeur du Projet Accès (DPA) ;
- M. Martial TCHEOUBI, Consultant en Passation de Marchés ;
- M. Nicolas FALL, Responsable soutien aux consommateurs
- M. Ousseynou DIOUF, Manager site (zone sud)
- M. Mouhamadou Bamba DIEYE, Manager site (zone centre)
- Mme Anne Catherine KOTTO, Assistante du Directeur du Projet Accès ;

Pour le Procurement Agent:

- M. Moustapha DIEYE, Procurement Agent Manager ;
- M. Bassirou GAYE, Senior Procurement Specialist.

Selon les dispositions du Dossier d'Appel d'Offres (DAO), la participation à la réunion préparatoire n'est pas obligatoire pour les potentiels soumissionnaires.

Deux (02) soumissionnaires potentiels ont participé en ligne via le lien Zoom qui a été communiqué dans le DAO. Il s'agit de : MERCY Corp et CETIDE Dakar.

La réunion a été présidée par la Directrice de la Passation de Marchés.

Démarrage de la séance

Après les présentations d'usage, la Directrice de la Passation de Marchés a ouvert la séance en souhaitant la bienvenue aux représentants des Firmes et a introduit les points autour desquels la réunion a été axée. Il s'agit notamment :

Pour le DGAP et le DPA :

- De faire un rappel du contexte ;
- De donner un aperçu sur le financement des projets du Compact ;
- De présenter le Projet Accès ; ainsi que

- De présenter l'objectif et l'étendue de l'étude (TdR);

Pour le Procurement Agent :

- De faire une présentation sur les conditions spécifiques de concurrence ; et
- De formuler des recommandations aux participants pour une meilleure préparation des offres à soumettre ;

Séance de Questions/ Réponses

1. Rappel du contexte :

- Présentation de Millenium Challenge Corporation (MCC) :** Agence indépendante du Gouvernement américain créée depuis 2004 et qui a pour objectif de lutter contre la pauvreté dans les pays en voie de développement éligibles ;
- Présentation du Millenium Challenge Account-Sénégal II :** Structure administrative du gouvernement sénégalais créée en 2020 par Décret et chargée de la gestion et la mise en œuvre du programme du Compact II pour le Sénégal

2. Aperçu du Compact Sénégal II :

Le budget du Compact s'élève à 600 millions USD dont 550 millions du Gouvernement américains et 50 millions du gouvernement sénégalais. Il comprend i) le Projet Transport (403 millions USD) dont l'objectif est la Modernisation et le renforcement du réseau de transport de SENELEC, ii) Le Projet Accès (63 millions USD) visant l'Elargissement de l'accès à l'électricité dans les zones rurales et péri-urbaines et iii) Le Projet Réforme (47 millions USD) qui a pour objectif de créer un cadre favorable à la viabilité financière du secteur et de renforcer les capacités des acteurs du secteur de l'électricité.

3. Présentation du Projet Accès :

Le projet Accès vise à augmenter l'offre et la demande en électricité de qualité dans les zones rurales et péri-urbaines du Sénégal à travers les activités ci-après :

- Activité volet offre:** Avec comme objectif d'élargir le réseau électrique à travers la construction d'environ 573 km de lignes de distribution moyenne tension (MT), 15 931 ménages impactés et l'électrification d'environ 350 localités dans cinq zones des régions de l'Est, du Sud et du Centre du Sénégal;
- Activité volet Amélioration du réseau de distribution:** Avec comme objectif de réduire les pertes techniques et, la fréquence et la durée des coupures d'électricité dans le réseau moyenne tension (MT) hors de Dakar à travers des améliorations du réseau de distribution 30kV;
- Activité volet demande:** Avec comme objectif de soutenir et augmenter la demande en électricité à travers: (a) L'appui aux ménages avec la facilitation aux raccordements et aux installations intérieures, (b) La sensibilisation avec la conduite du changement et l'éducation des clients, et (c) la fourniture d'équipements avec la mise en place de Programme facilitant l'accès aux équipements et appareils électriques.

