

*Compagnie
Tunisienne de
Forage*

*Consultation pour la
Sélection d'un bureau spécialisé en stratégie d'entreprise*

CONSULTATION SOUS PLIS FERME N°PP23-324

-

CAHIER DES CHARGES

**Sélection d'un Bureau d'Etudes / consultant pour accompagner la CTF dans la formulation de sa
Stratégie**



SOMMAIRE

Cahier des clauses Administratives particulières : Chapitre I : Passation

ARTICLE 1 : OBJET DE LA CONSULTATION

ARTICLE 2 : COMPLEMENT D'ECLAIRCISSEMENT ET D'INFORMATION AU DOSSIER
DE LA CONSULTATION

ARTICLE 3 : COMPOSITION ET PRESENTATION DE L'OFFRE

ARTICLE 4 : EVALUATION DES OFFRES

ARTICLE 5 : VALIDITE DES OFFRES

Cahier des clauses Administratives particulières : Chapitre II : Exécution

ARTICLE 1 : OBJET DU MARCHE

ARTICLE 2 : DÉFINITIONS ET OBLIGATIONS GÉNÉRALES DES PARTIES CONTRACTANTES

ARTICLE 3 : PIECES CONTRACTUELLES

ARTICLE 4 : OBLIGATION DE DISCRETION

ARTICLE 5: CONTENU ET CARACTERE DES PRIX

ARTICLE 6 : MODALITES DE REGLEMENT

ARTICLE 7 : CONFORMITE DE LA MISSION

ARTICLE 8 : LES DÉLAIS

ARTICLE 9 : PENALITES POUR RETARD

ARTICLE 10 : RECEPTION DE LA MISSION

ARTICLE 11 : RESILIATION DU MARCHE PAR LA CTF

ARTICLE 12 : LIQUIDATION DES BIENS

ARTICLE 13 : RESILIATION AUX TORTS DU TITULAIRE

ARTICLE 14 : DATE D'EFFET DE LA RESILIATION

ARTICLE 15 : LIQUIDATION DU MARCHE RESILIE

ARTICLE 16 : LEGISLATION REGISSANT LE MARCHE

ARTICLE 17 : ENREGISTREMENT

ARTICLE 18 : ENTREE EN VIGUEUR

Cahier des clauses techniques particulières

ARTICLE 1 : OBJET DE LA MISSION

ARTICLE 2 : PRESENTATION DE LA CTF

ARTICLE 3 : MISSION DU CABINET

ARTICLE 4 : PARC INFORMATIQUE



Annexes

ANNEXE N°1 : Fiche de renseignements généraux sur le soumissionnaire

ANNEXE N°2 : Déclaration sur l'honneur de confidentialité

ANNEXE N°3 : Qualification du soumissionnaire

ANNEXE N°4 : Qualification de l'équipe intervenante

ANNEXE N°5 : Fiche des références du soumissionnaire pour des projets similaires

ANNEXE N°6 : Fiche de présentation de l'équipe intervenante

ANNEXE N°7 : Soumission

ANNEXE N°8 : Bordereaux de prix

ANNEXE N°9 : Planning global d'exécution de la mission



Cahier des clauses Administratives
Chapitre I : Passation

ARTICLE 1 : OBJET DE LA CONSULTATION

La CTF se propose de lancer une consultation avec soumission sous plis fermés auprès des cabinets spécialisés ayant les compétences et les références nécessaires en stratégie d'entreprise (diagnostic stratégique, orientations stratégiques, scénarios stratégiques, planification financière, etc.), en vue de l'accompagner et de l'assister pour la proposition des scénarios, des options et des orientations stratégiques et d'en arrêter la planification financière).

**ARTICLE 2 : COMPLEMENT D'ECLAIRCISSEMENT ET D'INFORMATION AU DOSSIER
DE LA CONSULTATION**

Tout Soumissionnaire ayant des observations et/ou désirant obtenir des éclaircissements sur le présent dossier de la consultation, devra en référer par écrit à la CTF. La correspondance est envoyée par courrier ou par fax à l'attention de Monsieur le Président Directeur Général de la CTF – 19 Rue de l'Artisanat Chargula II 2035 - Ariana, Fax: 70 837 041 ou par email à commercial@ctf.com.tn et ce, au plus tard cinq (05) jours avant la date limite de la réception des offres telle que précisée dans l'avis de la consultation.

La réponse, le cas échéant, est envoyée à tous les candidats ayant retiré le cahier de charges et jointe au dossier de la consultation avant ladite limite de réception.

Il est de même permis à la CTF d'envoyer aux candidats ayant retiré le dossier de la consultation au plus tard cinq (05) jours avant la date limite définie pour la remise des offres, un complément d'éclaircissement et d'information pour apporter davantage de précisions sur le dossier de la consultation, sans toutefois modifier son objet.

ARTICLE 3 : COMPOSITION ET PRESENTATION DE L'OFFRE

Chaque offre comprendra :

- Le dossier administratif,
- L'offre Technique,
- L'offre Financière.

I. Le dossier administratif doit contenir :

1. Le présent cahier des charges signé et portant le cachet du participant sur toutes les pages,
2. La fiche de renseignements du soumissionnaire fournie à l'annexe N°1 remplie,
3. Une attestation d'affiliation à la CNSS du soumissionnaire,
4. Une attestation de situation fiscale valable à la date limite de réception des offres. (peut être vérifié sur le système e-déclaration).
5. Un extrait du RNE
6. La déclaration sur l'honneur de confidentialité pour chaque membre de l'équipe intervenante (annexe N°2).

