

PAVILLON FRANCE SIAM 2025, MEKNES - MAROC CAHIER DES CHARGES

Reference CS n°25.01

1. PREAMBULE ET PRESENTATION DE BUSINESS FRANCE

PREAMBULE

Business France est l'entreprise publique de conseil au service de l'internationalisation de l'économie française. Elle est chargée du développement international des entreprises et de leurs exportations, ainsi que de la prospection et de l'accueil des investissements étrangers en France. Elle promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires.

Elle gère et développe le Volontariat International en Entreprise (VIE). Business France dispose de plus de 1 400 collaborateurs situés en France et dans 53 pays.

L'une de ses missions est d'accompagner les entreprises françaises dans leurs démarches à l'export, depuis le diagnostic export complet au niveau régional jusqu'à la mise en œuvre de leurs projets sur les marchés étrangers.

Pour de plus amples informations, visitez : www.businessfrance.fr @businessfrance.

Business France est un Etablissement Public Industriel et Commercial (EPIC) et est soumis au Code de la Commande publique pour tous ses achats.

A cet effet, Business France a exprimé ses besoins et exigences en matière de design, production et construction de stands pour le pavillon France, pays à l'honneur, organisé par Business France à Meknès, au Maroc sur le SIAM 2025.

PRESENTATION DE BUSINESS FRANCE

Les activités de Business France dans la poursuite de cet objectif comprennent l'organisation de pavillons collectifs dans un nombre important de salons et d'expositions dans le monde entier. Ces pavillons sont organisés dans de nombreuses régions géographiques et couvrent les principaux secteurs d'activité (industrie manufacturière, biens d'équipement et de consommation, etc.)

La commercialisation de chaque pavillon est assurée par les chefs de projet d'une division export (DE) qui représente les entreprises françaises au sein d'un secteur d'activité donné.

Un pavillon français rassemble des entreprises françaises qui achètent un service complet à Business France, comprenant un espace clé en main ainsi que des activités de promotion et de mise en relation. Grâce à cet arrangement, Business France décharge ces entreprises de la quasi-totalité de la responsabilité de leur participation à l'événement et améliore leur visibilité, ce qui simplifie leur participation et la rend plus gratifiante.

Business France est organisé par secteur d'activité, en France et dans nos bureaux à l'étranger :

- Industrie et Cleantech
- Art de vivre, Santé
- Agrotech Industries alimentaires
- Nouvelles technologies et services

2. OBJET DU MARCHÉ

Le présent marché a pour objet le design, la production et la construction du pavillon France (**pays à l'honneur**) organisé par Business France sur le salon **SIAM à Meknès**, Maroc du 21 au 27 avril 2025 sur une surface estimative d'environ 400m² et principalement sous la marque France ou Choose France (cf Article 2c – Marque nationale du présent cahier des charges et l'Annexe 1 – signalétique, logos et charte graphique).

La présente consultation concerne un accord-cadre mono-attributaire sans minimum contractuel mais avec un maximum contractuel de 220 999 euros HT, seuil européen de procédure.

Il s'agit d'un marché mixte pouvant comprendre d'éventuelles prestations complémentaires commandées sur la base de bons de commandes en fonction des tarifs indiqués dans l'annexe 2 – commandes complémentaires, ainsi que d'éventuels marchés subséquents en cas de commande de prestations sur mesure non prévues dans l'annexe 2 – commandes complémentaires. Ces dernières feront alors l'objet de devis complémentaire.

Nous ne sommes pas en mesure de connaître à l'avance les éventuelles commandes complémentaires commandées par nos partenaires et clients.

Le calendrier des salons de Business France est fortement dépendant de nos tutelles ministérielles. Par conséquent, le contrat ne doit pas être considéré comme un engagement formel de Business France à participer aux salons mentionnés ci-dessus : Business France peut annuler ou ajouter des salons.

De même, la superficie de chaque salon peut être modifiée (réduite ou augmentée) pendant la durée du marché. Business France confirmera la superficie au moins 60 (soixante) jours avant le début du montage tel que mentionné à l'article 5 du contrat.

Business France se réserve le droit de commander des prestations similaires, autres que celles énumérées dans l'offre.

Le soumissionnaire doit proposer un projet présentant les dispositions techniques et les matériaux les plus satisfaisants pour la construction du pavillon France, pays à l'honneur au SIAM 2025 au Maroc, ainsi que les solutions les plus respectueuses de l'environnement au meilleur prix.

