

REPUBLIQUE DU CAMEROUN
Paix – Travail – Patrie

AGENCE DE PROMOTION
DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

DIRECTION GENERALE

DEPARTEMENT DES RESSOURCES HUMAINES,
FINANCIERES ET MATERIELLES

SERVICE DES APPROVISIONNEMENTS ET DU
PATRIMOINE

REPUBLIC OF CAMEROON
Peace – Work – Fatherland

SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES
PROMOTION AGENCY

GENERAL DIRECTORATE

DEPARTMENT OF HUMAN RESOURCES,
FINANCE AND MATERIALS

PATRIMONY AND SUPPLIES SERVICE



AMPLIATION

AVIS DE SOLLICITATION A MANIFESTATION D'INTERET NATIONAL

25 - 00000002

N° /ASMI/APME/DG/DRHFM/SMPA/2025 DU 01 AVR 2025
RELATIF AU RECRUTEMENT D'UN CONSULTANT POUR LA
REALISATION DE L'ETUDE SUR LES ECHANGES
INTERENTREPRISES (EN PROCEDURE D'URGENCE).

DOSSIER D'AVIS A MANIFESTATION D'INTERET

FINANCEMENT : BUDGET APME - EXERCICE 2025

DECHARGE DE DEPOT



AVIS DE SOLLICITATION A MANIFESTATION D'INTERET NATIONAL

N° 25 - 0000002 /ASMI/APME/DG/DRHFM/SMPA/2025 DU 01 AVR 2023
RELATIF AU RECRUTEMENT D'UN CONSULTANT POUR LA REALISATION DE L'ETUDE SUR LES ECHANGES INTERENTREPRISES (EN PROCEDURE D'URGENCE).

Le Directeur Général de l'Agence de Promotion des Petites et Moyennes Entreprises se propose de lancer, pour le compte de l'Agence de Promotion des Petites et Moyennes Entreprises (APME), un avis de sollicitation à manifestation d'intérêt national relatif au recrutement d'un consultant pour la réalisation de l'étude sur les échanges interentreprises (en procédure d'urgence).

1- CONTEXTE ET JUSTIFICATION

Alors que les PME tentent tant bien que mal de se relever des effets pervers de la pandémie de la Covid-19, elles sont de nouveau affectées par le conflit russo-ukrainien. La conséquence immédiate a donc été la baisse des revenus des ménages ainsi que l'accroissement des risques d'insécurité alimentaires et l'accroissement de la pauvreté. En effet, débuté en février 2022, ce conflit entraîne avec lui une altération encore plus importante des chaînes d'approvisionnement, ainsi que le surenchérissement des prix internationaux des matières premières (carburant, céréales et denrées alimentaires, engrais, produits de fer, fonte, acier, etc.), conduisant ainsi à une inflation généralisée. Cette situation engendre la hausse des coûts de production des entreprises dans certains secteurs d'activité, et contribue à considérablement réduire l'offre mondiale des céréales (blé, maïs, houblon, tournesol), des engrais et des hydrocarbures dont des parts importantes proviennent de ces deux pays.

Les échanges interentreprises sont un moyen de valoriser des machines sous-employées ou devenues inutiles, de la main-d'œuvre en sous-charge ou des stocks dormants, contre des produits ou des services utiles à l'entreprise et qui permettent eux-mêmes de générer un surcroît d'activité et donc de recette potentielle. Ces échanges peuvent s'organiser entre des entreprises qui se connaissent au sein d'un même secteur d'activité, d'une même zone géographique, d'une filière, ou qui entretiennent déjà des relations commerciales traditionnelles entre elles. Cette dynamique est de nature à réduire le niveau d'informalité des PME dans la mesure où ne prendront part aux échanges que les entreprises formellement constituées. Plusieurs avantages sont reconnus à cette dynamique. On relève :