II. L'offre technique doit contenir :

1. Les annexes N°3, 4, 5 et 6 (selon les modèles fournis par la CTF) dûment remplis, signés et portant obligatoirement le cachet du soumissionnaire,



2. Démarche proposée pour la conduite de la mission,
3. Le planning global d'exécution de la mission portant la signature et le cachet du soumissionnaire (selon le modèle de l'annexe N°9 ou un autre formulaire utilisé par le soumissionnaire),
4. Une copie des diplômes des membres de l'équipe intervenante,
5. Les CVs des membres de l'équipe intervenante signé par l'expert principal chef de projet,
6. Les références du soumissionnaire et de chaque membre de l'équipe intervenante (justifiées par des PVs de réception (provisoire ou définitive) ou attestation client).
7. Les pièces qui justifient l'expérience du cabinet en stratégie d'entreprise.

III. L'offre financière doit contenir :

1. Le bordereau des prix (selon le modèle en annexe N°8).
2. La soumission financière (selon le modèle en annexe N°7).
3. Le budget temps de chaque membre de l'équipe intervenante.

IV. Mode de présentation des offres

L'offre technique et l'offre financière doivent être placées sous deux enveloppes séparées fermées et scellées, indiquant chacune la référence de la consultation et son objet ; les deux enveloppes accompagnées des documents administratifs ci-dessus énumérés doivent être placées dans une troisième enveloppe qui sera fermée, scellée, et doit comporter les indications ci-après :

<p>MONSIEUR LE PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL COMPAGNIE TUNISIENNE DE FORAGE 19 RUE DE L'ARTISANAT CHARGUIA II-2035 L'AEROPORT ARIANA, TUNISIE</p> <p>«NE PAS OUVRIR»</p> <p>LA CONSULTATION N° PP23-324 Sélection d'un bureau d'étude / Consultant en vue d'assister et d'accompagner la Compagnie Tunisienne de Forage à la formulation de sa stratégie</p>

Cette troisième enveloppe, doit être envoyée à l'adresse ci-dessus, recommandée, par Rapid post ou déposée directement au Bureau d'ordre Central de la CTF contre récépissé. Tout autre mode d'envoi est exclu.

La date limite de remise des offres, l'heure et le lieu sont fixés au texte de l'avis de publication de la consultation, le cachet du bureau d'ordre central de la CTF faisant foi.

Tous les plis parvenus au-delà de ce délai ne seront pas acceptés. Ils seront renvoyés à leurs expéditeurs respectifs, sans ouverture des enveloppes internes, sauf pour la nécessité d'identification.

ARTICLE 4 : DEPOUILLEMENT DES OFFRES

Le dépouillement se fera sur la base d'une note globale (NG) attribuée à chaque soumissionnaire par la commission de dépouillement. Tout soumissionnaire ayant obtenu une note technique inférieure à 40 points sera éliminé automatiquement. La Note globale est égale à :

$$\text{Note Globale} = \text{Note technique} * 70 \% + \text{Note Financière} * 30 \%$$

Avec ;



<i>Compagnie Tunisienne de Forage</i>	<i>Consultation pour la Sélection d'un bureau spécialisé en stratégie d'entreprise</i>
-----------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------

Note financière = montant de l'offre du soumissionnaire le moins-disant / Montant de l'offre du soumissionnaire i

Note technique = Note T 1 + Note T2 +Note T 3 :

Le soumissionnaire ayant obtenu la meilleure note globale (la plus élevée) sera déclaré adjudicataire du marché. En cas d'égalité de la note globale, le soumissionnaire ayant obtenu la meilleure note financière sera l'adjudicataire du marché.

Les critères de notation :

N°	Critères	Barrème
1 Note 1	Qualification du Soumissionnaire	20 points
2 Note 2	Qualification de l'équipe intervenante	60 points
3 Note 3	Méthodologie proposée	20 points
Total	Total	100 points

Composition de l'équipe Intervenante :

Members	Spécialité
Membre n°1 (1)	Expert principal en stratégie (chef de projet)
Membre n°2 (2)	Expert dans le domaine pétrolier (recherche, exploration, forages pétroliers)
Membre n°3 (3)	L'expert en Comptabilité, finance, gestion et RH
Membre n°4 (3)	L'Expert en étude de marché et développement commercial
Membre n° 5 (2)	Expert dans le domaine des rigs (appareil de forage)

(1) : les membres n ° 02 et n ° 5 sont interchangeables

(2) : les membres n ° 3 et 4 sont interchangeables.



Les critères de notation technique :

1. Qualification du soumissionnaire (20 points)

N	Critères	Sous-critère techniques	Barrème	Notation	Barrème
Critère 1	Qualification du Soumissionnaire (20 points)	Expérience (10 points)	Inférieur ou égal à 5 ans	0	10 points
			Supérieur à 5 ans et inférieur 10 ans.	5	
			Supérieur ou égal à 10 ans	10	
		Références (10 points)	Inférieur à 3 missions similaires	0	10 points
			Entre 03 et 05 missions similaires	5	

Critère	Sous-critères	Notation		Barrème
3 Méthodologie de travail, degré de compréhension de la mission et planning de réalisation (1) (20 points).	Méthodologie de travail et degré de compréhension de l'étendu de la mission	Non	0	10 points
		Oui :	10	
	Planning de réalisation et outil utilisées	Non	0	10 Points
		Oui	10	

(1) Dans quelle mesure le soumissionnaire comprend la mission à accomplir et le contenu de la méthodologie ? Le déroulement des activités et le planning de mise en œuvre proposés sont-ils bien définis, réalistes et correspondants aux termes de référence de la mission ?