Le devis détaillé doit inclure :

- La conception du design du pavillon et le transfert des droits de propriété intellectuelle ;
- La fabrication, préparation des éléments nécessaires au projet ;
- Le transport, la manutention et la logistique des éléments ;
- La construction du pavillon (montage et démontage) ;
- La maintenance pendant la durée du salon ;
- Le nettoyage de fin de montage et démontage mais également pendant la durée du salon

- Le suivi relationnel et administratif : relations avec les organisateurs du salon, le site d'exposition (ou autre si besoin) pour la validation des plans et le respect du règlement du salon et les commandes techniques (électricité, internet, eau, élingues, drayage si nécessaire...) relatives au pavillon au nom de Business France (cf Article 5 – Modalités de commande, de facturation et de paiement du modèle de contrat) ;
- Les assurances.

2a- DEFINITION D'UN PAVILLON FRANCE

Rassemblées par Business France sur un pavillon français, les entreprises françaises bénéficient d'une large gamme de services comprenant un espace aménagé (stands, postes de travail ou un mélange de stands et de postes de travail), la promotion, la mise en relation et une plus grande visibilité.

Les stands sont commercialisés par Business France, par des régions ou encore des associations professionnelles. Ces stands peuvent requérir un aménagement et une identification spécifiques en termes de couleurs et de signalétique (signalétique supérieure ainsi qu'au niveau des stands).

Le soumissionnaire doit tenir compte, dans son offre, du fait que le pavillon peut être divisé sur le même site (blocs) ou/et peut être divisé en différents sites (halls ou sections de hall).

2b- DESIGN ET CONCEPT DU PAVILLON FRANCE

Les exigences et les attentes à l'égard du pavillon France au Maroc sont décrites ci-dessous.

Le design des pavillons France doit à la fois représenter la France et permettre la mise en valeur du savoir-faire des entreprises françaises. Il doit être simple, contemporain et refléter la créativité et l'innovation, qui sont les composantes de l'image que Business France véhicule à l'étranger. Les couleurs nationales peuvent être utilisées mais pas de manière trop évidente. La signalétique France doit être visible sous tous les angles.

Le pavillon doit offrir une bonne visibilité dans les halls. Ainsi, les soumissionnaires doivent éviter une structure très lourde avec de nombreux piliers, ce qui irait à l'encontre de nos exigences. Il doit être à la fois ouvert, simple et élégant. Les candidats doivent imaginer une structure avec de la personnalité et de la convivialité. Les logos français doivent être visibles sous tous les angles des pavillons.

Tout matériau et/ou solution d'éclairage ne doit pas être trop "voyant ou agressif" mais doit contribuer à un pavillon très visible dans le hall. Un sentiment de chaleur serait apprécié ; un éclairage par LED est également demandé.

Business France se soucie des enjeux environnementaux et sociaux. Les Pavillons France doivent refléter ces valeurs.

NB : le pavillon français doit être conçu conformément à toutes les réglementations en vigueur au moment de la manifestation.

Les soumissionnaires doivent être particulièrement attentifs aux exigences suivantes :

- Pour l'ensemble du pavillon, une structure auto-portée est demandée.
- 2 niveaux de hauteur sont requis : 3,5 m et 5 m.
Le choix de la hauteur dépendra de celle autorisée sur le site de l'exposition. Pour information, la version de 3,5m ne sera utilisée que si le hall est trop bas ou si l'organisateur limite les hauteurs dans le manuel de l'exposant non communiqué à ce jour.
- Une description technique détaillée et des vues en 2D et 3D pour chaque version est demandée. De plus, certaines vues 3D peuvent être demandées durant l'exécution du contrat. Ces vues sont envoyées aux exposants, aux organisateurs ou au lieu du salon pour l'approbation de la conception. Devront être inclus les 3 jeux de vues 3D de l'ensemble du pavillon suivants : 1 première vue 3D au démarrage du projet pour aider à la commercialisation, 1 seconde vue 3D quand environ 75% des surfaces sont vendues et 1 dernière vue 3D avant le montage. La première vue 3D devant présenter l'ensemble des versions possibles et les différents types d'aménagement. En cas de demandes de vue 3D supplémentaires, celles-ci feront l'objet d'une commande complémentaire.
- Une solution modulaire est acceptée à condition qu'elle soit totalement invisible. Un montage mixte de système modulaire et de fabrication sur mesure est également possible.
- Les cloisons doivent être de bonne qualité, sans trous. Elles ne doivent pas être trop épaisses pour permettre une bonne visibilité. Elles doivent avoir un retrait par rapport à l'allée, mais pas plus de la moitié de leur longueur. Elles doivent également pouvoir être utilisées pour afficher les visuels de l'exposant s'ils sont commandés.
- L'espace de chaque exposant doit être clairement identifié, par exemple une cloison de séparation qui doit respecter un retrait de 1 mètre depuis l'allée. Nous ne souhaitons pas de cloisons de séparation trop hautes. Elle doit pouvoir comporter des étagères pour des produits lourds, un éclairage ou bien accueillir les visuels des exposants et/ou un écran.
- Nous souhaitons une version autoportée qui ne nécessite pas de cloisons de renfort supplémentaire qui viendraient empiéter sur la surface des exposants. Pour les stands en angle, il est nécessaire d'avoir une visibilité complète, sans pilier d'angle, ni cloison de support pour permettre une visibilité totale du stand.

