

## **Spécifications Lot 4 – p. 141 de la version anglaise**

2.1 *Créer un concept d'exposition avec identité visuelle et contenu, tant pour un public professionnel que pour le grand public, sur base du contexte décrit au point 2.2 du cahier des charges et conformément aux indications de la DG REGIO. La DG REGIO entend par cette prestation la proposition de 2 à 3 projets de communication à créer, qui pourront éventuellement faire l'objet de modifications par la DG REGIO avant approbation. Il s'agira d'un projet d'exposition innovant, modulable, adaptable aux différents lieux, interactif et utilisant les ressources multimédia.*

**Question** : *Parlez-vous bien de la conception d'une exposition et donc non d'un stand ?*

Nous demandons à notre futur contractant de proposer un concept de communication novateur pour affirmer l'identité visuelle de notre DG. Il pourra être décliné aussi bien sur un stand mis en place par notre direction générale (conférence, journée "portes ouvertes", etc.) que pour manifester notre présence dans le cadre de notre participation à toute activité mise en place par un organisateur externe (forum, séminaire, exposition, conférence internationale, etc.). Nous privilégierons donc l'aspect créatif de la proposition.

2.2 *La conception de supports d'exposition appropriés, de même que la conception et l'installation de la décoration et de l'habillage de l'exposition (stand design). L'offre de prix portera sur:*

- *soit des modules de 3 x 3 m de système modulaire type octanorm (poteaux, traverses, panneaux HDK ou remplissage textile) ou autre, permettant de les multiplier pour réaliser une exposition de 18, 27, 36 m<sup>2</sup>, etc. en fonction de la disponibilité de l'espace et de l'importance de l'événement. Le bordereau de prix indiquera le prix pour un module et éventuellement une dégressivité liée au nombre de modules montés.*
- *soit sur un prix au m<sup>2</sup>, calculé suivant la surface totale de l'exposition pour une réalisation en système modulaire de type octanorm (poteaux, traverses, panneaux HDK ou remplissage textile) ou autre, avec éventuellement un prix dégressif en fonction de la taille de l'exposition.*

*La location d'un stand d'exposition tel que décrit ci-dessus ne comprend ni la moquette, ni les éclairages (de type "spotlights").*

*Il appartient au soumissionnaire de présenter plusieurs propositions (avec ou sans ilot central), et de spécifier d'une manière précise, dans un ordre chronologique et compréhensible, les différents concepts et les matériaux utilisés. Le cas échéant, il faudra aussi mentionner le type et la qualité de moquette utilisée (dalles, moquette flottante, qualité écologique, etc.). Les spécifications techniques des différents concepts et projets/designs proposés par le soumissionnaire feront parties de l'offre. Le fait de proposer plusieurs concepts et projets n'implique pas des prix différents. La créativité des projets sera prise en considération pour l'attribution de l'offre.*

**Question:** *Quelle est la raison pour laquelle vous utilisez les termes "exhibition support" et non "stand support" comme la suite de la phrase le laisser supposer ?*

Le texte en français, désormais disponible sur notre site, est plus explicite que la version anglaise.

### **Spécifications Lot 4 – p. 150-151 de la version anglaise (bordereau de prix)**

**Question:** *les prix demandés pour des éléments de matériel correspondent-ils à une demande de prix de location et si, oui, pour quelle durée ?*

Il s'agit bien de location de matériel et non d'achat. La durée de la location ne peut pas être déterminée à l'avance: elle sera fonction de la durée de l'événement et éventuellement du lieu où se tiendra l'activité (le montage d'un stand à Bruxelles est différent par rapport à un montage à Madrid par ex.)

**Question:** *à quelques moments (1, 2, 2.5, 4.20, 4.21, 6.1 et 6.2) vous précisez l'aspect de leasing: quelle différence faites-vous entre renting, leasing et purchase ?*

Le texte en français, désormais disponible sur notre site, précise pour toutes les rubriques reprises dans votre question, qu'il s'agit bien de "location", à l'exception de la rubrique 7 du bordereau de prix, pour laquelle il s'agit d'un achat.

**Question:** *En page 150 des spécifications (bordereau de prix du lot 4), les points 4.8 et 4.10 reprennent tous les deux le même descriptif: " low stool, top of range".*

Une faute de frappe s'est glissée dans la rubrique 4.8. Il faut lire: " tabouret haut – haut de gamme".

**Question:** *En page 151 des spécifications (bordereau de prix du lot 4), différence entre 4.19 et 4.21. Hormis l'ajout du terme "leasing" au 4.21, nous ne situons pas la différence de demande de prix entre les libellés des points 4.19 "documentation display racks" et 4.21 "leasing of racks for documentation".*

Sur le marché il existe effectivement des présentoirs pour la documentation (documentation displays) et des étagères, ce qui implique des prix différents. Dans les deux cas, il s'agit de location.

**Question** : en page 151 des spécifications (bordereau de prix du lot 4), les points 5.2, 5.4 et 5.5 demandent des prix pour l'impression sur, indistinctement, des matériaux solides et des textiles. Or, ce sont deux techniques requérant des technologies différentes et dont les prix ne sont donc pas identiques. Quel choix d'impression devons-nous faire ?

Il faut faire la distinction et préciser un prix pour les différentes techniques que vous proposerez: impression sur textile, panneaux en PVC de type "forex", carton alvéolé, etc.