4.2 Caractéristiques techniques

Une offre est dite conforme techniquement si elle répond aux critères et conditions ci-après, le soumissionnaire doit :

- Soumissionner pour la totalité des prestations objet de la consultation conformément aux exigences du cahier des spécifications techniques ;
- Avoir une équipe qui justifie les critères exigés dans le cahier des charges.
- Préciser une démarche de conduite de la mission ;

Critères éliminatoires :

- Toute offre ne répondant pas à l'objet de la consultation est automatiquement éliminée.
- Toute offre qui ne répond pas à la composition de l'équipe intervenante (qualification d'expert) sera automatiquement éliminée.
- L'expert principal doit avoir au minimum réalisé trois missions d'accompagnement en stratégie d'entreprise. Autrement l'offre sera éliminée.
- Toute offre obtenant une note technique inférieure à 40 points sera également éliminée.

ARTICLE 5 : VALIDITE DES OFFRES

Les offres resteront valables quatre-vingt-dix (90) jours à compter du jour suivant la date limite définie pour la remise des offres.

Dans des circonstances exceptionnelles, la CTF peut solliciter le consentement des soumissionnaires à une prorogation de la validité de leurs offres ; dans ce cas, la validité de soumission sera prorogée d'une durée équivalente.

La demande de prorogation de la validité de l'offre et les réponses y afférentes doivent être faites par écrit.

Le soumissionnaire peut accepter ou refuser la demande de prorogation.

En cas de refus, la validité de son offre et son engagement s'arrêtent au terme de l'échéance de son premier engagement.

Les soumissionnaires non retenus ne peuvent, pour quelque motif que ce soit, demander une indemnisation.

Lu et approuvé

Le soumissionnaire Cachet & signature



Cahier des clauses Administratives particulières
Chapitre II : Exécution

I- GENERALITE

ARTICLE 1 : OBJET DU MARCHÉ

La CTF se propose de lancer une consultation avec soumission sous plis fermés auprès des cabinets spécialisés (consultant) en stratégie d'entreprise, déploiement stratégiques et planification (financière, ressources humaines, investissement, organisation) ayant les compétences et les références requises pour la présente mission.

ARTICLE 2 : DÉFINITIONS ET OBLIGATIONS GÉNÉRALES DES PARTIES CONTRACTANTES

2.1. - Définitions :

Au sens du présent document :

L' "Acheteur public" est la Compagnie Tunisienne de Forage désignée ci-après "CTF".

Le "Titulaire" est le Prestataire qui conclut le marché avec l'acheteur public.

La "personne responsable du marché" est le Président Directeur Général de CTF signataire du marché.

2.2. - Titulaire :

2.2.1. Le titulaire doit désigner sous sa responsabilité, dès la notification du marché, la personne physique ayant qualité pour le représenter vis-à-vis de la CTF pour l'exécution de celui-ci.

2.2.2 Le titulaire est tenu de notifier immédiatement à la CTF les modifications survenant en cours de l'exécution du marché qui se rapportent : - Aux personnes ayant le pouvoir d'engager le titulaire - A la forme juridique sous laquelle il se présente - A la raison sociale de l'entreprise ou à sa dénomination ; - A sa nationalité - A son domicile ou à son siège social - Au montant de son capital social ; Et généralement toutes les modifications importantes. S'il ne respecte pas cette obligation, le titulaire s'expose à l'application des mesures prévues à l'article 13 du présent C.C.A.

2.3. - Forme des notifications et communications.

Les communications du titulaire avec la CTF sont adressées par lettre recommandée, ou par fax à l'adresse définie à l'article 2.4.

2.4. - Election de domicile

Pour toute correspondance nécessaire à l'exécution du présent marché, le titulaire et la CTF font election de domicile aux adresses suivantes :

Le Titulaire

CTF

Adresse :

19 Rue de l'artisanat Charguia II
2035 l'aéroport - TUNISIE

Fax :

Fax : (216-70) 837 041



ARTICLE 3 : PIÈCES CONTRACTUELLES

3.1 Pièces constitutives du marché - Ordre de priorité

Les pièces constitutives du marché comprennent :

- La soumission qui constitue l'acte d'engagement,
- Le cahier des clauses administratives particulières (C.C.A),
- Le cahier des clauses techniques particulières (C.C.T),
- Le bordereau des prix.

En cas de contradiction ou de différence entre les pièces constitutives du marché, ces pièces prévalent dans l'ordre dans lequel elles sont énumérées dans le CCA.

3.2 Pièces contractuelles postérieures à la conclusion du marché

Après sa conclusion, le marché est éventuellement modifié par des avenants.

Le marché initial et tous les avenants ultérieurs constituent un ensemble indissociable appelé « Le Marché ».

ARTICLE 4 : OBLIGATION DE DISCRETION

Le titulaire qui, soit avant la notification du marché, soit en cours de son exécution a reçu communication à titre secret ou confidentiel de renseignements, documents ou objets quelconques, est tenu de maintenir secrète ou confidentielle cette communication.

Ces renseignements, documents ou objets ne peuvent être communiqués à d'autres personnes sans autorisation préalable de la CTF.

Il en est pareillement de tout renseignement de même nature parvenu à la connaissance du titulaire à l'occasion de la livraison de la fourniture ou de l'exécution du service.

II - PRIX ET REGLEMENT

ARTICLE 5: CONTENU ET CARACTERE DES PRIX

5.1. Contenu des prix :

Le prix indiqué du présent marché est en toute taxe comprise (T.T.C).

Le soumissionnaire est supposé tenir compte de ses coûts et marges, il ne peut prétendre à aucune autre compensation financière.

Toutefois, CTF prendra en charge les frais suivants :

- Les coûts relatifs à l'organisation des ateliers et des workshops.
- Les frais de déplacement et d'hébergement relatifs à la mission et dans un rayon supérieur de 100 Km de Tunis.

5.2 Caractère et nature des prix

Le prix du présent marché est ferme et non révisable.

