

# NOUAKCHOTT INFO QUOTIDIEN

Visitez notre Site web  
www.mapeci.com  
www.nouakchottinfo.com  
E-mail: nouakchottinfo@yahoo.fr

Prix: 100<sup>UM</sup>  
Etranger: 1<sup>EUR</sup> - 1<sup>US</sup>

## Additifs au contrat d'approvisionnement pétrolier

# GALAXY DEMANDE LE REEXAMEN DE LA PROCÉDURE

**D**ans une correspondance adressée le 23 février au ministre de l'hydraulique et de l'Energie avec ampliations au Président du GPP, au Directeur Général de la MEPP et à l'Administrateur Général de la SNIM, M Gian-Luigi Sorcinelli Directeur Général Afrique de l'Ouest de GALAXY ENERGY INTERNATIONAL, le partenaire stratégique pour l'approvisionnement en produits pétroliers de la Mauritanie au titre de l'année 2002 et 2003 déclare constater avec "étonnement que la société Trafigura est toujours retenue comme adjudicataire de l'appel d'offres du 23 novembre 2003 et ceci malgré leurs modifications relatives au contrat type présentes dans le dossier de l'appel d'offre".

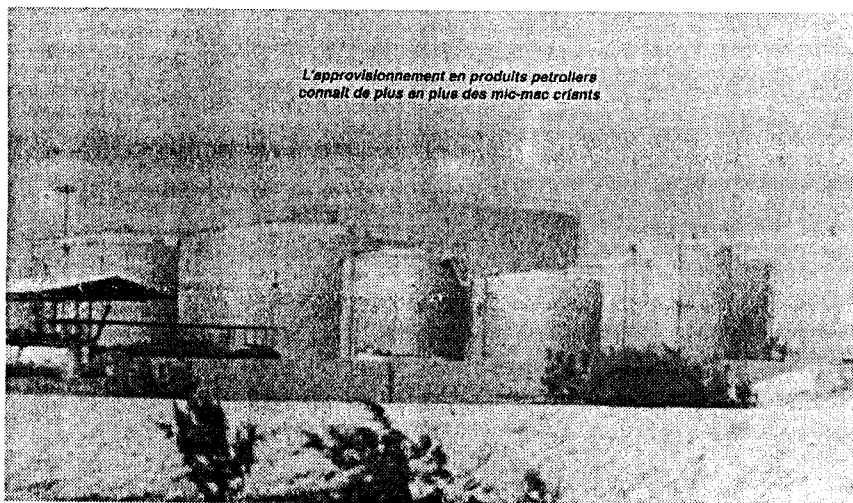
M Sorcinelli a rappelé dans cette lettre, que la société Trafigura "a obtenu le marché de la Mauritanie à des conditions plus favorables que celles objet de l'Appel d'Offres lésant ainsi les différents soumissionnaires au dit Appel d'Offre qui ont eu à concourir à des conditions plus contraignantes".

Et l'ancien partenaire stratégique de poursuivre qu' " il est maintenant évident que les multiples modifications au contrat d'approvisionnement quant à la base de fixation du prix de vente, des termes de livraisons ainsi quant au rachat du stock de sécurité, nuisent considérablement à l'économie mauritanienne".

Ainsi Galaxy Energy international loin de désarmer a confirmé en fin de sa correspondance à ses différents interlocuteurs son intérêt pour le marché mauritanien en ligne avec les diverses clauses originales du dossier d'Appel d'Offre et souhaité que la procédure sera réexaminée, au nom de la justice et de l'équité pour les différents soumissionnaires.

La controverse soulevée par les additifs de Trafigura se retrouve donc relancée et cette fois par un puissant opérateur extérieur qui

En effet, selon une étude (dont nous publions une partie en page 3) menée par des acteurs du secteur pétrolier mauritanien, acteurs



*L'approvisionnement en produits pétroliers connaît de plus en plus des mic-mac criants*

s'estime lésé dans une compétition qui n'aura pas été saine. La balle est dans le camp mauritanien et on ne sait pas qu'elle sera l'attitude des autorités par rapport à la question. Toujours est-il que l'on sait que du temps de Galaxy on ne se rappelle pas de mic-macs aussi criants dans l'approvisionnement du pays, que ceux constatés avec Trafigura.

