



**UMOA-Titres**

Bâtir un Marché intégré des Titres Publics

**TERMES DE REFERENCE :**

**POUR LE RECRUTEMENT D'UN PRESTATAIRE (CONSULTANT INDIVIDUEL  
CABINET CONSEIL OU AGENCE DE COMMUNICATION) EN BRAND  
MANAGEMENT POUR L'ELABORATION DE LA STRATEGIE DE  
COMMUNICATION INSTITUTIONNELLE DE L'UMOA-Titres**

## **I. CONTEXTE**

L'UMOA-Titres (UT) est une agence régionale créée pour accompagner les Etats membres de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) dans la mobilisation de leurs ressources financières sur les marchés de capitaux à des coûts maîtrisés.

Sous la direction et le contrôle du Conseil des Ministres de l'UMOA, l'UT est administrée par un Conseil d'Orientation présidé par le Gouverneur de la BCEAO, son président statutaire. Installée à Dakar, au Sénégal, dans les locaux de la Direction Nationale de la BCEAO, l'UT est une structure légère et flexible, fonctionnant avec un effectif réduit, hautement qualifiée en ingénierie financière, macroéconomie, statistique et économétrie.

Dans le cadre de la mise en œuvre de son plan stratégique ainsi que de la création de la fonction Communication institutionnelle, l'UT entend déployer une communication institutionnelle optimale dans le but de développer sa notoriété et accroître sa visibilité sur les canaux de communication appropriés, qu'ils soient online ou offline.

La stratégie de communication institutionnelle de l'UT devra regrouper l'ensemble des actions visant à promouvoir efficacement l'image de l'Institution, vis à vis du Conseil d'Orientation, des partenaires, du personnel, des acteurs du marché financier régional et international et enfin le grand public.

Par conséquent, nous sommes à la recherche d'un consultant individuel, d'un cabinet conseil ou d'une agence de communication spécialisée en brand management pour l'élaboration d'une stratégie de communication institutionnelle complète, détaillée et alignée aux objectifs stratégiques de l'UT.

## **II. OBJECTIFS, CIBLES ET MISSIONS ATTENDUES**

### **1. Objectifs de la mission**

Les objectifs de cette stratégie institutionnelle sont les suivants :

- Créer une image forte dans l'esprit des cibles de l'UT ;
- Promouvoir et renforcer l'image de marque de l'UT en augmentant constamment son taux de notoriété (Top Of Mind) et sa visibilité ;
- Accroître son leadership, sa considération et sa recommandation par les acteurs du Marché Régional des Titres Publics ;
- Identifier et diffuser le positionnement approprié de l'UT ;
- Développer le capital de marque de l'UT ;
- Permettre à l'UT de se différencier sur le marché financier régional et international.

## 2. Cibles

Cette stratégie de communication institutionnelle aura pour cibles :

- Le Conseil d'Orientation de l'UT ;
- Le Conseil des Ministres de l'UEMOA et les autorités financières nationales (MEF) des pays de l'Union ;
- Les acteurs du marché financier régional et international ;
- Les Trésors publics nationaux des Etats de la zone UEMOA ;
- Les partenaires de l'UT notamment FSD Africa, AFMI, BAD, CISI, Banque Mondiale, FMI, CREPMF, BRVM, BCEAO ;
- Les agents de l'UT ;
- Le grand public.

## 3. Missions attendues du prestataire

Le prestataire (consultant individuel, cabinet conseil ou agence de communication) spécialisé en brand management aura pour principale mission d'appuyer l'UT à concevoir une stratégie de communication dans le but de développer sa notoriété et accroître sa visibilité et son image de marque sur le plus grand nombre de canaux de communication adaptés à ses cibles. Autrement dit, de transformer l'UT en une véritable marque.

Pour ce faire, les travaux du prestataire devront adresser les chantiers suivants :

- la communication externe ;
- la communication interne;
- la communication-plaidoyer vis-à-vis des décideurs (Conseil d'Orientation et les Etats de la zone UEMOA) ;
- la communication événementielle (les actions RSE, le sponsoring, les relations publiques et les relations média.).
- ou tout autre action suggérée et validée par l'institution.

La stratégie proposée devra prendre en compte une proposition de procédure de communication de crise.

Le soumissionnaire devra proposer une méthodologie claire, détaillée et adaptée à l'atteinte des objectifs fixés.

### III. DUREE DE LA MISSION

La durée totale de la mission devra être proposée par les soumissionnaires en tenant compte des détails des titres II et III précédents. En tout état de cause, elle ne devra pas excéder quatre-vingt-dix (90) jours calendaires à compter de la date de signature du contrat.

