



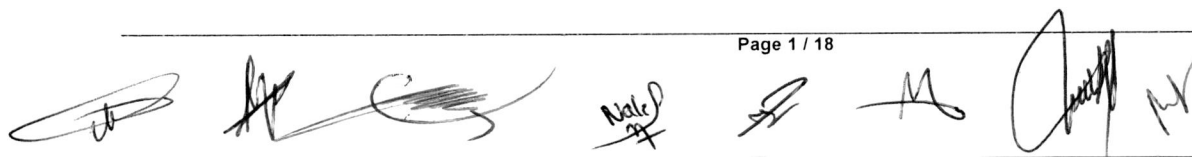
## Société Tunisienne de l'Air « TUNISAIR »

### DOSSIER D'APPEL D'OFFRES

A/O N°--/2026

Choix d'un cabinet de consulting ou d'un bureau d'études international qui aura pour mission d'assister TUNISAIR dans :

- L'évaluation de la valeur des avions et des équipements à vendre
- L'élaboration du cahier des charges de ventes des avions et des équipements
- L'élaboration du rapport de dépouillement
- L'élaboration, la négociation et la finalisation des contrats de vente des avions et des équipements



## Table des matières

|                                                                   |    |
|-------------------------------------------------------------------|----|
| CAHIER DES CLAUSES TECHNIQUES PARTICULIERES (CCTP) .....          | 3  |
| ARTICLE 1 : OBJET DE LA MISSION.....                              | 3  |
| ARTICLE 2 : EXIGENCES TECHNIQUES.....                             | 4  |
| ARTICLE 3 : OBLIGATIONS DE TUNISAIR ET DU FOURNISSEUR .....       | 5  |
| ARTICLE 4 : PLANNING.....                                         | 5  |
| CAHIER DES CONDITIONS D'APPEL D'OFFRES (C.C.A.O) .....            | 7  |
| ARTICLE 1 : OBJET DE L'APPEL D'OFFRES .....                       | 7  |
| ARTICLE 2 : ALLOTISSEMENT .....                                   | 7  |
| ARTICLE 3 : LANGUE DE L'OFFRE.....                                | 7  |
| ARTICLE 4 : FRAIS DE L'OFFRE.....                                 | 7  |
| ARTICLE 5 : CONDITIONS DE PARTICIPATION.....                      | 7  |
| ARTICLE 6 : CONSTITUTION DE L'OFFRE .....                         | 7  |
| ARTICLE 7 : PRESENTATION ET ENVOI DE L'OFFRE .....                | 8  |
| ARTICLE 8 : VALIDITE DE L'OFFRE.....                              | 9  |
| ARTICLE 9 : REQUETES QUANT AUX CLAUSES DU CAHIER DES CHARGES..... | 9  |
| ARTICLE 10 : ADDITIF AU DOSSIER DE L'APPEL D'OFFRES.....          | 9  |
| ARTICLE 11 : OUVERTURE DES PLIS.....                              | 9  |
| ARTICLE 12 : COMPLEMENTS D'INFORMATIONS.....                      | 9  |
| ARTICLE 13 : VERIFICATIONS DES OFFRES .....                       | 9  |
| ARTICLE 14 : METHODOLOGIE DE DEPOUILLEMENT.....                   | 10 |
| ARTICLE 15 : SUITE RESERVEE AUX OFFRES.....                       | 13 |
| ARTICLE 16 : CHOIX DU SOUMISSIONNAIRE.....                        | 13 |
| ARTICLE 17 : RESULTATS DEFINITIFS DE L'APPEL D'OFFRES .....       | 13 |
| ARTICLE 18 : PROCEDURE DE CONCLUSION DU MARCHE.....               | 14 |
| CAHIER DES CLAUSES ADMINISTRATIVES PARTICULIERES (C.C.A.P) .....  | 15 |
| ARTICLE 1 : OBJET DE L'APPEL D'OFFRES .....                       | 15 |
| ARTICLE 2 : PIECES CONSTITUTIVES DU MARCHE.....                   | 15 |
| ARTICLE 3 : PRIX .....                                            | 16 |
| ARTICLE 4 : VARIATION DANS LA MASSE .....                         | 16 |
| ARTICLE 5 : MODALITES DE PAIEMENT.....                            | 16 |
| ARTICLE 6 : CAUTION DEFINITIVE.....                               | 16 |
| ARTICLE 7 : RETENUE A LA SOURCE.....                              | 16 |
| ARTICLE 8 : DELAIS D'EXECUTION DU MARCHE.....                     | 17 |
| ARTICLE 9 : RECEPTION.....                                        | 17 |
| ARTICLE 10 : PENALITE DE RETARD.....                              | 17 |
| ARTICLE 11 : SOUS -TRAITANCE.....                                 | 17 |
| ARTICLE 12 : AUDIT.....                                           | 17 |
| ARTICLE 13 : EFFET et DUREE DU MARCHE .....                       | 17 |
| ARTICLE 14 : VALIDITE DU MARCHE.....                              | 18 |
| ARTICLE 15 : CONFIDENTIALITE.....                                 | 18 |
| ARTICLE 16 : RESILIATION DU MARCHE .....                          | 18 |
| ARTICLE 17 : REGLEMENTS DES LITIGES .....                         | 18 |
| ARTICLE 18 : DROIT D'ENREGISTREMENT .....                         | 18 |