Lors de la conception du design, les candidats doivent tenir compte des expositions dont le calendrier de montage est serré et se rappeler que, lors du dernier jour du montage appelé « la journée des exposants », seules les finitions et la finalisation de la mise en place du mobilier, des graphismes ou autres installations mineures seront autorisées ; la structure principale devra être terminée. Les méthodes de conception, d'assemblage et de construction doivent être étudiées de sorte à respecter des délais de montage et de démontage courts. Ces informations doivent impérativement être prises en compte d'autant que les délais de montage et de démontage se raccourcissent d'année en année. Le temps et le coût de transport, le chargement et le déchargement doivent également être pris en compte. Ils doivent être réduits au minimum.

- Les dérogations pour les jours de montages supplémentaires sont à la charge du candidat et doivent être anticipés (frais de jour de montage, nuit d'hôtel supplémentaire etc.).
- L'éclairage avec une solution d'éclairage LED devra assurer une visibilité totale des produits et des graphismes, du nom et du logo de l'entreprise. L'ensemble du stand doit recevoir la même qualité et quantité d'éclairage (pas de zone ombragée) même en l'absence de superstructure autoportée et/ou malgré la profondeur du stand. L'ombre de la source lumineuse doit être neutre pour mettre en valeur les produits.
- Le prestataire doit être en mesure de conseiller les équipes projets/représentants de Business France sur divers aspects du processus de construction. Un rétroplanning doit être convenu entre les deux parties.
- Les matériaux utilisés (cloisons, murs, mobilier...) doivent rester de bonne qualité pendant toute la durée du contrat.
- Le concept doit proposer une réserve collective en cas d'espace ouvert avec des stations de travail.
- Le logotype de Business France sera positionné sur le stand de Business France uniquement.

Les soumissionnaires devront spécialement prêter attention aux contraintes suivantes :

- **Spécificité** : Le design du Pavillon France doit refléter l'ensemble des secteurs. Le pavillon doit être réalisé avec des matériaux de qualité qui reflètent le savoir-faire français.
- **Visibilité** : Le pavillon doit être visible de loin (lumière et hauteur sont à utiliser à cet effet). La signalétique haute doit être visible et impactante.
- **Lisibilité** : La signalétique des pavillons sera principalement soit France ou Choose France. Elle doit être positionnée sur la superstructure selon les règles définies dans l'Article 2c du présent Cahier des charges et dans l'annexe 1 – Logos & charte graphique. Cependant, cette signalétique étant dépendante de nos organismes de tutelle, elle peut être amenée à évoluer pendant la durée du contrat. Ainsi, il est demandé aux soumissionnaires de proposer une solution technique la plus flexible possible en cas de changement de marque sans engendrer de coût supplémentaire.

Les pavillons doivent garder une unité. Cependant, chaque stand doit permettre à l'exposant de communiquer sur son environnement sectoriel via une zone dédiée aux graphismes.

- La surface allouée à Business France peut être divisée. Il peut y avoir des stands dans un bloc entier ou une partie d'un bloc, ainsi qu'au bout du hall ou au milieu du hall du centre d'exposition. Il peut également y avoir différents pavillons France situés dans des halls différents. Quel que soit l'endroit où ils se trouvent, ils doivent tous être reconnaissables comme appartenant à la même marque.

Les implantations des pavillons France peuvent varier d'un salon à l'autre ou encore d'une année à l'autre en taille et en forme (bloc complet ou une partie de bloc, ainsi qu'au bout du hall ou au milieu du hall du parc des expositions). Chaque édition de salon pouvant être différente, aucun plan ne peut être fourni dans le cadre de l'appel d'offres.