### Galaxy au secours des contestataires

Galaxy vient donc par sa lettre de dénoncer les additifs au nouveau contrat, décriés déjà, par une partie des acteurs du secteur pétrolier mauritanien.

ayant contesté le nouveau contrat avec Trafigura, les additifs consentis à Trafigura comporteraient plusieurs éléments ayant un impact préjudiciable pour les acheteurs et, sur les consommateurs mauritaniens, avec l'augmentation importante de la facture pétrolière et ultérieurement l'augmentation du prix à la pompe.

Ces experts chiffrent le surcoût découlant directement des additifs à près de 5 millions de dollars US (environ 1.5 milliards d'ouguiyas) et les risques évidents de surfacturation à près de 13 millions de dollars US (environ 4 milliards d'ouguiyas).

# Galaxy demande le réexamen de la procédure

### RÉPARTITION DES SURCOÛTS (EXTRAITS DE L'ÉTUDE)

#### 1. Surcoût de financement: 1.297.620 USD

Ce surcoût s'explique par l'obligation faite aux Marketers de racheter et de financer le stock de sécurité avant la fin du contrat de Trafigura. Dans le cahier des charges initial, Trafigura devait assumer seul ce coût de financement.

#### 2. PERTES SUR RACHAT DU STOCK DE SÉCURITÉ: 563'651.25 USD

Les Marketers doivent acheter pour leur compte en maintenir le stock de sécurité alors que sa mise en vente incombait à Trafigura pendant toute la durée du contrat. Or, le marché aujourd'hui est beaucoup plus élevé que le marché à terme. Donc, les acheteurs achètent aujourd'hui le stock de sécurité à un prix beaucoup plus élevé que le prix de vente à la fin du contrat.

#### 3. PERTES DE PRODUITS: 1'483'185.61 USD

Les Marketers assument seuls les pertes de produits sur le stock de sécurité et le stock outil (coulages, évaporation etc. en bacs à Nouadhibou) alors que selon le cahier des charges, ces pertes étaient supportées par le fournisseur. Le montant des pertes se base sur les pertes effectivement subies par l'ancien fournisseur Galaxy.

En raison de la vétusté des installations de la raffinerie de Nouadhibou, ces pertes risquent encore de s'accroître pendant les deux prochaines années.

#### 4. ASSURANCE DES PRODUITS: 860'000 USD

L'assurance des produits passe à la charge des Marketers alors que selon le cahier des charges elle était payée par le fournisseur.

#### 5. RACCOURCISSEMENT DU DÉLAI DE PAIEMENT: 451'600 USD

Par le transfert de propriété au déchargement, le délai de paiement court plus tôt que nécessaire.

#### 6. FRAIS BANCAIRES: 126'150 USD

Il s'agit des frais bancaires supportés par les Marketers au titre des lettres de change remis en paiement des stocks de sécurité.

#### B. RISQUES DE SURFACTURATION

#### 7. SYSTÉMATIQUE AU MOMENT DES HAUSSES DE MARCHÉ: 12'000'000 USD

Les prix sont fixés à la date de chargement du tanker et non plus, comme l'exigeait le cahier des charges, à la date de transfert en bacs.

Cela ouvre la porte à tous les abus car les Marketers n'ont aucun contrôle sur les mouvements des tankers et n'ont pas de moyens de vérifier s'ils ont effectivement été chargés à la date indiquée par le

fournisseur. Ce dernier peut donc profiter des hausses de marché qu'il refacturera aux Marketers tout en dégageant une importante marge bénéficiaire pour lui.

Comme par hasard, Trafigura annonce que 50% de ses livraisons de janvier ont été chargées le même jour, soit le 7 janvier 2004, date qui coïncide avec une hausse ponctuelle du marché pétrolier.

#### 8. SURFACTURATION DU FRET: 1'200'000 USD

Le fret est calculé sur des cotations données par des courtiers maritimes à la demande du fournisseur alors que le cahier des charges imposait au fournisseur le taux AFRA qui est universellement applicable.

Cela induit un risque de surfacturation du fret car il se base sur des cotations faites à la demande du fournisseur sans moyen de contrôle de la part des Marketers.

En conclusion, l'additif entraîne des surcoûts et des risques de surfacturation évidents sans pourtant apporter le moindre avantage aux Marketers. Ceux-ci achèteront plus chers les produits pétroliers ce qui entraîne une hausse des prix à la pompe et une mobilisation encore plus importante de devises auprès de la Banque Centrale de Mauritanie.