- La recherche de la croissance par l'échange, dans le but d'une réelle relation commerciale gagnant-gagnant. Ce système est aussi bien adapté aux petites qu'aux grandes entreprises, seuls les produits ou services trop spécifiques sont exclus du circuit. Les flux d'échanges sont réels et constituent un véritable acte de commerce, seul le mode de paiement change.
- Les échanges se réalisent dans un cadre juridique totalement sécurisé. Le système de ventes et de factures par compensation régit ces transactions: ce sont des « monnaies interentreprises ».
- Préserver la trésorerie dans un contexte où les PME sont sous-liquides. En effet, l'échange est un levier financier complémentaire qui offre de la liquidité à l'entreprise et peut aller jusqu'à renforcer ses fonds propres. En effet, chaque fois qu'un achat est substitué par un échange, l'entreprise préserve sa trésorerie. Cette liquidité supplémentaire peut faciliter le financement des achats courants ou d'un investissement grâce à une comptabilité mieux équilibrée.
- Se faire connaître de nouveaux partenaires. La pratique des échanges interentreprises permet de nouer des relations avec des entreprises qui, a priori, ne seraient ni fournisseurs, ni clientes, autour d'opérations économiques « classiques » et de les faire dialoguer au sein d'un réseau, d'un territoire ou d'une communauté d'intérêts.
- Développer sa clientèle. L'échange permet à l'entreprise de se faire connaître et d'écouler ses produits ou ses services vers de nouveaux partenaires et futurs clients potentiels. L'accès à une plate-forme d'échanges interentreprises lui permet de bénéficier d'une force commerciale supplémentaire, pour doper son chiffre d'affaires.

C'est dans ce cadre que l'Agence de Promotion des PME a pensé mettre en place des mécanismes permettant d'améliorer les relations interentreprises qui peuvent être un levier de compétitivité, de dynamisme entrepreneurial et de mise en valeur des produits des PME Camerounaises.

2- PARTICIPATION ET ORIGINE

La participation au présent avis de sollicitation à manifestation d'intérêt national est ouverte aux Bureaux d'Etudes Techniques (BET) et Consultants ayant une expérience dans le domaine similaire et dans le domaine des échanges interentreprises.

3- OBJECTIFS DE LA MISSION

3.1. Objectif principal

L'objectif principal de cette étude est d'avoir une situation de référence des relations d'échanges entre les entreprises (c'est-à-dire entre entreprises privées et publiques, entre grandes entreprises et PME, entre PME, etc.) pour la promotion des échanges interentreprises.

3.2. Objectifs spécifiques

De façon spécifique il s'agit de :

- 1) ressortir un état des lieux des types et qualités de relations interentreprises existantes;

- 2) mettre en exergue la cartographie des structures publiques et privées capables d'offrir des services d'intermédiaires ou de facilitateurs des échanges interentreprises sur le plan national et international, d'en tirer les leçons ainsi que les facteurs clés de réussite ;
- 3) cartographier les offres de biens/services susceptibles d'être échangés entre les entreprises (PME et GE, PME et PME), et de faire ressortir les besoins en termes d'échanges de biens et services entre ces derniers ;
- 4) capter le niveau d'attrait et d'aversion des entreprises camerounaises à effectuer ce type de transactions, d'en identifier les principaux facteurs limitant et d'en proposer des pistes de solutions ;
- 5) proposer des indicateurs de performance.

4- PROFIL DU BUREAU D'ETUDES

La consultation est ouverte aux cabinets d'experts disposant d'une bonne expérience dans la conduite de missions similaires c'est-à-dire dans le domaine des échanges interentreprises. Il devra aussi avoir une expérience dans l'élaboration et la mise en œuvre des programmes et projets de développement des PME. Le cabinet devra en plus justifier de la disponibilité en son sein des compétences ci-après :

- un (01) Chef de mission, expert senior, garant technique et interlocuteur unique de l'Agence, jouissant d'une solide expérience dans l'accompagnement des PME. Il sera titulaire d'un diplôme niveau Bac+5 au moins dans un domaine en rapport avec le développement des PME.
- un (01) expert dans l'accompagnement des PME et la coopération entre les entreprises. Il sera titulaire d'un diplôme niveau Bac+5 au moins dans un domaine en rapport avec le développement des PME ;
- un (01) ingénieur statisticien. Il sera titulaire d'un diplôme niveau Bac+4 au moins.