4. Présentation de l'objectif et de l'étendue de l'étude (TDR)

L'objectif général du Programme est de faciliter l'accès aux équipements à usage productif dans les zones cibles du Compact grâce à un appui financier du Projet Accès, afin de soutenir la modernisation

et la création d'activités génératrices de revenus et réduire la pénibilité du travail des femmes.

Pour parvenir à la mise effective de la mise en place effective du programme facilitant l'accès aux équipements à usage productif, le consultant devra effectuer d'une manière plus spécifique les prestations suivantes :

- Sensibiliser la population cible aux bénéfices de l'utilisation d'équipements électriques à usage productif ;
- Renforcer les capacités des groupements/organisations communautaires ayant ou souhaitant démarrer une activité génératrice de revenus sur la gestion technique, commerciale et financière de leur activité ;
- Faciliter l'accès aux équipements électriques à usage productif à travers un appui financier ;
- Réduire la pénibilité du travail des femmes en facilitant leur accès à des équipements électriques domestiques et à usage productif performants et adaptés à leurs besoins ;
- Favoriser le développement d'activités productives par des femmes, des jeunes et autres acteurs à travers la facilitation de l'accès aux équipements.

Par la suite les tâches détaillées pour la période de base (10 mois) et celles de la période optionnelle (8 mois) ont été présentées.

5. Présentation par le Senior Procurement Specialist des conditions spécifiques de concurrence et formulation de recommandations aux participants pour une meilleure préparation des propositions à soumettre

La présentation du Procurement Agent était axée sur les conseils pratiques, notamment les dispositions que les Firmes devront prendre pour une bonne préparation de leurs offres, les avantages comparatifs et le rappel des principes de Passation de Marchés dans le cadre des financements du Compact.

Il a, à cet effet, demandé aux Firmes de s'approprier du DAO en lisant attentivement le dossier, sans négliger aucun détail pour se donner toutes les chances de soumettre la meilleure offre possible.

Par ailleurs il a indiqué que les propositions seront évaluées par un panel indépendant mis en place par MCA-Sénégal II qui soumettra un rapport argumenté sous-tendu par des commentaires sur les forces et les faiblesses relevées pour chaque Firme et pour chaque critère.

Il a ensuite rappelé de manière succincte les incitatifs offerts aux soumissionnaires dans le cadre des Compacts MCC, pour donner une meilleure perception du système dans lequel les consultants vont soumissionner. Il a enfin formulé les recommandations pour chacun des critères d'évaluation notamment la capacité organisationnelle et l'expérience du Consultant, l'approche méthodologique et plan de travail et la qualification du personnel clé. Au nombre de ces recommandations, le soumissionnaire devra tenir compte des aspects suivants en préparant sa proposition :

- **Expériences du Consultant :**

Privilégier les alliances entre Bureaux dans le cadre de groupement à formaliser, pour développer des complémentarités et mieux répondre aux exigences ; formuler clairement et de manière exhaustive les références proposées pour en faciliter leur évaluation par le Panel en gardant à l'esprit qu'une vérification des références est faite en cours d'évaluation, par MCA - Sénégal II ;

- **Méthodologie :**

S'assurer que la méthodologie est exhaustive et couvre tous les aspects de la mission, que toutes les exigences particulières ont été prises en compte et bien adressées; bien structurer la note de méthodologie de manière à faciliter l'évaluation; arrimer la méthodologie aux spécificités et contexte de la mission et éviter des formulations généralistes; s'assurer de la cohérence du Plan de travail par rapport à la méthodologie développée, du bon phasage des différentes activités à mettre en œuvre; s'assurer que le plan de charge de chaque Personnel clef est suffisant.

- **Personnel-clé :**

Respecter les exigences des TdRs afférentes à la qualification du Personnel-clé, autant que possible, mobiliser des Experts qui répondent à tout point de vue aux exigences fixées, afin d'engranger le maximum de points ; si ce personnel n'existe pas en interne, aller le coopter ailleurs ; s'assurer de la disponibilité des Personnels clefs proposés pour la mission et fournir les CVs suivant le format édicté dans le DAO pour en faciliter l'exploitation par les évaluateurs.