# CAHIER DES CLAUSES TECHNIQUES PARTICULIERES (CCTP)

## ARTICLE 1 : OBJET DE LA MISSION

Le présent Appel d'Offres a pour objet le choix d'un cabinet de consulting ou d'un bureau d'études international qui aura pour mission d'assister TUNISAIR dans la vente des avions et des équipements dont les spécifications techniques sont détaillées dans le Cahier des Clauses Techniques Particulières.

Cette mission d'assistance est composée de Quatre phases :

**Phase 1 :** Evaluation de la valeur des avions (Annexe 1) et des équipements à vendre

- a. Inspection des avions et équipements (Moteurs, APU, Trains d'atterrissage, etc.)
- b. Consultation et étude de la documentation technique des avions

**Phase 2 :** Elaboration du cahier des charges de ventes des avions et équipements, y compris la définition d'une méthodologie d'évaluation et de dépouillement des offres

**Phase 3 :** Elaboration du rapport de dépouillement

**Phase 4 :** Elaboration, négociation et finalisation des contrats de vente des avions et des équipements :

- a. Elaboration d'un projet de contrat de vente par avion ou par lot d'avions de types : Airbus, Boeing et ATR
- b. Elaboration d'un projet de contrat de vente d'équipements
- c. Négociation des contrats de vente
- d. Finalisation des contrats de ventes

Cette mission doit aboutir aux livrables suivants :

**Phase 1 :**

- Les spécifications techniques de chaque avion
- Les spécifications techniques des équipements (Moteurs, APU, Trains d'atterrissage)
- Un rapport sur l'état / complétude de la documentation technique et des recommandations à propos de la documentation permettant d'augmenter la valeur de vente des avions
- Une évaluation de la valeur de vente des avions et des équipements à l'état (AS IS)

**Phase 2 :**

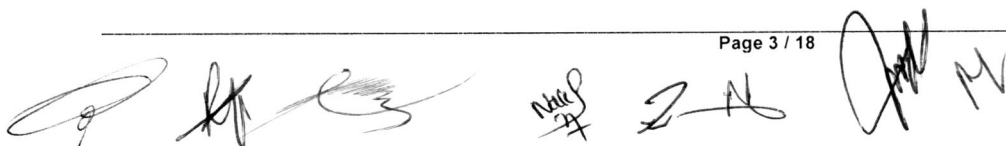
- Le cahier des charges de vente des avions et équipements d'avions,
- La définition d'une méthodologie d'évaluation et de dépouillement des offres.