Les consultants proposés devraient satisfaire les critères suivants :

- Une connaissance approfondie des stratégies et politiques de développement, de la planification stratégique et opérationnelle dans le secteur des entreprises en général et des PME en particulier;
- Etre apte à produire des rapports de très bonne qualité rédactionnelle ;
- Bonne connaissance des politiques nationales en faveur des PME au Cameroun ;
- La maîtrise des outils informatiques et de l'internet est indispensable ;
- Parler et écrire couramment le français et/ou l'anglais.

5- FINANCEMENT

Budget APME – Exercice 2025

6- CRITERES DE PRE-QUALIFICATION

a-Critères éliminatoires.

- Dossier administratif incomplet.
- Dossier administratif falsifié ou non conforme près 48 heures.
- Offre technique incomplète.
- Note technique inférieure à 80 points sur 100.

b-Critères essentiels.

- Présentation générale des offres (5 points).
- Organisation du consultant et méthodologie (20 points).
- Qualification et expérience du personnel (50 points).
- Références du soumissionnaire (20 points).
- Moyens logistiques et matériels (5 points)

Seuls les candidats ayant totalisé à l'issue de l'évaluation une note technique supérieure ou égale à quatre-vingt (80) points sur cent seront pré-qualifiés pour l'appel d'offres restreint.

7- DOSSIERS DE CANDIDATURE

Les candidats à cet appel à manifestation d'intérêt devront fournir en quatre (04) exemplaires, dont un (un) original et trois (03) copies marquées comme tel ainsi qu'une version électronique (CD ou clé USB), les pièces ci-après, dont le dossier est présenté en deux (02) volumes :

Volume 1 : dossier administratif et fiscal

Le volume 1 comprendra impérativement les documents administratifs ci-après (en originaux et copies certifiées conformes et en cours de validité conformément à la réglementation en vigueur au Cameroun) ;

1. Une lettre de déclaration de manifestation d'intérêt du candidat faisant apparaître sa raison sociale, son adresse et, le cas échéant les pouvoirs délégués au(x) signataire(s) ;
2. Une attestation de non-redevance ;
3. Une attestation de non exclusion des marchés publics (ARMP) ;
4. Une carte de contribuable /NIU ;
5. Une attestation de non faillite délivrée par le Greffe du Tribunal de Première Instance du domicile ;
6. Une attestation de soumission pour CNPS (original).
7. Un registre de commerce certifié.

Ces pièces doivent être soit en originaux soit en photocopies certifiées conformes aux originaux. L'absence d'une de ces pièces disqualifie automatiquement le dossier du soumissionnaire.

Volume 2 : dossier technique.

Le dossier technique devra comprendre :

Le dossier technique devra comprendre :

1. La présentation du cabinet ou du BET ;
2. La compréhension de la mission –méthodologie ;
3. L'organigramme ;
4. Le programme d'intervention prévisionnel.
5. L'organigramme prévisionnel des travaux ;
6. La liste du personnel clé à mettre en œuvre dans la cadre de la mission et ses attributions.
7. Les curriculum vitae (CV) de l'ensemble du personnel ;
8. Les copies certifiées conformes de leurs diplômes ;
9. L'attestation d'inscription à différents ordres professionnels (le cas échéant) ;
10. Les références du candidat (le cabinet présentera ses références dans un tableau synoptique faisant ressortir, la date de réalisation, la prestation réalisée, le coût et le bénéficiaire) ;