- **Contrôle Qualité des Offres :**

S'imprégner suffisamment du DAO dans toutes ses dimensions (I.O, Données Particulières, Termes de référence, Clauses contractuelles, etc.); dresser une check List pour s'assurer que l'ensemble des pièces constitutives de la proposition ont été réunies ; mettre en place un mécanisme de revue (Contrôle qualité) et procéder à une auto-évaluation de la proposition et aux ajustements nécessaires, avant sa finalisation; s'assurer que la proposition a été signée par la Personne dûment habilitée de par les statuts (à défaut établir une procuration pour la personne mandatée); soumettre la proposition dans les délais prescrits dans le DAO et selon la procédure de soumission décrite dans le DAO, puisque, passé le délai, L'offre ne sera pas acceptée; répondre avec promptitude aux sollicitations de compléments d'informations qui pourraient être adressées en cours d'évaluation ; Assurez-vous que l'offre a été signée par la Personne dûment habilitée de par les statuts (Procuration).

- **Recommandations spécifiques sur les modalités de E-soumission**

Compte tenu de l'occurrence des problèmes notés à ce niveau, de fortes recommandations ont été formulées pour que les Consultants s'imprègnent bien des instructions afférentes au mode de soumission des offres.

Attention : le lien expire à la date et l'heure limites de dépôt des offres, aucune dérogation ne sera accordée. Il est fortement demandé aux soumissionnaires de démarrer le téléchargement de leurs offres avant l'heure limite de dépôt pour ne pas être forclos. La vitesse de téléchargement dépend de la bande passante Internet disponible ;

Les offres soumises par d'autres voies (Dépôt physique ou par Email) ne seront pas acceptées. Tous les documents fournis doivent être exclusivement en formats PDF, Microsoft Word ou Excel ;

L'Offre Technique et l'Offre Financière doivent être présentées dans des dossiers/fichiers séparés.

La nomenclature ci-après doit être utilisée pour la présentation des offres:

Nom de fichier de l'Offre Technique : [Nom de l'Offrant] - l'Offre Technique -AO# [insérer le numéro de l'AO]

Nom de fichier de l'Offre Financière : [Nom de l'Offrant] - l'Offre Financière- AO# [insérer le numéro de l'AO]

L'offre financière doit être protégée par mot de passe.

6. Séance de Questions/ Réponses :

A la suite des présentations, des questions ont été formulées par les représentants des firmes et les réponses ont été apportées par MCA Sénégal II. Ces questions sont consignées dans le tableau ci-dessous :

N°	Questions posées par les Consultants
1	Est-ce que l'offre doit porter uniquement sur la période de base dont le budget est de 1.6 million USD ou sur l'ensemble des deux périodes dont le budget total est de 4 millions de USD ?
2	A quel moment du processus se fera l'entretien technique en ligne ?
3	Pour les bénéficiaires, est-ce que les porteurs de projet individuel et GIE sont éligibles ?
4	Concernant les investissements nécessaires au démarrage des activités, il y a le programme qui subventionne à 100% l'équipement et l'accompagnement des porteurs de projets. Est-ce que les charges de mise en œuvre, les frais de raccordement à l'électricité du local et le fonds de roulement sont à la charge du porteur de projets ?
5	Quelle est la place des collectivités locales dans le processus ? A quel moment interviennent-elles ?
6	Concernant la répartition des financements du budget figurant à la clause IO 12.4 (c) des Données Particulières il est indiqué « Financement du renforcement de capacités et des services connexes à l'acquisition des équipements » A quoi correspond les « services connexes » ?
7	Concernant les modalités de paiement des équipements, est-ce que c'est la firme retenue qui sera chargée de payer directement les fournisseurs des équipements ?
8	Est-ce que la présentation PowerPoint sera partagée ?

Après les échanges verbaux sur ces questions, il a été demandé aux Consultants de formuler d'autres questions ou demandes d'éclaircissements qu'ils pourraient soumettre jusqu'à 20 jours avant la date limite de soumission. MCA-Sénégal II répondra à travers un bulletin qui sera transmis au plus tard 10 jours avant la date de soumission, à tous les Consultants potentiels qui participent à la DP.

Tous les points du jour étant épuisés, le MCA-Sénégal II a renouvelé ses remerciements aux Firmes pour l'intérêt manifesté à la mission avant de clôturer la réunion à 16H40mn.