- **Signalétique** : Il est demandé 3 niveaux de signalétique devant conserver une structure pyramidale :
 - ✓ Une signalétique haute dédiée à la marque « France » ou « Choose France » ou autre (cf § 2c – marque nationale) ; l’affichage de cette signalétique haute doit permettre un affichage de la marque Choose France ou Taste France en 2 lignes.
 - ✓ Une signalétique intermédiaire dédiée aux régions, clusters, interprofessions (cf § personnalisation régionale)
 - ✓ Une signalétique exposants (cf § 2d – description des stands) doit être visible, perpendiculairement et ou parallèlement aux allées (nom de la société, logotype, numéro de stand).
- **Personnalisation régionale** : sur de nombreux salons et sous l'égide de la France, des régions ou des clusters coordonnent les entreprises régionales et peuvent exiger un niveau de visibilité régional important sur les pavillons. Les régions et/ou clusters, si allotés ou constitués en blocs, doivent être en mesure de personnaliser certains éléments selon la charte graphique et les couleurs de la région afin d'être identifié en tant que tel.
Ainsi, il est demandé de concevoir cette « personnalisation régionale » qui devra s'adapter selon les hauteurs des pavillons telle que décrite ci-après et dans le paragraphe concernant la signalétique. L'objectif de cette « personnalisation régionale » est de marquer la différence (par exemple : couleur de moquette différente, logos supplémentaires sur les cloisons et/ou en second niveau comme indiqué dans la charte, couleur de mobilier différente et autres propositions à définir par les candidats) avec le reste du Pavillon français et d'avoir une grande visibilité.
En effet, le coût de cette personnalisation pourrait être potentiellement payé directement par la Région qui en ferait la demande.
Les groupes collectifs comme les Régions, les Clusters, les Fédérations ou les Associations peuvent également demander du mobilier sur mesure pour remplacer le comptoir individuel ou les visuels individuels. Dans ces cas spécifiques, des devis spéciaux doivent être établis par le contractant. (cf annexe 3 photo exemple signalétique région)
L'objectif est de marquer une différence tout en gardant la marque France en visibilité N°1. Cette personnalisation devra également être incluse dans le devis détaillé global.
- L'accès aux boîtiers électriques est obligatoire. Par ailleurs, il faut prévoir une puissance électrique suffisante pour chaque stand.
- Des rampes d'accès pour handicapés doivent être fournies conformément aux réglementations locales (rampe amovible ou une rampe par bloc, ...) en cas de surélévation du sol.
- Les normes environnementales de construction doivent être respectées, de même que les normes relatives aux matériaux (par exemple : bois provenant de forêts durables selon les normes FSC ou PEFC).

- Des graphiques peuvent être demandées sur chaque cloison à l'intérieur d'un stand. Les cloisons doivent être prévues à cet effet. Les graphiques et/ou vidéos seront fournis par Business France et/ou les exposants.
- Sol : Un sol de qualité doit être fourni (à choisir parmi un nuancier).
Le sol des stands Business France doit être différent des sols des autres stands. Il sera nécessaire de fournir deux coloris différents simultanément pour différencier les allées des stands. Cette spécificité sera à la charge de Business France. La finition doit être à la fois fonctionnelle et élégante (ex : plancher, linoleum ou plancher imitation parquet) pour un nettoyage rapide, facile et hygiénique et ce quel que soit le sol utilisé sur le reste du pavillon (moquette ou plancher technique).
- Business France se réserve le droit de confier l'aménagement de surfaces nues non commercialisées par Business France à un autre prestataire que le titulaire du marché.

2c- MARQUE NATIONALE

Le gouvernement français a mis en place une stratégie de marque nationale pour promouvoir la France au niveau international.

Il existe différentes marques :

- Choose France
- Taste France pour la gastronomie (aliments et boissons, y compris les boissons alcoolisées), l'agroalimentaire et l'agriculture.

Choose France doit être utilisée comme marque pour tous les pavillons français, à l'exception des salons de la gastronomie, de l'agroalimentaire et de l'agriculture qui utilisent Taste France.

Vous trouverez en annexe 1 (annexe 1 - logos et charte graphique) les logos pertinents à utiliser pour la signalétique supérieure en conjonction avec le logo français « République Française » à gauche.

2d- DESCRIPTION ET BESOINS DES STANDS

Concernant le mobilier et le design du pavillon, il est essentiel d'amener du dynamisme. Dans cette optique, nous souhaiterions par exemple des stands aérés avec des cloisons séparatrices, représentant au maximum 4/5ème de la profondeur du stand.

