

MADERA CERO DEFORESTACION

CAHIER DES CHARGES POUR LA PASSATION DE CONTRATS D'ASSISTANCE TECHNIQUE ET DE SOUTIEN À L'ÉLABORATION DE MODÈLES DE TRANSFORMATION EN MATIÈRE DE NEARSHORING ET DE FACILITATION DES ÉCHANGES

Mars 2025

1/ Contexte

Le projet "Zero Deforestation Timber" est une initiative financée par la Commission européenne dans le cadre du programme AL-INVEST Verde, qui vise à promouvoir la **croissance durable et la création d'emplois en Amérique latine**. Ce programme favorise la transition vers des économies à faible émission de carbone, économes en ressources et dotées de modèles de production circulaire, en encourageant l'adoption de pratiques durables dans des secteurs stratégiques.

Dans son appel 2024, le programme AL-INVEST Green met particulièrement l'accent sur la conformité avec le règlement (UE) 2023/1115, connu sous le nom de EUDR (*European Union Deforestation Regulation*), qui établit des critères stricts pour garantir que les produits importés dans l'Union européenne ne contribuent pas à la déforestation et respectent les normes de durabilité.

C'est dans ce contexte que le projet "Zero Deforestation Timber" a été approuvé sous la direction de l'**Association technique internationale des bois tropicaux (ATIBT)** et avec la participation de la coopérative **Tuumben Kooben**, en collaboration avec le ministère du développement économique de Quintana Roo (SEDE) et le ministère de l'environnement, de la biodiversité et du changement climatique de Campeche (SEMABICE). L'ATIBT est reconnue pour son travail dans le développement d'une industrie du bois tropical durable et éthique, alignée sur la législation locale et internationale, mettant en avant le bois comme une ressource renouvelable essentielle pour le développement socio-économique des pays producteurs.

La région de la péninsule du Yucatan, en particulier les États de Campeche et de Quintana Roo, est riche en biodiversité et possède un vaste réseau d'ejidos forestiers qui jouent un rôle clé dans la conservation de l'environnement et le développement économique local. Ces ejidos, considérés comme des piliers de la gestion durable des forêts, sont confrontés à d'importants défis pour répondre aux normes internationales et accéder à des marchés à forte valeur ajoutée.

Dans ce contexte, l'objectif principal du projet est de **renforcer les capacités productives et commerciales des ejidos forestiers**, en favorisant leur **intégration dans des chaînes de valeur durables qui répondent aux exigences du marché européen**. Pour ce faire, le projet développera les activités spécifiques suivantes entre mai 2025 et février 2026 :

- Ateliers pratiques pour la mise en œuvre de modèles de transformation du *nearshoring*.
- Développement d'actions commerciales pour mettre en relation les ejidos forestiers et les acheteurs du marché européen.

Cette initiative représente une étape stratégique vers la consolidation d'un secteur forestier plus compétitif, durable et tourné vers l'international.

2/ Objet du contrat et tâches spécifiques

L'objectif de cet appel d'offres est d'engager une société de conseil (ou une association temporaire d'entreprises) ayant de l'expérience dans le secteur forestier, le commerce international et la gestion des ejidos dans la péninsule du Yucatan, pour l'exécution des activités clés suivantes :

A. Atelier pour le développement de modèles de transformation *en nearshoring* (Activité A2.3) :

Cet atelier vise à renforcer la capacité de transformation et d'adaptation des ejidatarios en identifiant et en développant des modèles d'entreprise basés sur la transformation du *nearshoring*. Cette approche implique la délocalisation ou le renforcement de la production dans des lieux plus proches des marchés de destination, réduisant ainsi les coûts logistiques et facilitant l'accès aux clients internationaux.

Ce processus devrait déboucher sur des projets viables qui permettront aux ejidos d'accéder aux marchés internationaux avec des produits à plus forte valeur ajoutée, en tirant parti de leur potentiel productif et en garantissant une intégration compétitive dans les chaînes d'approvisionnement régionales.

Tâches spécifiques

Le consultant doit coordonner et animer deux ateliers avec des méthodologies participatives, ciblant au moins 20 ejidatarios, avec les éléments clés suivants :

- Diagnostic et identification des opportunités : Évaluation initiale visant à déterminer la faisabilité de l'intégration des ejidos dans les chaînes de valeur internationales dans le cadre de programmes de transformation productive.
- Développement de stratégies d'innovation : mise en œuvre d'outils pour optimiser les processus de production et ajouter de la valeur aux produits forestiers.
- Exploration des mécanismes de financement : analyse et caractérisation des schémas de financement mixte pour la capitalisation des projets.
- Identification de projets bancables : formulation d'au moins cinq projets orientés vers l'exportation de produits forestiers avec accès aux lignes de soutien du ministère du développement économique de Quintana Roo.