ARTICLE 6 : MODALITES DE REGLEMENT

6.1 Paiement :



<i>Compagnie Tunisienne de Forage</i>	<i>Consultation pour la Sélection d'un bureau spécialisé en stratégie d'entreprise</i>
-----------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------

Le paiement s'effectuera selon les modalités suivantes :

- ✓ 20% à la validation par CTF du livrable n° 1 et à la signature du procès-verbal de réception de la phase I.
- ✓ 30% après la validation par CTF du livrable n° 2 et la signature d'un PV de réception de la phase II-1.
- ✓ 10% après la validation par CTF du livrable n° 3 et la signature d'un PV de réception de la phase II-2.
- ✓ 40% après la validation du livrable n° 4 par CTF et la signature d'un PV de réception.

Tout livrable non validé par CTF doit être rectifié par le titulaire sans aucune charge supplémentaire. Le paiement ne sera effectué qu'après la validation du livrable.

6.2 Présentation de la facture :

Le titulaire remet à la CTF une facture précisant les sommes auxquelles il prétend du fait de l'exécution du marché et donnant tous les éléments de détermination de ces sommes. Il doit joindre à ses factures les PVs de réception de chaque phase.

Les factures de règlement seront libellées au nom de la CTF, 19 Rue de l'Artisanat- Charguia II – 2035 l'Aéroport- Ariana – Tunisie et adressées en deux (02) exemplaires le premier exemplaire doit comporter la mention " Originale" et le second la mention " Copie".

Ces factures doivent être accompagnées des pièces justificatives selon l'échéancier de paiement convenu à l'article 6.1.

Les factures doivent être établies conformément à la législation Tunisienne en vigueur.

Toute facture raturée, surchargée ou ne respectant pas les exigences ci-dessus mentionnées sera retournée, sans paiement, au prestataire qui assumera seul tout retard de paiement.

6.3 - Acceptation de la facture par la CTF :

La CTF se réserve le droit d'accepter ou de rectifier la facture et la compléter éventuellement en faisant apparaître les pénalités, les intérêts moratoires et les réfections imposées.

Le montant de la somme à régler au titulaire est arrêté par CTF. Il est notifié au titulaire si la facture a été modifiée ou s'il a été complété comme il est dit à l'alinéa précédent. Passé un délai de soixante jours à compter de cette notification, le titulaire est réputé, par son silence, avoir accepté ce montant.

6.4 – Délai de paiement :

Le titulaire du marché est payé, par virement bancaire, à **45 jours** après réception de la facture accompagnée du procès-verbal de réception de la phase (le cachet du bureau d'ordre central de la CTF fait foi).

III – EXECUTION DU MARCHÉ

ARTICLE 7 : CONFORMITE DE LA MISSION

La mission de l'accompagnement de la CTF dans la formulation de sa stratégie doit être conforme aux spécifications techniques fixées dans le cahier des clauses techniques particulières (CCTP).

ARTICLE 8 : LES DÉLAIS



8.1 Délai d'exécution :

Le délai de la mission est fixé à 6 mois calendaires ; hors délais de validation. Durant l'exécution de la mission le titulaire doit garder la même équipe intervenante. Tout changement doit être soumis et approuvé préalablement par CTF.

8.2. Prolongation du délai d'exécution de la mission :

Une prolongation du délai d'exécution peut être accordée par la CTF au titulaire lorsqu'une cause n'engageant pas la responsabilité de ce dernier fait obstacle à l'exécution du marché dans le délai contractuel. Il en est notamment ainsi si cette cause est le fait de la CTF ou provient d'un événement ayant le caractère de force majeure. Le délai ainsi prolongé a, pour l'application du marché, les mêmes effets que le délai contractuel.

ARTICLE 9 : PENALITES POUR RETARD

9.1. L'adjudicataire du marché s'engage, à compter de l'entrée en vigueur du contrat, à respecter le délai prévu à l'article 8.1 du présent cahier des charges. Au cas où ce délai n'est pas respecté pour des raisons imputables au titulaire, celui-ci subira une pénalité de retard de 1% du montant total du marché T.T.C par jour de retard. Toutefois ces pénalités de retard sont plafonnées à 5% du montant total du marché T.T.C et sont encourues du simple fait de la constatation du retard par le titulaire et appliquées sans mise en demeure préalable.

9.2. Les jours de repos hebdomadaires et les jours fériés ou chômés ne sont pas déduits dans le calcul des pénalités.

IV - CONSTATATION DE L'EXECUTION DES PRESTATIONS

ARTICLE 10 : RECEPTION DE LA MISSION (A revoir par Kals)

1- Réception provisoire : la réception des différentes phases, sous phases (livrable) sera constatée par un PV de réception signé contradictoirement entre le titulaire et la compagnie Tunisienne de Forage. La réception reste provisoire jusqu' à la validation du livrable par CTF. CTF dispose de 15 jours ouvrables pour la validation des livrables.

2- Réception définitive :

La réception définitive sera prononcée quand le titulaire du marché aura achevé la dernière phase (Phase 3). Elle est matérialisée par un procès-verbal de réception signé par les deux parties contractantes.

V - RESILIATION DU MARCHE

ARTICLE 11 : RESILIATION DU MARCHE PAR LA CTF

La CTF se réserve le droit de résilier le marché :

- S'il a été établi que le titulaire du marché a failli à ses obligations contractuelles ou de non-respect de l'une des clauses des documents contractuels ou de leurs annexes.
- S'il a été établi que le titulaire du marché a failli à l'engagement objet de sa déclaration de ne pas faire par lui-même ou par personne interposée, des promesses, des dons ou des présents, en vue d'influer sur les différentes procédures de conclusion du marché et des étapes de sa réalisation.