Sur les espaces partagés ou autres surfaces murales « libres », notre demande est de disposer d'un affichage mettant en valeur l'expertise historique de l'agriculture et de l'agroalimentaire français. Les fichiers numériques seront réalisés et transmis par Business France.

Les stands auront majoritairement des surfaces de 9 et 12m². Le pavillon peut être configuré avec des stands ou des espaces partagés avec des stations de travail ou un mélange des deux. (cf Annexe 4 - exemple d'implantation SIAM 2025).

1/ Les stands

Taille / dotation pour les exposants :

Ces espaces varient généralement de 9 à 12 m². La dotation ci-dessous concerne des stands pouvant être de 9, 12, 15 m².

La dotation devra être doublée en cas de 18m² et triplée en cas de 27m².

La dotation doit inclure :

- ✓ 1 comptoir de présentation de taille raisonnable servant également de meuble de rangement verrouillable.
- ✓ 1 tabouret haut ajustable
- ✓ 1 table et 3 chaises
- ✓ 1 triplète
- ✓ 1 corbeille à papier
- ✓ 3 spots pour les stands de 9 m². 1 spot supplémentaire pour chaque 3m² additionnel (ex : 5 spots pour 15 m²) ou une solution adéquate. NB : l'éclairage ne devra pas venir de trop haut pour éviter une lumière éblouissante et gêner les visiteurs et les exposants.

Signalétique de l'exposant :

La signalétique de l'exposant est extrêmement importante et doit être visible, perpendiculairement et parallèlement aux allées (nom de l'entreprise ou logotype rétroéclairé, numéro de stand). L'utilisation de caissons lumineux est possible pour une meilleure visibilité et serait appréciée. Le logo de l'entreprise doit être suffisamment présent, par exemple 70cm x 70cm au minimum avec :

- ✓ Un logo centré sur le comptoir
- ✓ Un logo centré sur la partie supérieure de la cloison de fond de stand d'une taille suffisante (par exemple 70cmx70cm) pour être visible depuis l'allée.
- ✓ Le nom de l'entreprise et un numéro de stand sur chaque cloison de séparation. Une solution rétro-éclairée serait appréciée.
- ✓ Un espace pour un visuel et/ou un écran (le fichier graphique sera coté séparément comme une commande complémentaire, et fourni par les exposants ou Business France le cas échéant).

Par ailleurs, il peut arriver qu'un stand soit partagé par deux entreprises sur le même salon mais à un moment différent : la première entreprise loue l'espace les premiers jours ou le matin du salon et la seconde entreprise le loue les derniers jours ou l'après-midi du salon. La signalétique (logo de l'entreprise...) doit donc pouvoir être changée facilement et rapidement sur place.

2/ L'espace partagé : espace ouvert avec le stand Business France, les stations de travail, la réserve et l'espace conférence

Espace avec les stations de travail

Cet espace ouvert partagé variera selon la commercialisation des stations de travail mais pourrait être compris entre 18 et 30 m² avec une station de travail pour 5/6 m².

La station de travail doit inclure :

- ✓ 1 comptoir d'accueil, incluant casier fermant à clé (ou digicode), avec logotype, celle-ci peut être similaire au comptoir proposé dans la dotation des stands classique mais pas plus grand.
- ✓ 2 tabourets hauts,
- ✓ 1 panneau de signalétique intégré directement au comptoir,
- ✓ 1 prise électrique.

Il faut prévoir que les stations de travail puissent également être mis dos à dos si besoin.

Taille / dotation pour le stand Business France :

Il doit se distinguer des stands exposants. Cet espace a pour but d'être convivial, accueillant, propice aux échanges.

La dotation doit inclure :

- ✓ 1 comptoir d'information verrouillable plus grand que ceux des exposants et faisant office d'accueil avec espace de rangement et une prise électrique (une triplette).
- ✓ 4 tabourets hauts ajustables.
- ✓ 1 table et 3 chaises qui peuvent être remplacées sans frais supplémentaires par des manges-debout et des tabourets hauts ou par une table basse et trois fauteuils, au choix. Ce mobilier (table, chaise) devra être doublé pour un stand de 18 m² et triplé pour un stand de 27 m².
- ✓ 1 poubelle 50 litres et sacs adaptés à la bonne taille pour toute la durée du salon.
- ✓ 3 spots par 9 m². 1 spot supplémentaire pour chaque 3m² additionnel (ex : 5 spots pour 15 m²) ou une solution adéquate si une cloison centrale est proposée. NB : l'éclairage ne devra pas venir de trop haut pour éviter une lumière éblouissante et gêner les visiteurs et les exposants.