Indicateurs de réussite :

- **20 ejidatarios** ont participé à l'atelier.
- **5 projets viables** de *nearshoring* identifiés et alignés sur les lignes de soutien du gouvernement.

Méthodologie et approche :

L'atelier sera basé sur la méthodologie **LEAN**, qui promeut la construction de modèles d'entreprise agiles et efficaces. Présentation des concepts de base et des outils de diagnostic (par exemple le Lean Canvas et l'analyse SWOT). Les sujets à développer sont les suivants :

1. Identification des opportunités de transformation *en nearshoring* - Utilisation d'une dynamique de brainstorming avec la participation des producteurs, des importateurs et des communautés locales.
2. Développement du modèle économique - Application d'outils visuels pour définir la proposition de valeur et la structure financière de l'entreprise.
3. Identification des alliés stratégiques - Cartographie des acteurs clés et détermination des rôles de collaboration dans la chaîne de valeur.
4. Définition de la stratégie commerciale - Préparation de pitches et simulations de présentations commerciales.
5. Possibilités de financement - Identification des sources de soutien financier, en mettant l'accent sur les programmes du ministère du développement économique de Quintana Roo.

B. Facilitation du commerce d'exportation (Activité A3.1) :

Cette activité vise à identifier les possibilités d'accès à des marchés à plus forte valeur ajoutée pour les ejidos producteurs de bois participants de Campeche et de Quintana Roo. Elle cherche à établir des liens commerciaux avec des entreprises acheteuses qui facilitent l'insertion de ces acteurs sur le marché européen.

Le consultant en charge veillera à ce que ces opportunités soient conformes aux réglementations internationales et aux normes de durabilité, en s'assurant que la commercialisation des produits du bois est alignée sur les exigences du marché mondial et contribue à renforcer la chaîne de valeur internationale.

B.1 Formation commerciale pour les ejidos et les MPME

Avant la réunion commerciale, le consultant concevra et mettra en œuvre au moins une session de formation destinée à **20 ejidatarios**, dans le but de renforcer leurs capacités dans des domaines clés pour la commercialisation des produits forestiers sur les marchés internationaux. La formation se concentrera sur :

- Exigences du marché européen : réglementations environnementales et commerciales applicables, y compris le règlement (CE) n° 2023/1115.

- Certifications de durabilité et de traçabilité : des normes indispensables pour l'exportation de produits forestiers.
- Processus commerciaux internationaux : stratégies pour une négociation efficace avec les acheteurs européens.

Indicateurs de réussite :

- **20 ejidatarios** formés aux compétences commerciales et à l'exportation.

Méthodologie et approche :

- Développement de compétences pour la création d'un argumentaire de vente efficace.
- Préparation et organisation du matériel et de la documentation commerciale nécessaires.
- Stratégies de négociation et de communication dans des environnements internationaux.

B.2 Facilitation du commerce interentreprises (B2B)

Le consultant organisera au moins un événement commercial pour au moins **100 participants**, y compris des ejidatarios, des représentants d'entreprises acheteuses, des institutions gouvernementales, des parties prenantes au projet et d'autres acteurs clés. Cette réunion sera conçue pour faciliter la connexion entre les ejidos et les acheteurs potentiels pour le marché européen, en promouvant les opportunités d'affaires et en facilitant les opportunités commerciales.

Activités événementielles

- **Convocation des acteurs clés**, y compris les sociétés d'achat pour le marché européen, les représentants des marchés européens, les sociétés du secteur local, les représentants des administrations publiques, entre autres.
- **Conception et gestion d'un programme d'activités**, y compris :
 - Présentations techniques et commerciales.
 - Tables de négociation et rondes d'affaires.
 - Des espaces pour l'échange de bonnes pratiques.

Indicateurs de réussite :

- Organisation d'au moins **une réunion d'affaires** pour atteindre au moins **100 représentants**.

Méthodologie et approche :

- Élaboration d'un planning complet de l'événement, définissant les activités, les horaires et les rôles.