**Phase 3 :** Rapport de dépouillement

**Phase 4 :**

- Un contrat de vente d'un avion ou d'un lot d'avions à l'état (AS IS)
- Un contrat de vente des équipements

Le marché est composé d'un seul lot. Le soumissionnaire doit participer à toutes les phases du lot. Le soumissionnaire sera retenu pour l'ensemble du lot (03 phases) pour lequel il a soumissionné.



## ARTICLE 2 : EXIGENCES TECHNIQUES

Ne peuvent soumissionner au présent appel d'offres que les cabinets ou bureaux d'études exerçant dans la vente des avions utilisés.

Les soumissionnaires ne pourront pas participer à l'appel d'offres de ventes des avions et équipements d'avions que Tunisair compte lancer prochainement.

### 2-1 Garanties professionnelles

Les garanties professionnelles, ci-dessous, font partie intégrante du présent CCTP. Le Soumissionnaire est tenu de produire tous les justificatifs relatifs à ces garanties.

|                                                       | Exigences minimales                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Documents exigés                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Référence du Cabinet de consulting ou bureau d'études | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 5 ans d'ancienneté dans les missions de vente ou d'assistance à la vente d'avions utilisés ayant une capacité de plus de 100 sièges</li> <li>- 04 références au moins, réalisées durant les 7 dernières années, de missions de vente ou d'assistance à la vente d'avions utilisés ayant une capacité de plus de 100 sièges.</li> </ul>                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Copie du Registre de commerce ou tout autre document équivalent prévu par le droit du pays d'origine valide</li> <li>- Justificatifs des références demandées</li> <li>- Contrats signés par les deux parties ou factures ou bons de commande ou PVs de réception ou autres signés par le cabinet ou le bureau d'études et le client</li> </ul> |
| <b>Expertise de l'équipe :</b>                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Un Chef de mission                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Expert-aéronautique avec un minimum de 5 ans d'expérience dans les missions de vente ou d'assistance à la vente d'avions utilisés ayant une capacité de plus de 100 sièges</li> <li>- Ayant au minimum (02) références en tant que chef de mission de vente ou d'assistance à la vente d'avions (capacité de plus de 100 sièges) et équipements aéronautiques.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Copie des diplômes et CV (s) signés par le cabinet de consulting ou le bureau d'études.</li> <li>- Justificatifs des références demandées :</li> <li>- Contrats signés par les deux parties ou une attestation délivrée par le cabinet de Consulting ou le bureau d'étude.</li> </ul>                                                           |
| Un Expert en maintenance avions                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Avec un minimum de 5 ans d'expérience dans le domaine de : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ maintenance des avions (capacité de plus de 100 sièges) et gestion de la navigabilité</li> <li>▪ 02 références en matière de valorisation d'avion (capacité de plus de 100 sièges).</li> </ul> </li> </ul>                                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Copie des diplômes et CV (s) signés par le cabinet ou le bureau d'études.</li> <li>- Justificatifs des références demandées</li> <li>- Contrats signés par les deux parties ou une attestation délivrée par le cabinet de Consulting ou le bureau d'étude.</li> </ul>                                                                           |
| Un Expert juridique                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Avec un minimum de 5 ans d'expérience dans le domaine aéronautique avec 02 références en matière de contrat de vente ou achat</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Copie des diplômes et CV (s) signés par le cabinet ou le bureau d'études.</li> <li>- Justificatifs des références demandées</li> </ul>                                                                                                                                                                                                          |

|  |                                            |                                                                                                                      |
|--|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | d'avions (capacité de plus de 100 sièges). | (Contrats signés par les deux parties ou une attestation délivrée par le cabinet de Consulting ou le bureau d'étude. |
|--|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Le soumissionnaire ne peut modifier la composition de l'équipe proposée pour l'exécution de la mission ou de l'un de ses membres, sauf en cas de nécessité majeure, après accord de Tunisair et sous réserve que l'équipe ou le nouvel expert réponde aux mêmes conditions initiales de choix.