Espace conférence :

- ✓ Entre 4 et 6 Potelets
- ✓ Très grand écran adapté à une zone de conférence avec un câble HDMI fourni
- ✓ Eléments de sonorisation incluant 2 microphones, enceintes
- ✓ 4 mange-debouts et 12 tabourets
- ✓ 20 chaises pliables

Réserve pour Business France :

- ✓ Une réserve verrouillable. Un système de code serait un plus.
- ✓ 1 lot de 3 étagères ouvertes.
- ✓ 1 patère de 3 crochets ou portant avec cintres selon surface du stand et de la réserve si la surface est doublée.
- ✓ 1 machine à café professionnelle type Nespresso ou à grains.
- ✓ 1 fontaine à eau (chaud/froid) avec la prise électrique associée et avec des bonbonnes à eau en quantité suffisante pour toute la durée du salon. Le soumissionnaire doit préciser la quantité fournie.

- ✓ Des dosettes de café, des sachets de thé, des gobelets en carton, des touillettes et du sucre en quantité suffisante pour la durée du salon. Le soumissionnaire doit préciser la quantité fournie.
- ✓ 1 grand réfrigérateur d'au moins 220 litres avec une prise électrique 24H associée.
- ✓ 1 poubelle de 100 L et sacs adaptés à la bonne taille pour toute la durée du salon
- ✓ 1 triplette.

Signalétique / environnement graphique pour le stand Business France :

Le logo Business France sera positionné sur le stand accueil de Business France.

Un environnement graphique doit être proposé et doit comprendre au minimum :

- ✓ La liste des entreprises exposantes ou plan ou visuel.
- ✓ Le logo de Business France sur le comptoir d'information.
- ✓ Le Logo du Ministère référent si concerné.
- ✓ Un espace d'affichage recouvrant entièrement les murs du fond et la réserve, par exemple un visuel « Welcome to the French Pavilion », un QR code, ou tout autres affiches institutionnelles. Cet affichage doit recouvrir entièrement les cloisons. Les fichiers seront fournis par Business France ou autre partenaire / exposant. Le candidat doit pouvoir redimensionner le visuel si besoin selon la taille du mur.

2e- COMMANDES COMPLEMENTAIRES

Pour chaque salon, les exposants sont susceptibles de commander des articles supplémentaires allant de graphiques muraux de grande taille à des meubles supplémentaires (y compris des vitrines) et des luminaires supplémentaires ou des prises électriques et de l'alimentation. Ces éléments peuvent également être utilisés selon les exigences du chef de projet. Ils doivent être tarifés raisonnablement afin d'éviter les réclamations des exposants auprès de Business France et de s'assurer que le prix global de participation n'est pas trop élevé.

Une liste de commandes complémentaires est jointe au présent Cahier des charges en Annexe 2 – commandes complémentaires et les prix doivent être fournis par les soumissionnaires.

Le cas échéant, des demandes spécifiques de mobilier sur-mesure ou son affectation au sein du stand pourront être demandées. Ceux-ci seront tarifés séparément de la liste des commandes complémentaires en tant que marchés subséquents sur devis. Veuillez garder à l'esprit que le design de ces éléments doit rester en rapport avec le sujet principal du salon.

Cette tarification (la même pendant toute la durée du contrat) sera prise en compte dans les critères d'évaluation des différentes offres.

2f- SERVICES REQUIS

Les candidats doivent soumettre une offre incluant :

- ✓ La conception du design du pavillon et le transfert des droits de propriété intellectuelle ;
- ✓ La fabrication, préparation des éléments nécessaires au projet ;
- ✓ Le transport, la manutention et la logistique des éléments ;
- ✓ La construction du pavillon (montage et démontage) ;
- ✓ La maintenance pendant la durée du salon ;