### IV. PROFIL DU PRESTATAIRE

Le soumissionnaire doit :

- justifier de très bonnes références en matière d'élaboration de stratégie de communication institutionnelle ;
- justifier d'une expérience d'au moins dix (10) ans dans l'élaboration et le pilotage de stratégies de communication institutionnelle et/ou de brand management pour le compte d'institutions et/ou d'entreprises nationales, régionales ou financières ;
- disposer, dans son portefeuille client, de marques de renommée internationale et/ou panafricaine;
- démontrer sa bonne connaissance de l'environnement de la zone UEMOA ;
- démontrer sa bonne connaissance du secteur financier .

### V. MODALITES DE PRESENTATION DE LA PROPOSITION

#### 1. Présentation de la proposition

La proposition sera présentée en version papier comprenant la proposition technique ainsi que la présentation du cabinet en trois (3) exemplaires et l'offre financière en un (1) exemplaire, sous plis fermés et scellés. **Les propositions techniques et financières seront placées dans des enveloppes différentes portant chacune le titre correspondant.**

Une enveloppe comportant les deux (02) offres portera les mentions suivantes :

Au coin supérieur gauche :

**SELECTION D'UN PRESTATAIRE SPECIALISE EN BRAND MANAGEMENT POUR  
L'ELABORATION D'UNE STRATEGIE DE COMMUNICATION INSTITUTIONNELLE AU  
PROFIT DE L'UMOA-Titres**

**« A N'OUVRIR QU'EN COMMISSION »**

Au centre :

**MONSIEUR LE DIRECTEUR DE L'UMOA-Titres**  
**Boulevard Charles De Gaulle**  
**Agence Principale de la BCEAO, 5<sup>ème</sup> ETAGE BUREAU 528**  
**BP : 4709 DAKAR - RP - SENEGAL**

## **2. Proposition technique**

Le prestataire devra fournir les informations ci-après :

- une lettre de soumission de la proposition technique conformément au modèle obligatoire en annexe 1 ;
- une note claire et précise faisant état d'une bonne compréhension des termes de référence et présentant la méthodologie à utiliser pour la réalisation de la mission ;
- un chronogramme d'exécution de la mission ;
- une liste de missions réalisées dans le cadre de missions analogues ;
- le descriptif détaillé de 3 missions similaires réalisées par ses soins, comprenant le client concerné et ses contacts, la durée, les prestations effectuées, le budget et les résultats obtenus et les attestations de bonne fin d'exécution de missions ;
- le curriculum vitae de toute personne qui interviendra dans la mission (les diplômes obtenus, les expériences professionnelles acquises, les fonctions occupées et éventuelles distinctions reçues). Ces références seront constituées par une description détaillée des interventions similaires, ainsi que du nom des clients qui en ont bénéficiées ;
- la ventilation des tâches notamment en termes d'homme/jour ;
- tout document complémentaire jugé utile qui pourrait être ajouté à l'offre.

## **3. Proposition financière**

L'offre financière devra présenter de manière distincte :

- la lettre de soumission de la proposition financière conformément au modèle obligatoire en annexe 2 ;
- les honoraires ;
- les frais de déplacement si nécessaire ;
- les frais de logistique si nécessaire (secrétariat, télécommunication, etc.).

Toute prestation proposée par le soumissionnaire dans son offre et pour laquelle aucun prix n'est fourni, sera considérée comme incluse dans la proposition principale et ne donnera lieu à aucune facturation supplémentaire. Le montant de l'offre du soumissionnaire doit correspondre à 100% des livrables requis pour ce marché.

La proposition financière, prenant en compte **chaque étape de la mission, doit parvenir à l'UT sous pli fermé. Elle doit être séparée de l'offre technique comme indiqué plus haut et être exprimée en francs CFA hors taxes.** Elle devra inclure tous les frais nécessaires à la bonne conduite de la mission. La langue de travail pour cet appel d'offres est le français. Toute offre formulée dans une langue autre que le français ne sera pas recevable. Les prix seront fermes et non révisables. En cas de contradiction entre les montants en lettres et les montants en chiffres, les premiers feront foi. En cas de conflit entre le montant inscrit sur la lettre de soumission de la proposition financière et celui des devis assujettis, le montant de la lettre de soumission fera foi.

#### **4. Groupement de consultants**

Les soumissions des groupements de consultants ne sont pas recevables

#### **5. Sous-traitance**

La sous-traitance ne sera pas acceptée dans le cadre du présent marché.

#### **6. Variantes**

Les variantes ne seront pas acceptées dans le cadre du présent marché.

### **VI. EVALUATION DES OFFRES**

L'UMOA-Titres se réserve le droit d'accepter ou de rejeter toute offre, et d'annuler l'appel d'offres en rejetant toutes les offres, à tout moment, avant l'attribution du marché.