11. Les contrats ou les bons de commandes et procès-verbaux de réception se rapportant aux prestations effectuées ainsi que tous autres documents susceptibles de faciliter une meilleure compréhension et la justification des prestations réalisées.
12. La description des locaux et le plan de localisation
13. La liste des moyens logistiques et matériels dont dispose le candidat pour la réalisation de la mission ; il devra soit justifier de la propriété des moyens logistiques et matériel nécessaires à réalisation des prestations soit fournir des garanties d'une éventuelle location ;

Le soumissionnaire devra disposer avant le début des prestations, le personnel technique compétent et nécessaire à la bonne exécution des missions. Le minimum d'équipe à mobiliser sera listé et décrit dans l'offre.

8. DEPOT ET PRESENTATION DES OFFRES.

Le dossier de manifestation d'intérêt sera rédigé en français ou en anglais et en quatre (04) exemplaires dont un (01) original et trois (03) copies marqués comme tel ainsi qu'une version électronique (CD ou clé USB). Ils seront présentés dans une enveloppe extérieure anonyme et devra portant la mention :

N° 25 - 00000000 /
**« AVIS DE SOLLICITATION A MANIFESTATION D'INTERET NATIONAL
 /ASMI/APME/DG/DRHFM/SMPA/2025 DU 01 AVR 2025 RELATIF AU
 RECRUTEMENT D'UN CONSULTANT POUR LA REALISATION DE L'ETUDE SUR LES
 ECHANGES INTERENTREPRISES (EN PROCEDURE D'URGENCE)
 A n'ouvrir qu'en séance de dépouillement ».**

Les enveloppes intérieures anonymes devront contenir deux(02) enveloppes cachetées :

- Une première enveloppe cachetée dite « enveloppe A » marquée comme tel, portant la mention « dossier administratif »
- Une deuxième enveloppe cachetée dite « enveloppe B » marquée comme tel, portant la mention « dossier technique».

9. PUBLICATION DES RESULTATS.

Les cabinets ayant obtenu une note supérieure ou égale à quatre-vingt (80) points sur cent (100) seront consultés dans le cadre de l'appel d'offres restreint.

10. REMISE DES OFFRES.

Chaque offre devra parvenir au Service des Marchés, du Patrimoine et des Approvisionnements de l'Agence de Promotion des Petites et Moyennes Entreprises *au plus tard le jeudi 17 Avril* à 11 heures précises.

11. RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES.

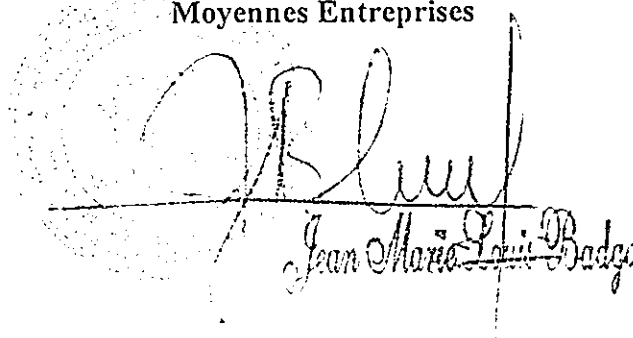
Les renseignements complémentaires d'ordre technique peuvent être obtenus aux heures ouvrables à l'Immeuble Siège de l'Agence de Promotion des Petites et Moyennes Entreprise sis au quartier Tsinga, Boulevard du Sultan NJOYA, Service des Marchés, du Patrimoine et des Approvisionnements, Téléphone : 696 00 57 96, e-mail : lipotroland@yahoo.fr, B.P: 35 186 Yaoundé.

Ampliations:

- MINMAP ;
- ARMP (publication et archivage) ;
- Président CIPM-APME;
- Affichage;
- Chrono/Archives.

Fait à Yaoundé, le 01 AVR 2025

**Le Directeur Général de L'Agence des Petites et
Moyennes Entreprises**


Jean Marie Louis Badza