## 2-2 Spécifications techniques

La réalisation de la mission objet de l'appel d'offres, se décline en trois (03) phases :

**Phase 1 :** Evaluation de la valeur des avions (Annexe 1) et des équipements à vendre  
Durant cette phase, le soumissionnaire procédera essentiellement à :

- L'inspection des avions et des équipements (Moteurs, APU, Trains d'atterrissage)
- La consultation et l'étude de la documentation technique des avions

Au cours de la mission, les visites d'inspection et les réunions pour la première phase de la mission auront lieu au niveau de l'aéroport de Tunis Carthage et au siège de Tunisair.

**Phase 2 :** Elaboration du cahier des charges de ventes d'avions et des équipements  
Durant cette phase, le soumissionnaire devra :

- Elaborer un cahier des charges de vente des avions et des équipements.
- Définir une méthodologie d'évaluation et de dépouillement des offres

**Phase 3 :** Elaboration du rapport de dépouillement

**Phase 4 :** Négociation et élaboration des contrats de vente d'avions et équipements  
Durant cette phase, le titulaire du marché devra :

- Elaborer un projet contrat de vente par avion ou par lot d'avions
- Elaborer un projet de contrat de vente d'équipements
- Négocier les contrats de vente

## ARTICLE 3 : OBLIGATIONS DE TUNISAIR ET DU FOURNISSEUR

Pour la réalisation de la mission, Tunisair doit :

- Mettre à la disposition de l'équipe intervenante tous les documents et informations nécessaires à la réalisation et la mise en œuvre du projet.
- Donner l'accès à l'équipe intervenante à toutes les installations et faciliter les entretiens avec le personnel de Tunisair.
- Mettre à disposition de l'équipe intervenante un hébergement au sein d'un hôtel 4\* conventionné avec Tunisair à Tunis en LPD et assurer le transfert.
- Assurer les frais de transport (Avion ...)

Pour la réalisation de la mission, le titulaire du marché doit :

- Effectuer la mission qui lui est confiée conformément à la législation en vigueur et les standards de l'industrie.
- Exécuter toutes les phases avec diligence, selon les usages de la profession sans retard ou interruption non justifiés.
- Remettre à Tunisair à la date convenue, tous les livrables signés et sur support électronique.

Tous les livrables doivent être remis en version électroniques

## ARTICLE 4 : PLANNING

Le fournisseur devra présenter un planning estimatif d'exécution de la mission en tenant compte des délais d'exécution. Ce planning devra être approuvé par Tunisair.

L'exécution des deux premières phases de cette mission s'étalera sur une durée de trois mois. L'inspection des avions et équipements sur site est exigée durant la première phase de la mission.

La troisième phase, à entamer sur notification de Tunisair, s'étalera sur une durée d'un mois.

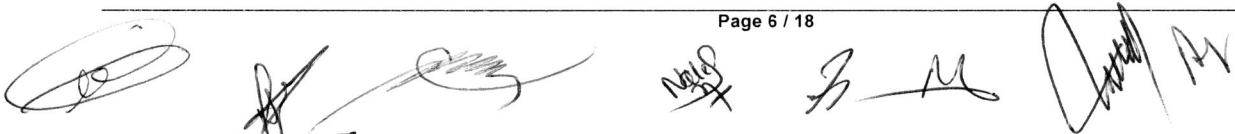
La Quatrième phase, à entamer sur notification de Tunisair, s'étalera sur une durée de deux mois.

FAIT A ..... LE ..... / ..... / .....

**LE SOUMISSIONNAIRE**

« LU ET APPROUVE »

SIGNATURE ET CACHET

A series of handwritten signatures and initials are located at the bottom of the page, below the page number. From left to right, there is a circular stamp, a signature, a signature with a flourish, the initials 'MJP', a signature, and a signature with the letters 'AR' next to it.