La CTF se réserve le droit de résilier le contrat moyennant une mise en demeure adressée au soumissionnaire retenu dix jours à l'avance et ce, sans préjudice des actions qu'elle pourrait intenter en vue de la réparation du dommage subi par elle, et ce dans le cas de faillite ou de redressement judiciaire du soumissionnaire retenu.



ARTICLE 12 : LIQUIDATION DES BIENS

12.1. En cas de liquidation des biens du titulaire, la résiliation est prononcée sauf si, dans le mois qui suit la décision de justice intervenue, le syndic ou le liquidateur décide de poursuivre le marché.

12.2. La résiliation, si elle est prononcée, prend effet à la date de la décision du syndic ou liquidateur de renoncer à poursuivre l'exécution du marché ou de l'expiration du délai d'un mois prévu au 12.1 ci-dessus. Elle n'ouvre droit pour le titulaire à aucune indemnité.

ARTICLE 13 : RESILIATION AUX TORTS DU TITULAIRE

La CTF se réserve le droit de résilier le marché aux torts du titulaire sans que celui-ci puisse prétendre à indemnité et, le cas échéant, avec exécution des prestations à ses frais et risques après mise en demeure de dix jours (10) restée infructueuse lorsque :

- a) Le titulaire ne s'est pas acquitté des obligations contractuelles relatives à la discrétion à la sécurité et au secret conformément à l'article 4,
- b) Le titulaire ne s'est pas acquitté de ses obligations dans les délais contractuels,
- c) le titulaire ne s'est pas conformé aux stipulations du 2-2-2 relatives aux modifications survenues en cours d'exécution du marché,

ARTICLE 14 : DATE D'EFFET DE LA RESILIATION

La résiliation prend effet à la date fixée dans la décision ou, à défaut d'une telle date, à la date de notification de cette décision.

ARTICLE 15 : LIQUIDATION DU MARCHE RESILIE

Le marché résilié est liquidé en tenant compte, d'une part, des prestations terminées et admises et, d'autre part, des prestations en cours d'exécution dont la CTF accepte l'achèvement. Le décompte de liquidation du marché est arrêté par décision de la CTF et notifié au titulaire.

VI -DIFFERENDS ET LITIGES

Tout litige se rapportant à l'interprétation ou à l'exécution du présent marché sera à défaut d'accord amiable entre les deux parties, résolu par le tribunal tunisien compétent d'Ariana.

ARTICLE 16 : LEGISLATION REGISSANT LE MARCHE

Le présent marché est régi par la législation et la réglementation tunisienne en vigueur.

ARTICLE 17 : ENREGISTREMENT

L'enregistrement du marché sera fait par le titulaire à ses frais et charges.

ARTICLE 18 : ENTREE EN VIGUEUR

Le présent marché entre en vigueur après la signature des deux parties contractantes soit le:

LE TITULAIRE



Cahier des clauses techniques particulières

ARTICLE 1 : OBJET DE LA MISSION

La CTF se propose de lancer une consultation avec soumission sous plis fermés auprès des cabinets qualifiés en stratégie d'entreprise en vue de l'assister et l'accompagner dans la formulation de sa stratégie.

ARTICLE 2: PRESENTATION DE LA CTF ET DU CONTEXTE DE LA MISSION

2.1. PRESENTATION GENERALE

La compagnie Tunisienne de Forage, ici CTF, est une entreprise publique au sens de la loi 89-9 du 12 février 1989 et opérant dans le secteur de pétrole en Tunisie depuis sa création 1981.

Elle fournit principalement le service de Forage et l'entretien des puits de pétrole en Tunisie, pour le compte des compagnies pétrolières. Elle est classée en tant que société de service dans le secteur pétrolier au sens du code des hydrocarbures.

Son capital est détenu principalement par l'ETAP, avec une participation minoritaires d'autres entreprises publiques :

Répartition du capital :

- ETAP : 90 %
- ONM : 4%
- STIR : 4%
- SNDP : 2%

Dans l'esprit de ses fondateurs, CTF est venue doter le secteur de l'Energie en Tunisie d'un bras opérationnel de forage des puits qui était jusque-là entre les mains des compagnies étrangères et à même de permettre un transfert technique et technologiques

Au fur des années CTF, est devenue l'opérateur de référence pour les sociétés pétrolières en Tunisie et ses rigs ont sillonné tout le territoire Tunisien du Nord au sud jusqu'au zone les plus reculées de la république, réalisant quelques 300 puits et des centaines d'opération de Workover (entreien des puits).

CTF, opère dans un secteur caractérisé par une cyclicité, liée aux comportement des marchés du pétrole brut. Une augmentation sur le marché international des cours pétroliers engendrera un accroissement de l'investissement dans l'exploration et le développement et par conséquent une forte demande sur les rigs de forage et inversement.

Le marché pétrolier en Tunisie, était peu attractif comparativement aux marchés voisins comme l'Algérie ou la Libye avec des taux de découverte faibles et en petite quantité. Malgré la faible attractivité, un nombre important de sociétés pétrolières étaient présentes (environ 50) parmi lesquelles de grandes enseignes (Shell, ENI, OMV, BG, ANDARKO).

A partir de 2011, le secteur pétrolier a connu une déstabilisation grave en raison des campagnes médiatiques hostiles dans les médias et les réseaux sociaux auxquelles s'est ajoutée les contestations sociales dans le voisinage, le blocage des sites de production, et les grèves.



En 2014, la nouvelle constitution a élevé l'exploitation des ressources du sous-sol à un niveau constitutionnel, rendant l'octroi des permis de recherches et d'exploitation plus difficile.

La crise du covid en 2020 et 2021 a prolongé le secteur dans une crise profonde avec un arrêt quasi-total des activités de forage en Tunisie.

En 2022 et 2023 l'activité d'exploration et de développement s'est envolée, emportée par les prix de brut qui franchit, pour la première fois la barre de 100 dollars le baril à cause de la crise Russie- Ukraine.