L'évaluation des offres sera conduite en deux (2) phases :

- analyse des propositions techniques ;
- analyse des propositions financières.

Préalablement à l'évaluation des soumissions, l'UT se réserve le droit de procéder à la vérification de conformité des soumissionnaires vis-à-vis de l'administration fiscale et de la sécurité sociale ainsi qu'à la législation relative à la lutte contre le blanchiment de capitaux et au financement du terrorisme en vigueur dans l'Union Monétaire Ouest Africaine.

Sur le plan opérationnel, l'évaluation des soumissions se fera en deux (2) phases. Dans un premier temps, seules les propositions techniques seront ouvertes et examinées au regard des exigences

définies dans les termes de référence. Ensuite, les propositions financières des soumissionnaires dont les offres techniques ont atteint le score minimal de 70 points sur 100 seront ouvertes et analysées. Enfin, une synthèse des notes techniques et financières sera faite pour retenir le soumissionnaire.

## **1. Evaluation des propositions techniques**

L'évaluation technique s'appuiera sur les critères suivants :

### **a. La capacité organisationnelle et l'expérience du prestataire pour la mission (30 points) :**

- le nombre d'années d'expérience et les références pertinentes dans l'élaboration de stratégie de communication institutionnelle ;
- le nombre de dossiers similaires traités (Institutions financières, institutions régionales, États membres de l'Union) ;
- la présentation du prestataire et son organisation interne.

### **b. L'approche méthodologique et le plan de travail (35 points) :**

- la compréhension de la mission, de la problématique et des objectifs visés ;
- les dispositions envisagées pour la réalisation de la mission ;
- le chronogramme d'intervention.

### **c. Les qualifications et compétences des intervenants (35 points) :**

- la référence des intervenants : (qualifications, diplômes et expériences professionnelles)
- la qualité des dossiers similaires traités par le prestataire (taille, prestations effectuées, budget, résultats, etc).

Seules les propositions techniques qui auront totalisé un minimum de 70 sur 100 points seront qualifiées pour l'évaluation financière. Au cas où aucun des consultants en lice n'a obtenu le score minimal de qualification ci-dessus indiqué, l'UT se réserve le droit d'inviter à des négociations le soumissionnaire qui aurait réuni la note technique la plus élevée.

## **2. Evaluation des propositions financières**

Préalablement à l'analyse des offres financières, il sera procédé aux ajustements des prix en cas d'erreurs arithmétiques. De même, s'il y a une contradiction entre les prix indiqués en lettres et en chiffres, le montant en lettres fera foi.

Les propositions financières seront notées sur un total de 100 points. Après la vérification de la régularité, les coûts ajustés le cas échéant, feront l'objet de notation. L'offre la moins disante obtiendra la note maximale de 100 points. Les autres propositions qualifiées auront une note financière (NF) calculée sur la base de la formule suivante :

$$NF = (PO/P) \times 100$$

Avec : PO = Prix de l'offre la moins disante retenue

P = Prix proposé par le soumissionnaire

### **3. Notation totale**

La note totale de chaque offre de services retenue sera calculée pour chaque soumissionnaire qualifié, en additionnant :

- 80% des points obtenus pour la proposition technique ;
- et 20% des points obtenus pour la proposition financière.

Les soumissionnaires seront classés par ordre décroissant de la note totale. Le Consultant individuel retenu sera celui qui aura obtenu la note totale la plus élevée. Toutefois, avant l'attribution du contrat, des négociations techniques et financières seront menées avec ce dernier en vue de parvenir à un accord sur tous les points. En cas d'échec des négociations, l'UT se réserve le droit d'engager des négociations avec le soumissionnaire classé deuxième. Le délai de négociation ne devrait pas excéder un (1) mois à compter de la date de notification provisoire au soumissionnaire, sauf accord préalable écrit de l'UT.

## **VII. DISPOSITIONS PARTICULIERES**

### **1. Date et lieu de dépôt des offres**

Les offres devront parvenir à l'Agence Principale de la BCEAO, siège de l'UMOA-Titres le 02 décembre 2021 à 16H (heure de Dakar) au plus tard, délai de rigueur, à l'adresse ci-après :

**UMOA-Titres**  
**AGENCE PRINCIPALE DE LA BCEAO**  
**5<sup>ème</sup> ETAGE BUREAU 528**  
  
**BOULEVARD DE GAULLE**  
**BP 4709 DAKAR – SENEGAL**

**Les offres transmises par la poste, DHL ou Chronopost, etc, dans les délais requis, seront acceptées, l'heure de livraison faisant foi. Toutefois, aucune offre soumise par messagerie électronique ne sera acceptée.**



## **2. Durée de validité de l'offre**

La durée de validité de l'offre est de soixante (60) jours à compter de la date limite de dépôt. Le prestataire restera engagé par son offre pendant toute cette durée. Si l'évaluation n'a pu s'achever pendant le délai sus-indiqué, l'UT invitera les soumissionnaires à proroger le délai de validité de leurs propositions.