- Conseils sur la création de présentations commerciales mettant en évidence les caractéristiques distinctives des produits de l'ejido.
- Faciliter les réunions d'affaires, en veillant à ce qu'elles soient productives et orientées vers la conclusion d'accords commerciaux.
- Mise en œuvre de mécanismes d'évaluation, y compris des enquêtes et le suivi des accords postérieurs à l'événement. ainsi que l'affectation de personnes clés dans l'ejido pour assurer la continuité des engagements commerciaux acquis.

B.3 Gestion et facilitation des échanges

Le consultant supervisera et exécutera des actions commerciales qui facilitent l'établissement de liens efficaces entre les ejidatarios et le marché européen. À cette fin, il/elle se concentrera sur l'identification des opportunités commerciales, la gestion des processus réglementaires et le soutien à la négociation et à la formalisation des accords. Vos tâches consisteront notamment à :

- Développement et accompagnement dans la mise en œuvre des procédures techniques et réglementaires pour l'introduction de deux nouvelles espèces sur le marché.
- Identification et mise en relation avec des acheteurs potentiels pour les marchés de l'UE intéressés par les bois tropicaux mexicains.
- Supervision et soutien dans le processus de négociation et de conclusion d'accords commerciaux.
- Gestion du processus d'exportation, en veillant au respect des réglementations commerciales et des certifications environnementales.

Indicateurs de réussite :

- Au moins **trois manifestations d'intérêt** ont été obtenues entre des ejidos et des acheteurs potentiels pour le marché européen.

Méthodologie et approche :

- Analyse et segmentation du marché européen, en donnant la priorité aux clients qui s'alignent sur les valeurs de durabilité du projet.
- Accompagner la négociation, soutenir les ejidatarios lors de la conclusion des accords.
- Stratégie de suivi après-vente, assurant la formalisation et la continuité des relations commerciales établies.

3/ Durée du contrat

La durée du contrat sera de **10 mois**, commençant en mai 2025 et se terminant en février 2026. Aucune prolongation n'est envisagée. Les activités doivent être réalisées dans les délais impartis, en respectant les livrables et les calendriers convenus.

4/ Lieu d'exécution des travaux

Le travail sera effectué **dans les États de Campeche et de Quintana Roo**, dans la région de la péninsule du Yucatan au Mexique. Le consultant doit démontrer sa capacité logistique et opérationnelle dans la région.

Tenez compte du fait que la langue du contrat est **l'espagnol uniquement**, les offres reçues dans une autre langue ou ne justifiant pas de la maîtrise de l'espagnol seront **automatiquement rejetées**.

Le cabinet de conseil est tenu de :

- Effectuer des visites directes dans les ejidos forestiers sélectionnés afin d'assurer une interaction directe avec les parties prenantes locales.
- Coordonner localement les activités liées à la formation, aux ateliers de *nearshoring* et à l'organisation d'une réunion d'affaires.
- Superviser *sur place* les aspects commerciaux, logistiques et techniques nécessaires à l'exportation d'un conteneur de bois tropical mexicain vers l'Union européenne.

5/ Budget

Le budget maximum alloué pour l'exécution des travaux est de **62 000 EUR**, hors taxes applicables conformément à la réglementation en vigueur. Ce budget couvre

- Honoraires de l'équipe de consultants.
- Les dépenses logistiques, telles que les frais de déplacement, les indemnités journalières et le matériel nécessaire à la mise en œuvre des ateliers et des événements.
- Ressources techniques pour la facilitation des échanges et la conformité des exportations.

La proposition financière doit détailler la ventilation des coûts associés à chaque activité et garantir l'optimisation des ressources pour atteindre les objectifs du projet.

6/ Produits et rapports à soumettre

Le contrat prévoit la fourniture d'une série de produits et de rapports qui doivent prouver la réalisation des objectifs et la portée de chaque activité. Chaque produit livrable comprendra la documentation justifiant la réalisation des indicateurs de réussite et sera présenté en format numérique (PDF) et, le cas échéant, en format physique.

A. Résultats de l'atelier pour le développement de modèles de transformation de la *délocalisation à l'étranger* (Act. 2.3) :

1. Plan de travail initial :

- Un calendrier détaillé avec les activités, les dates, les responsables et la méthodologie pour la mise en œuvre de l'atelier.
- Définition d'indicateurs d'impact, en particulier :
 - Nombre d'ejidatarios participants (objectif : 20).
 - Nombre de projets viables à développer (objectif : 5, avec au moins 5 ejidatarios impliqués dans chacun).