Le gouvernement Tunisien a repensé une nouvelle stratégie « Tunisie 2035 » pour le secteur de l'Energie avec des objectifs d'augmenter la portion des énergies renouvelables à 35 % en 2035.

L'objectif de cette mission est de permettre aux dirigeants de CTF, à ETAP et à l'autorité de tutelle de mettre en place une nouvelle stratégie de CTF dans le cadre de ce nouveau contexte et de proposer les options et les orientations stratégiques à même de lui permettre de garantir sa croissance et son adaptation aux nouvelles conditions de marché.

Et enfin, de décliner la stratégie en plans d'actions, projets, objectifs et des plans pluriannuels (plan commercial, plan ressources humaines, plan opérationnel, plans financiers etc..) et d'en mesurer les impacts et les flux financiers (business plan).

3.2. EFFECTIF

L'effectif de la CTF est de plus en plus important, il a évolué pour atteindre en 2022 le nombre de 488 employés réparties comme suis :

- 158 personnels technico- administratifs,
- 330 personnels chantiers.

3.3. PARC APPAREILS

La CTF dispose de six appareils de forage (RIG)

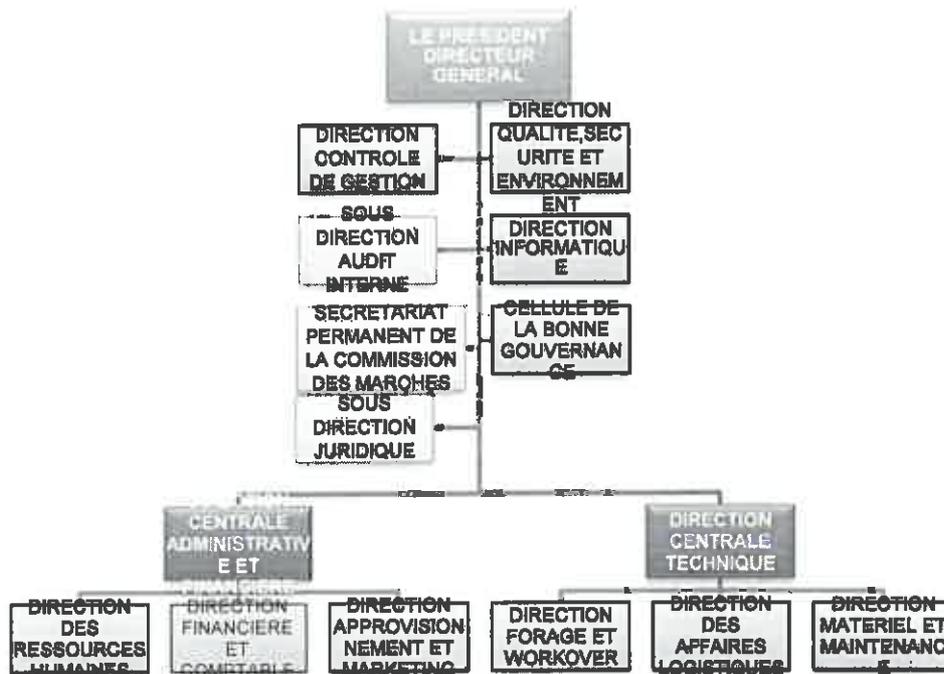
- CABOT 900 (mobile Rig)..... (RIG 01)
- OIME 750 (platform Rig)..... (RIG 02)
- CABOT 500 (mobil Rig)..... (RIG 03)
- OIL WELL E-2000 (land Rig)..... (RIG 04)
- CONTINENTAL EMSCO (Compact platform Rig)..... (RIG 05)
- MIDCO (Land Rig)..... (RIG 06)
- DRILLMEC (Land Rig)..... (RIG 07)

3.4. ORGANISATION

La structure organisationnelle de la CTF est strictement fonctionnelle. En date du 29 Mai 2017 un nouvel organigramme a été approuvé par un décret gouvernemental.

La nouvelle architecture est la suivante :





En outre le système de management de la CTF est certifié selon les 3 référentiels ISO 9001 V 2015, 14001 V 2015 et 45001 V 2018.

ARTICLE 3 : MISSION DU CABINET

3.1. OBJECTIF DE LA MISSION :

L'objectif de cette mission est de permettre aux dirigeants de CTF, à ETAP et à l'autorité de tutelle de mettre en place une nouvelle stratégie de CTF dans le cadre de ce nouveau contexte et de proposer les options et les orientations stratégiques à même de lui permettre de garantir sa croissance et son adaptation aux nouvelles conditions de marché.

Également, de décliner la stratégie en plans d'actions, projets, objectifs et des plans pluriannuels (plan commercial, plan ressources humaines, plan opérationnel, plans financiers etc..) et d'en mesurer les impacts et les flux financiers (business plan).

3.2. PHASES ET ACTIVITES :

PHASE I : Diagnostic stratégique :

Au terme de cette phase CTF s'attend à un rapport de diagnostic stratégique qui concerne les différents aspects tels que : (non limitatif)

1. Analyse du contexte macro et micro environnement de la CTF.
2. Analyse des opportunités et des menaces.
3. Analyse des points forts et des points faibles.
4. Analyse de la chaîne de valeur.
5. Une analyse de la position concurrentielle.
6. Une analyse de la situation du marché, son évolution et ses perspectives futurs.
7. Les ressources et compétences.
8. Les capacités stratégiques
9. La culture de CTF et les valeurs
10. Les parties prenantes
11. Analyse du portefeuille produits/ services.



12. Analyse de la chaîne logistique et l'organisation.
13. Structure des coûts.
14. Système d'information, organisation et ressources humaines.
15. Analyse financière (équilibre, rentabilité, solvabilité, endettement, etc.).