- ✓ Le nettoyage de fin de montage et démontage ;
- ✓ Le suivi relationnel et administratif : relations avec les organisateurs du salon, le site d'exposition (ou autre si besoin) pour la validation des plans et le respect du règlement du salon et les commandes techniques (électricité, internet, eau, élingues, drayage si nécessaire...) relatives au pavillon au nom de Business France (cf Article 5 – Modalités de commande, de facturation et de paiement du modèle de contrat) ;
- ✓ Les assurances.
- Les solutions techniques les plus adéquates et les matériaux à cet effet.
- Une liste des commandes supplémentaires à chiffrer (annexe 2 - liste des commandes supplémentaires).
- Des rendus **2D et 3D anonymes** pour chaque proposition de design pour les différentes hauteurs et version demandées. En outre, ces rendus 3D seront envoyés pendant le contrat aux exposants et aux organisateurs ou au lieu du salon pour l'approbation de la conception. Les modélisations 2D et 3D demandées dans le cadre du présent marché sont destinées à visualiser rapidement votre proposition de concept ; cela doit rester élémentaire. A votre préférence, vous êtes libres d'utiliser un autre moyen à partir du moment où votre concept est accessible et compréhensible visuellement par tous.
- Business France demande au CONTRACTANT une équipe dédiée parlant et écrivant couramment le français et comprenant un point de contact unique pour le compte de Business France afin d'assurer le même niveau de qualité de services sur chaque salon et de capitaliser sur l'expérience acquise avec Business France.
- Le CONTRACTANT doit fournir des explications sur son organisation et sur la manière dont il assurera les prestations avant (ex : gestion des travaux d'impression), pendant et après les salons pendant la durée du contrat.
- Ressources spécifiques pour les travaux graphiques :
 - ✓ E-EVENEMENT
Business France développe une plateforme pour améliorer la communication avec ses clients et fournisseurs. Cet outil baptisé "E-Evenement" est dédié à l'organisation d'événements. Il permet d'interagir sur un espace dédié avec les clients mais aussi avec les constructeurs de stands. Les clients de Business France peuvent passer leurs commandes et ajouter leurs fichiers graphiques sur cette plateforme dédiée.
Un accès spécifique à votre compte personnel et privé vous sera accordé pour récupérer les commandes sur une feuille Excel ainsi que les logos et les impressions graphiques concernant les exposants. Le compte privé sera utilisé pour les notifications et les emails et servira également à échanger avec le département SCA.
En tant que prestataire de services, vous recevrez un login et un mot de passe qui seront uniques pour votre entreprise. La transmission d'informations en ligne ne sera pas toujours disponible ou partiellement disponible, car elle varie en fonction du type de spectacle et sera convenue avec le chef de projet du SCA.
 - ✓ Une équipe est chargée de vérifier la qualité des fichiers à la réception et d'avertir immédiatement le client si le fichier est incorrect. Elle devra également être en mesure de fournir des travaux exécutifs uniquement pour adapter les graphiques aux supports/murs de séparation. Elle devra également être en mesure de produire des impressions pour les entreprises françaises et de soumettre à Business France des BAT.

3. CONDITIONS DE L'OFFRE

PRIX

- **Nature du prix**

Il s'agit d'un marché mixte. Compte tenu de sa forme, Business France se réserve le droit de négocier ce marché avec l'ensemble des candidats : la négociation peut éventuellement porter sur le design, les prix, les quantités, la qualité et les délais de l'offre.

Business France se réserve le droit de négocier avec les candidats, néanmoins le marché pourra être attribué sur la base des offres initiales.

Le candidat devra joindre un devis détaillé.

L'offre définitive aura valeur contractuelle et engagera le CONTRACTANT pour 70 jours à compter de la date limite de réception des offres (indiquée ci-après). L'unité monétaire est l'euro.

- **Caractère du prix**

Il s'agit d'un devis détaillé avec un prix unitaire aux quantités réelles.

Chaque item doit être détaillé et coté et les prix unitaires sont fermes pendant toute la durée d'exécution du marché.

- **Contenu du prix**

Les prix sont mentionnés hors taxes et toutes taxes incluses et incluent :

- Tous les frais nécessaires à l'exécution des prestations prévues par le marché ;
- Les éventuels frais de déplacements nécessaires à la réalisation de la prestation ;
- Toutes les charges fiscales, parafiscales ou autres frappant obligatoirement la prestation.

Le soumissionnaire doit proposer ses meilleurs prix en Euros incluant tous les services décrits ci-dessous. Chaque item doit être détaillé et coté hors taxe et toutes taxes incluses (le soumissionnaire doit spécifier quelles taxes sont applicables), la cotation doit inclure :

- La conception du design du pavillon et le transfert des droits de propriété intellectuelle ;
- La fabrication, préparation des éléments nécessaires au projet ;
- Le transport, la manutention et la logistique des éléments ;
- La construction du pavillon (montage et démontage) ;
- La maintenance pendant la durée du salon ;
- Le nettoyage de fin de montage et démontage ;
- Le suivi relationnel et administratif : relations avec les organisateurs du salon, le site d'exposition (ou autre si besoin) pour la validation des plans et le respect du règlement du salon et les commandes techniques (électricité, internet, eau, élingues, drayage si nécessaire...) relatives au pavillon au nom de Business France ((cf Article 5 – Modalités de commande, de facturation et de paiement du modèle de contrat) ;
- Les assurances.