2. Rapport technique de l'atelier :

- Résumé et analyse du contenu et de la dynamique des deux sessions.
- Description détaillée de l'application de la méthodologie LEAN, y compris :
 - Identification des opportunités de transformation *en nearshoring*.
 - Développement du modèle économique.
 - Identification des alliés stratégiques.
 - Définition de la stratégie commerciale.
 - Analyse des possibilités de financement.
- Présentation des résultats obtenus, mise en évidence :
 - La participation de 20 ejidatarios.
 - L'identification et la formulation de 5 projets viables.
- Recommandations et enseignements tirés pour les initiatives futures.

3. Documentation de suivi et retour d'information :

- Registres de présence, évaluations et enquêtes de satisfaction des participants.
- Proposition de suivi post-atelier pour assurer la continuité des projets identifiés (y compris des réunions régulières et des rapports d'avancement).

B. Résultats attendus en matière de facilitation des échanges à l'exportation (Acte A3.1)

1. Rapport préalable à la formation :

- Contenu et matériel développés pour la formation des MPME, visant à renforcer les compétences commerciales (préparation de la présentation, préparation de la documentation, entre autres).
- Registre des présences et évaluation de la session, avec un objectif de 20 participants MSME.

2. Rapport sur le commerce interentreprises (B2B) :

- Une documentation complète de l'événement, qui devrait inclure :
 - Description du jour.
 - Détails des réunions tenues le deuxième jour.
- Preuves à l'appui des indicateurs suivants :
 - Nombre total de participants aux réunions d'affaires : 100.
 - Nombre de réunions de travail : au moins 1.
 - Nombre de manifestations d'intérêt obtenues : 3.
- Analyse de l'efficacité de l'événement dans la création de liens commerciaux.

3. Contrôle a posteriori et rapport de suivi :

- Enregistrement des actions de soutien et d'accompagnement fournies aux MPME pendant l'événement.
- Suivi des accords et des manifestations d'intérêt générés, y compris une analyse de la continuité des négociations et des recommandations visant à renforcer les liens commerciaux futurs.

C. Indicateurs d'impact et évaluation globale du projet

1. Rapport d'impact final :

- Intégration et analyse comparative des indicateurs atteints par rapport aux indicateurs prévus pour chaque activité.
- Conclusions sur l'impact du projet, identifiant les réussites, les domaines d'amélioration et les recommandations pour la continuité ou la reproductibilité du modèle.

2. Documentation d'audit et retour d'information :

- Compilation des évaluations internes et externes réalisées au cours du développement du projet.
- Analyse des enquêtes de satisfaction et du retour d'information qualitatif de toutes les parties prenantes impliquées (ejidatarios, entreprises invitées et facilitateurs).

Format et délais :

- Chaque prestation est soumise selon le calendrier établi dans le plan de travail initial.
- Les rapports doivent comporter des annexes de preuves (photographies, registres de présence, présentations, entre autres) qui attestent de la réalisation des objectifs et des indicateurs.
- La transparence et la traçabilité des résultats seront assurées à toutes les phases du projet.

7/ Plan de travail et méthodologie d'évaluation

ACTIVITÉS	TÂCHES	25 janvi er	Fév- 25	Mar s-25	25 avril	25 mai	Juin- 25	25 juill et	Août -25	25 sept .	25 octo bre	Nov- 25	Déc -25	26 janvi er	Fév- 26	Mar s-26	26 avril	
Activité A2.3 Atelier pour le développement de modèles de transformation du nearshoring	Préparation de l'atelier sur le nearshoring																	
	Développement d'ateliers sur le nearshoring																	
Activité A3.1 Facilitation du commerce d'exportation	Préparation et																	
	Formation commerciale et première mise en relation avec les acheteurs																	
	Réunion d'affaires																	
	Suivi et formalisation des accords commerciaux																	
	Coordination de la logistique d'exportation																	
	Évaluation et clôture du contrat																	

Pour garantir l'efficacité du projet et la réalisation de ses objectifs, un système d'évaluation complet combinant des critères quantitatifs et qualitatifs sera mis en œuvre :

Évaluation et suivi continus

- **Réunions régulières** : des sessions de suivi (mensuelles ou à la fin de chaque phase) seront organisées pour examiner les progrès réalisés, identifier les difficultés et proposer des ajustements.
- **Suivi en temps réel** : il s'agit d'enregistrer la participation, la qualité des activités et les résultats immédiats (par exemple, le nombre de projets identifiés, la participation aux formations, etc.) Le consultant proposera un mécanisme permettant d'effectuer ce suivi.