Et dans tous les cas toutes autres analyses jugées utiles par le cabinet.

Durant cette phase le cabinet doit entreprendre les diligences adéquate et les actions nécessaires qui sont en mesure de poser un diagnostic correct. Les actions suivantes peuvent être entreprises :

- Interview, questionnaire ou échanges avec la Direction de CTF,
- Interview ou questionnaire avec les directeurs et le staff de CTF,
- Consultation des documents internes de CTF (bilans, rapports de gestion, bilan social, étude existante etc..).
- Organisation de workshop.
- Entretien avec les responsables d'ETAP.
- Consultation des études sectorielles et notamment la stratégie du secteur de l'Energie à l'horizon 2035.
- Entretien avec les autorités.
- Entretien avec les autres parties prenantes.
- Et toutes autres actions jugées utiles par le cabinet.

Livrable 1 : un rapport de diagnostic complet.

PHASE II : proposition de la stratégie future et les options stratégiques :

Au terme de cette phase et sur la base des travaux de la phase I, le bureau de conseil va présenter :

- Une vision future de la CTF,
- la Mission de CTF
- les valeurs de CTF.
- des scénarios stratégiques avec divers horizons temporels (3,5 ,10 ans etc...) (le marché, le portefeuille des services, RH, l'organisation, le marketing, la logistique etc...)
- les orientations stratégiques : (le marché, le portefeuille des services, RH, l'organisation, le style de gouvernance, le partenariat stratégique, structure financière le marketing, la logistique etc...).

Livrable1 : Rapport sur les choix stratégiques envisageables et les orientations

Livrable 2 : : rapport de synthèse de la stratégie retenue par CTF

Phase III : Feuille de route et business plan.

Au terme de cette phase le cabinet est tenu de remettre à CTF, :

- la synthèse de la stratégie approuvée par CTF (au niveau de la phase II) qui devrait être alignée avec les orientations de la Tunisie notamment dans le domaine de l'exploration, le développement et la production des hydrocarbures.
- la feuille de route qui permet de déployer et décliner la stratégie de CTF sur un horizon temporel de 5 ans (plans d'action : Commercial, marché, portefeuille produit, Ressources humaines et organisation, système d'information, opérationnel, logistique gouvernance ...). Elle doit présenter des plans d'actions pluriannuels. (Le marché, le portefeuille des services, RH, l'organisation, le style de gouvernance, le partenariat stratégique, structure financière le marketing, la logistique etc...).



Un business plan : c'est la traduction financière des différents plan sur un horizons temporel de de 5 ans (objectifs financiers, ressources financières, restructurations, endettement, résultats, rentabilité, besoins de financement, états financiers prévisionnels, etc ...).

Livrable : Feuille de route et business plan financier.

3.4. LIVRABLES :

Chaque étape de la mission nécessite l'édition et la présentation à CTF, des documents de la part du cabinet de conseil :

Phases	Livrables	Délais de réalisation	de Paiement
Phase I	Livrable 1 : Rapport de diagnostic complet	30 jours à partir de la réunion de kick off	20 % du montant du marché après la validation du livrable.
Phase II-1	Livrable 2 : Rapport sur l'option stratégiques, les orientations, la vision, et les objectifs stratégiques conformément à la phase II	60 jours à partir de la date de validation du livrable 1	30 % du montant du marché après la validation du livrable
Phase II-2	Livrable 3 : synthèse de la stratégie approuvée par CTF	20 jours à partir de la date de validation du livrable 2	10 % du montant du marché après la validation du livrable
Phase III	Livrable 4 : Feuille de route et business plan financier	40 jours à partir de la validation du livrable 3	40 % du montant du marché après la validation du livrable

Ps : Les livrables seront validés par le comité de pilotage du projet. CTF dispose de 15 jours pour le faire. Chaque livrable rejeté par CTF doit être rectifié et remis dans un délai de 10 jours.

3.5. DEMARCHE :

Les bureaux de conseils soumissionnaires sont appelés à présenter en détail la démarche à adopter à chaque phase du projet.

Les outils de diagnostic qui seront utilisés, les instances à rencontrer, et les ateliers à organiser et toutes autres actions ou diligences nécessaires pour la réussite de la mission. Également la répartition des ressources par phase

CTF, prendra les charges et les frais supplémentaires relatifs à l'organisation des ateliers et des workshops, des déplacements et des hébergements dans un rayon de 100 Km de Tunis.

Le soumissionnaire

Cachet & signature



ANNEXES



ANNEXE N°1 : Fiche de renseignements généraux sur le soumissionnaire

Raison sociale :

N° de Matricule Fiscal :

Inscrit au registre de commerce sous le numéro :

Adhérent à la CNSS sous le n°

Adresse :

Téléphone:..... Fax :

Statut de la société : Sarl : S.A. :

Capital : DT

Activités de la société :

.....
.....
.....

Personnel de la société :

- Nombre de consultants

Nombre de personnel administratif.....

- Total du personnel.....

Nom de la Personne bénéficiant de la procuration et signant les documents relatifs à l'offre

.....

Qualité de cette personne (fonction)

Tunis le,.....

Lu et approuvé

Signature et cachet du soumissionnaire



<i>Compagnie Tunisienne de Forage</i>	<i>Consultation pour la Sélection d'un bureau spécialisé en stratégie d'entreprise</i>
-----------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------

**ANNEXE N°2 : Déclaration sur l'honneur de confidentialité
(Pour chaque membre de l'équipe intervenante)**

Je soussigné(e) (nom, prénom et qualité) (1).....
.....
CIN N° :

Agissant pour (Société).....

Adresse de la société.....