Le prix n'inclut pas :

- Les commandes techniques (par exemple : l'électricité, internet, les points d'élingage le cas échéant, le drayage si besoin, la connexion d'eau, le nettoyage pendant le salon, ...)
- Tous les frais facturés par les organisateurs ou les centres d'exposition (ex : frais de publicité)

Business France se réserve le droit de demander au CONTRACTANT sélectionné de passer toutes les commandes techniques (utilités) pour Business France auprès des centres d'exposition, des organisateurs ou de leurs prestataires officiels afin de faciliter l'organisation. Les chefs de projet de Business France doivent en faire la demande au CONTRACTANT.

Dans cette perspective, le CONTRACTANT sélectionné devra fournir à Business France des estimations et recevoir son approbation avant de passer les commandes dans le respect des délais. Les commandes d'utilitaires seront facturées séparément des matériaux du pavillon (voir articles 5 et 6 du contrat).

Le prix cible est de 72 000 euros hors taxes pour 400m².

Tous les soumissionnaires devront obligatoirement faire une offre qui réponde parfaitement à la demande exprimée dans le présent Cahier des charges.

Les variantes sont autorisées uniquement pour le design. Les soumissionnaires peuvent proposer différentes versions de design, mais toutes doivent respecter les demandes techniques.

Les soumissionnaires doivent fournir des 2D et des vues 3D anonymes (fichiers .pdf) du projet pour chaque version, ainsi que des photos du mobilier proposé et des photos et/ou vidéos des matériaux proposés.

Les prix doivent être établis en euros (€). Les prix doivent être "toutes taxes comprises" si le fournisseur peut justifier d'un site de facturation en Europe (donc d'un numéro de TVA intra-européen) ou "toutes taxes exclues" si le fournisseur facture depuis un pays hors UE. Dans chaque cas, le fournisseur devra préciser la TVA applicable (pourcentage et montant). Les entreprises européennes doivent communiquer à Business France un numéro de TVA intra-européen.

Si vous êtes un candidat établi en France ou dans un autre Etat membre de l'Union européenne, veuillez noter que la TVA applicable est celle du pays de l'acheteur, donc la TVA française. Dans ce cas, vous devez indiquer le pourcentage de TVA française (à ce jour 20%).

Si vous êtes un candidat établi hors de l'Union européenne, il vous appartient d'indiquer le montant de la TVA applicable, en fonction de votre statut et du pays dans lequel vous êtes établi, comme indiqué dans les DC1 et DC2. Le pourcentage de TVA indiqué est de votre responsabilité et vous engage contractuellement. Si vous indiquez un pourcentage de 0%, merci de nous faire parvenir un document qui justifie ce pourcentage.

4. DUREE DE LA PRESTATION

Le contrat prendra effet en date de notification et sera valable uniquement pour le salon du SIAM 2025 (du 21 au 27 avril 2025) et prendra fin, de plein droit et sans aucune formalité, le 30 juin 2025.

5. CONTACTS

- **Les chefs de projet de Business France ou des Bureaux de Business France** sont chargés de l'organisation des salons/événements lancés par Business France. A ce titre, ils prospectent et vendent l'espace aux exposants. Ils sont également les interlocuteurs du CONTRACTANT avec lequel ils gèrent le pavillon.
M. Thierry Alain TRUONG, Responsable de pôle Agrotech EQUIPEA, Direction Export
- **Le SCA (Salons, Conception, Aménagement)** qui gère la relation technique entre Business France et le CONTRACTANT. Il sert de référent pour le contrat, tant pour le contractant que pour le maître d'œuvre, en cas de désaccord ou de nécessité de modifier la conception, pour toute exigence spécifique ou pour des services supplémentaires. Il envoie la liste des expositions du contrat pour chaque année.
Delphine LUCAS, Responsable de projets SCA, Direction Export
- **Le Service Achats** qui initie et coordonne les aspects contractuels et généraux des contrats avec le CONTRACTANT
Vanessa PRETEUX, Chef de service Achats et Marchés, Direction Finances

6. ANNEXES

Annexe 1 – Logos & charte graphique
Annexe 2 – Commandes complémentaires
Annexe 3 – Exemple Signalétique région
Annexe 4 – Exemple d'implantation SIAM 2025
Annexe 5 - Questionnaire performance environnementale
Annexe 6 - Questionnaire anti-corruption