Mécanismes de retour d'information

- **Enquêtes et évaluations** : Application de questionnaires de satisfaction à la fin de chaque session et événement, afin de recueillir les avis et suggestions des participants.
- **Groupes de discussion et entretiens** : collecte d'informations qualitatives par le biais d'entretiens et de séances de discussion avec des acteurs clés (ejidatarios, facilitateurs et représentants d'entreprises).
- **Analyse des réunions et des accords** : Évaluation de l'impact des cycles d'affaires et suivi après les réunions d'affaires.

8/ Profil des consultants requis

L'équipe de consultants sera composée de professionnels hautement qualifiés ayant une expérience avérée dans les domaines clés du projet. Les profils minimaux requis sont les suivants :

Profil	Expérience professionnelle
Coordinateur de projet	<ul style="list-style-type: none"> • Au moins cinq ans d'expérience dans la conduite de projets de développement territorial et de durabilité au Mexique. • Connaissance et expérience des systèmes de traçabilité, du commerce international et des dynamiques territoriales du système mexicain des ejidos. • Expérience de la gestion de projets pluridisciplinaires avec des résultats tangibles dans des contextes ruraux et communautaires. • Connaissance approfondie du secteur forestier mexicain, avec un accent particulier sur les dynamiques productives et sociales de Campeche et de Quintana Roo. • Expérience des stratégies de financement et de développement des entreprises orientées vers les marchés internationaux.
Spécialiste du commerce international	<ul style="list-style-type: none"> • Expérience de la conception et de la mise en œuvre de stratégies commerciales internationales, en particulier sur le marché européen. • Expérience de la négociation et de la formalisation de contrats pour les produits forestiers ou les secteurs connexes. • Expertise dans la gestion logistique des expéditions internationales, en veillant au respect des normes réglementaires et commerciales. • Connaître les principales réglementations, telles que le règlement (CE) n° 2023/1115. • Capacité à dynamiser des espaces commerciaux et à résoudre des conflits dans des environnements de négociation.

Spécialiste de l'articulation territoriale	<ul style="list-style-type: none">• Au moins 5 ans d'expérience avec les communautés locales, les ejidos forestiers et les collectifs à Campeche et Quintana Roo.• Bonne connaissance des réglementations nationales et internationales en matière de gestion durable des forêts.• Capacité à coordonner les activités sur le terrain, la logistique des événements et la gestion du matériel.• Expérience de l'interaction et de l'articulation avec les acteurs locaux, y compris les autorités communautaires, les organisations civiles et les institutions publiques du territoire.• Connaissance approfondie du territoire, de ses réseaux locaux, de ses dynamiques socioculturelles et de ses ressources logistiques.
--	---

9/ Présentation des offres et procédure d'attribution

Les propositions doivent être envoyées en format PDF à l'adresse électronique du secrétariat de l'ATIBT : secretariat.admin@atibt.org. La date limite de réception des offres est fixée au **14 avril 2025 à 23h59 (CET)**. Les offres reçues après cette date ne seront pas prises en compte.

Documentation requise :

- **Budget détaillé** : Ventilation des coûts associés aux deux lignes principales du projet : Atelier de transformation du *Nearshoring* et Facilitation du commerce et de l'exportation.
- **Présentation de l'entreprise** : expérience pertinente dans des projets similaires, l'accent étant mis sur les connaissances techniques et les travaux antérieurs à Campeche et Quintana Roo. Profil de l'équipe affectée et CV des principaux consultants.
- **Lettre d'engagement** : Déclaration de disponibilité de l'équipe pour voyager et opérer dans les régions indiquées. Elle garantit également le respect des dates, des tâches et des normes établies dans le contrat.

Dans le cas d'entreprises conjointes temporaires, un accord d'entreprise conjointe signé par les parties sera nécessaire, y compris la répartition des tâches et du budget et la désignation d'une entreprise chef de file, responsable en dernier ressort de l'exécution et du dialogue avec l'ATIBT.

Les propositions sont valables jusqu'à ce que l'appel d'offres soit résolu. En cas de modification importante des règles ou des conditions du projet, la procédure sera répétée, sans que les offres précédentes ne soient prises en compte.