Déclare sur l'honneur maintenir une confidentialité totale sur toute information ou indication obtenue lors de la mission «Sélection d'un Bureau d'Etudes pour la mission de la stratégie de Compagnie Tunisienne de Forage et ce durant toute la mission.

Fait à Le

Signature et Cachet du soumissionnaire

Signature du membre de l'équipe

(1) Nom, prénom et qualité de l'intervenant



ANNEXE N°3 : Qualification du soumissionnaire

Critères	Réponse du soumissionnaire	Liste des références
Nombre d'années d'expérience	-	Justificatif de l'expérience du cabinet
Nombre de projets similaires (références dans le domaine de la stratégie d'entreprise)	-	Mentionnez la liste des missions similaires : - - -

Fait à.....le

Signature et Cachet du soumissionnaire



<i>Compagnie Tunisienne de Forage</i>	<i>Consultation pour la Sélection d'un bureau spécialisé en stratégie d'entreprise</i>
-----------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------

ANNEXE N°4 : Qualification de l'équipe intervenante

Equipe (minimum 3 membres)				
Membres	Spécialité	Niveau du diplôme	Expérience / Nombre de mission	Liste des missions similaires
Membre n°1 (1)	Expert principal en stratégie (chef de projet)			
Membre n°2 (2)	Expert dans le domaine pétrolier (recherche, exploration, forages pétroliers)			
Membre n°3 (3)	L'expert en Comptabilité, finance, gestion et RH			
Membre n°4 (3)	L'Expert en étude de marché et développement commercial			
Membre n° 5 (2)	Expert dans le domaine des rigs (appareil de forage)			

Les critères mentionnés dans les trois tableaux ci-dessus doivent être obligatoirement justifiés par les pièces (diplômes, certifications, attestations du client, PV de réception).

- (1) Le Nombre d'expert minimum est de trois experts dont obligatoirement l'expert principal.
- (2) Les membres n° 2 et 5 peuvent être une seule personne. (interchangeable).
- (3) Les membres n° 2 et 4 peuvent être une seule personne.(interchangeable).

Fait à..... le

Signature et Cachet du soumissionnaire



ANNEXE N°5 : Fiche des références du soumissionnaire pour des projets similaires

Organisme	Objet de la mission	Déroulement de la mission		Responsable du client à contacter	
		DU	AU	Nom	Téléphone

Les missions mentionnées dans le tableau ci-dessus doivent être obligatoirement justifiées par des pièces certifiées conformes (PV de réception ou attestation du client et tous autres documents justificatifs).

Fait à.....le

Signature et Cachet du soumissionnaire



<i>Compagnie Tunisienne de Forage</i>	<i>Consultation pour la Sélection d'un bureau spécialisé en stratégie d'entreprise</i>
-----------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------

ANNEXE N°6 : Fiche de présentation de l'équipe intervenante

Nom et Prénom	Diplômes	Fonction dans le projet de la CTF

Fait à.....le

Signature et Cachet du soumissionnaire



ANNEXE N°7 : SOUMISSION

Sélection d'un Bureau d'Etudes spécialisé pour la formulation de la stratégie de CTF

- Je soussigné (l) :
.....
- Agissant au nom et pour le compte de :
.....
- Sous le numéro :
.....
- Faisant élection de domicile à :
.....
- Agissant en qualité de :
.....
- Adhérent à la C.N.S.S sous le numéro :
.....

Après avoir pris connaissance de toutes les pièces énumérées ci-après du dossier de la consultation selon les procédures simplifiées N° : **Sélection d'un Bureau d'Etudes pour la formulation de la Stratégie de CTF**

Le dossier comprend les documents suivants :

- (1) La Soumission qui constitue l'acte d'engagement
- (2) Le Cahier des clauses administratives particulières (C.C.A.)
- (3) Le Cahier des clauses techniques particulières (C.C.T.)
- (4) Le bordereau des prix

Après avoir apprécié à mon point de vue et sous ma propre responsabilité, la nature et l'étendue des obligations contractuelles à exécuter.

Me soumetts et m'engage à exécuter lesdites obligations conformément aux conditions fixées par les documents visés ci-dessus moyennant les prix que j'ai établi moi-même dans les bordereaux des prix, en tenant compte de toutes les incidences directes et indirectes.

Montant total de l'offre en Dinar Tunisien « TTC » tel que présentée dans l'annexe 08 :

* En chiffres :

* En lettres :

.....
.....

.....
.....

Fait à : Le :

Nom, Signature et cachet du soumissionnaire
Suivi de la Mention : « bon pour soumission »
De la main du soumissionnaire"



ANNEXE N°8 : BORDERAU DE PRIX

Sélection d'un Bureau d'Etudes pour la Stratégie de CTF

Nom du Soumissionnaire..... :

Désignation	Prix HT En Chiffres	% TVA	Prix TTC En Chiffres
PHASE I: Diagnostic stratégique			
PHASE II-1 : Options stratégiques, orientations, Vision et objectifs stratégiques			
PHASE II-2 : Synthèse de la stratégie retenue par CTF			
PHASE III : feuille de route et business plan financier.			
TOTAL			

Total en toutes lettres (TTC) :.....

.....

Fait à, le :

LE SOUMISSIONNAIRE

Signature et Cachet



ANNEXE N°9 : Planning global d'exécution de la mission et budget tems

Sélection d'un Bureau d'Etudes pour la Stratégie de CTF

N°	PHASES	DUREE (H/J)	INTERVENANTS	Coût Homme / jour	Livrable
1	PHASE 1				Livrable 1
2	PHASE II-1				Livrable 2
2	PHASE II-2				Livrable 3
3	PHASE III				Livrable 4

Le soumissionnaire est tenu de remplir soigneusement toutes les rubriques de ce formulaire

Fait à :, le :

Signature et Cachet du SOUMISSIONNAIRE