## **3. Notification du résultat de l'analyse de l'offre et recours des soumissionnaires**

Le prestataire dont l'offre est retenue sera informé avant l'expiration de la période de validité des offres. L'UT engagera des négociations avec l'adjudicataire, en vue de parvenir à un accord sur tous les points et signer, le cas échéant, le contrat y afférent.

Les termes de la collaboration avec le prestataire retenu seront régis par un contrat de prestation de services.

En cas d'échec des négociations avec le prestataire pressenti, l'UT se réserve le droit d'inviter le consultant classé deuxième pour des discussions pouvant aboutir à la signature d'un contrat. Après l'attribution du marché, les autres soumissionnaires seront informés par écrit au soin du commanditaire. Ces derniers pourraient, dans ce cas, formuler un recours adressé à Monsieur le Directeur de l'UMOA-Titres, dans un délai de cinq (05) jours ouvrés à compter de la date de notification des résultats. Passé ce délai, les soumissionnaires sont considérés comme forclos. L'UT répondra aux requêtes pertinentes des soumissionnaires dans un délai de dix (10) jours à compter de sa saisine. Passé ce délai, si l'UT ne répond pas, le recours est considéré comme rejeté.

## **VIII. INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES**

Il n'est pas exigé de garantie de soumission. Cependant, des pièces administratives et financières complémentaires attestant de la régularité et des performances techniques et financières pourraient être exigées au soumissionnaire attributaire avant la signature du contrat de marché.

Toute demande d'informations complémentaires devra être adressée à :

**UMOA-Titres**  
**AGENCE PRINCIPALE DE LA BCEAO**  
**5ème ETAGE BUREAU 528**  
**BOULEVARD DE GAULLE**  
**BP : 4709 DAKAR- SENEGAL**  
**E-mail : [administration@umoatitres.org](mailto:administration@umoatitres.org)**

Les demandes d'informations complémentaires devront parvenir à l'UT, dix (10) jours au moins avant la date limite de remise des offres, sous peine de rejet. L'UT se réserve le droit de ne pas donner suite à une demande d'informations complémentaires parvenue hors délai.

.....//.....

**ANNEXE 1 : Formulaire de soumission de la proposition technique**  
(indiquer le lieu et la date)

A l' attention de :

**MONSIEUR LE DIRECTEUR DE L'UMOA-Titres**

Adresse complète

**Objet : Sélection d'un prestataire spécialisé en brand management pour l'élaboration de la stratégie de communication institutionnelle de l'UMOA-Titres**

Nous, soussignés.....soumettons par la présente, une proposition technique pour la sélection d'un prestataire spécialisé en brand management pour l'élaboration de la stratégie de communication institutionnelle au profit de l'UMOA-Titres.

Nous déclarons par la présente que toutes les informations et affirmations faites dans cette offre sont authentiques et acceptons que toute déclaration fallacieuse ou simplement erronée, puisse conduire à notre disqualification.

Notre proposition engage notre responsabilité et, sous réserve des modifications résultant d'éventuelles négociations du marché, nous nous engageons, si elle est retenue, à commencer la prestation, au plus tard à la date convenue lors des négociations.

Signataire mandaté

Nom et titre du signataire

**ANNEXE 2 : Formulaire de soumission de la proposition financière**  
(indiquer le lieu et la date)

A l' attention de :

**MONSIEUR LE DIRECTEUR DE L'UMOA-Titres**

Adresse complète

**Objet : Sélection d'un prestataire spécialisé en brand management pour l'élaboration de la stratégie de communication institutionnelle de l'UMOA-Titres**

Nous, soussignés.....soumettons par la présente, une offre de prix pour la sélection d'un prestataire spécialisé en brand management pour l'élaboration de la stratégie de communication institutionnelle au profit de l'UMOA-Titres, pour un montant de .....FCFA HT/HD.

Nous déclarons par la présente que toutes les informations et affirmations faites dans cette offre sont authentiques et acceptons que toute déclaration fallacieuse ou simplement erronée, puisse conduire à notre disqualification.

Notre proposition engage notre responsabilité et, sous réserve des modifications résultant d'éventuelles négociations du marché, nous nous engageons, si elle est retenue, à commencer la prestation, au plus tard à la date convenue lors des négociations.

Signataire mandaté

Nom et titre du signataire