10/ Critères d'attribution

L'évaluation des offres sera basée sur deux éléments principaux, avec un total maximum de 100 points.

Offre financière (25 pts.)

Le budget a une pondération de **25 points** et la note est calculée à l'aide de la formule suivante :

$$P_i = P \cdot O_m / O_i$$

P_i = points de l'appel d'offres i

P = points du critère de prix

O_i = prix de l'offre i

O_m = prix de la meilleure offre

Les offres anormalement basses ou téméraires sont rejetées. Est considérée comme anormalement basse ou téméraire une offre inférieure de plus de 20 % à une autre offre présentée et, en même temps, inférieure de plus de 10 % à la moyenne arithmétique des offres présentées.

Offre technique (75 pts.)

L'évaluation technique sera pondérée sur **75 points**. L'évaluation sera divisée en deux catégories principales :

Qualité de la proposition technique (20 pts.) : La qualité, la cohérence et la pertinence de la proposition technique soumise seront évaluées. Maximum 3 pages :

Critères d'évaluation	Score
Méthodologie proposée pour les activités du projet : clarté, pertinence et détail dans la conception des activités (atelier de transformation du nearshoring et facilitation des affaires).	10 pts.
Innovation dans les stratégies proposées : approches novatrices qui garantissent le succès des activités et l'intégration effective des ejidos sur les marchés internationaux.	5 pts.
Calendrier et plan de travail : faisabilité, clarté et alignement du calendrier sur les objectifs du projet.	5 pts.

Expérience de l'entreprise et de l'équipe (55 pts.)

Critères d'évaluation	Score
a) Expérience de l'entreprise (40 pts.)	

L'expérience de l'organisation en matière de durabilité, de gestion forestière et de projets de commerce international, avec un accent particulier sur Campeche et Quintana Roo.	8 pts.
Connaissance et expérience de la conformité et de l'application des réglementations internationales, telles que le règlement EUDR, et des certifications de durabilité (FSC, PEFC, entre autres).	8 pts.
Expérience avérée avec les institutions publiques et fédérales du Quintana Roo liées au commerce extérieur.	8 pts.
Connaissance du système des ejidos au Mexique et au moins 5 ans d'expérience dans le travail et la liaison avec ce type d'organisations.	8 pts.
Des relations éprouvées au niveau européen pour mobiliser les entreprises du secteur du bois sur les opportunités identifiées.	8 pts.
a) Équipe de travail (15 pts.)	
Coordinateur de projet : expérience avérée dans la gestion de projets de développement durable et territorial, en particulier dans la péninsule du Yucatan, pendant au moins 5 ans.	5 pts.
Spécialiste avec plus de 5 ans d'expérience dans le commerce international : expérience dans l'exportation vers les marchés européens, maîtrise des réglementations telles que le règlement EUDR et compétences dans la gestion de la logistique internationale.	5 pts.
Spécialiste de l'articulation territoriale : expérience opérationnelle à Campeche et Quintana Roo, avec la capacité de coordonner des activités logistiques et l'organisation d'événements sur le terrain.	5 pts.

11/ Conditions de facturation et de paiement

Le prestataire de services facturera ses services en fonction de la réalisation des livrables, conformément au calendrier de paiement suivant :

Période de paiement	Produit	Concept	%	Montant (EUR)
1er	Plan de travail initial	Calendrier détaillé et stratégie de mise en œuvre	20%	12.400,00
2ème	Rapport technique de l'atelier sur la transformation du nearshoring	Identification de projets bancables et analyse des opportunités de nearshoring	30%	18.600,00
3ème	Rapports sur les sessions de formation et le programme de facilitation des échanges	Formation technique et planification d'entreprise	30%	18.600,00

4ème	Rapport final de la réunion commerciale et du processus d'exportation	Résultats des événements B2B, accords commerciaux, conformité des exportations et logistique	20%	12.400,00
------	---	--	-----	-----------

Conditions de paiement :

1. Les paiements seront effectués après la soumission et l'acceptation des produits livrables pertinents, répondant aux normes spécifiées dans les termes de référence.
2. Les paiements sont effectués dans les 45 jours ouvrables suivant la réception des factures émises par le fournisseur.
3. Les factures détaillent les éléments liés aux prestations spécifiques, conformément au calendrier de paiement établi.
4. Si un produit ne répond pas aux normes requises, le fournisseur sera informé qu'il doit procéder aux ajustements nécessaires avant l'approbation et le paiement.

- Fin du document -