# CAHIER DES CONDTIONS D'APPEL D'OFFRES (C.C.A.O)

## ARTICLE 1 : OBJET DE L'APPEL D'OFFRES

Le présent Appel d'Offres a pour objet le Choix d'un cabinet de consulting ou d'un bureau d'étude international qui aura pour mission d'assister TUNISAIR dans la procédure de valorisation et de vente des avions et équipements dont les spécifications techniques sont détaillées dans le Cahier des Clauses Techniques Particulières :

## ARTICLE 2 : ALLOTISSEMENT

Le marché est composé d'un seul lot.  
Le soumissionnaire doit participer à toutes les prestations du lot (3 phases).  
Le soumissionnaire sera retenu pour l'ensemble du lot pour lequel il a soumissionné.

## ARTICLE 3 : LANGUE DE L'OFFRE

L'offre présentée par le soumissionnaire, tous les documents s'y rapportant ainsi que toutes les correspondances échangées entre le soumissionnaire et Tunisair doivent obligatoirement être rédigés en anglais ou en français.

## ARTICLE 4 : FRAIS DE L'OFFRE

Tous les frais relatifs à la préparation et la présentation de l'offre sont à la charge du soumissionnaire.  
Tunisair ne sera en aucun cas responsable de ces frais, ni tenue de les payer quelle que soit la façon dont se déroule le processus de l'appel d'offres et quel qu'en soit le résultat.

## ARTICLE 5 : CONDITIONS DE PARTICIPATION

### 5-1 Conditions à remplir pour prendre part au marché

Le marché objet du présent appel d'offres ne peut être passé qu'avec des fournisseurs qui ne se trouvent pas en état de faillite ou de redressement judiciaire et qui présentent les garanties et les références nécessaire pour la bonne exécution de leurs obligations.

### 5-2 Justificatifs à fournir

Le dossier de l'offre doit être présenté conformément à l'article « constitution de l'offre » du présent cahier des charges. Toutes les pièces à fournir (en ligne ou hors ligne) doivent être de dates récentes et en cours de validité.

## ARTICLE 6 : CONSTITUTION DE L'OFFRE

L'offre est constituée des pièces suivantes :

- Pièces administratives

- Une déclaration d'engagement sur l'honneur à valider par le soumissionnaire selon le modèle (Annexe N° 6)
- Un extrait du registre de commerce ou tout autre document équivalent prévu par le droit du pays d'origine.
- La fiche de renseignements généraux sur le fournisseur dûment remplie et signée. (Annexe N° 7)
- Un certificat de non faillite, de redressement judiciaire ou tout autre document équivalent prévu par le droit du pays d'origine authentifié par les services consulaires Tunisiennes.
- Un certificat d'affiliation à un régime de sécurité sociale.
- une déclaration sur l'honneur présentée par les soumissionnaires de n'avoir pas fait et ne pas faire par eux même ou par personnes interposées

des promesses, des dons ou des présents en vue d'influer sur les différentes procédures de conclusion du marché et des étapes de son exécution.

- **Le cahier des charges paraphé par le soumissionnaire**

Le présent cahier des charges est constitué par : le Cahier des Conditions d'Appel d'Offres (C.C.A.O), le Cahier des Clauses Administratives Particulières (C.C.A.P) et le Cahier des Clauses Techniques Particulières (C.C.T.P).

- **L'offre technique comprenant :**

- Le bordereau de soumission technique objet de l'offre, dûment renseigné sous peine de rejet : **(Annexe N° 2)**
- Les CV(s) détaillés des Experts appelés à intervenir lors de la mission ainsi que ses références avec justificatifs relatives aux expériences dans les opérations de vente ou assistance à la vente des avions et équipement d'avions.
- Les références du soumissionnaire (bureau d'étude ou cabinet international et experts), relatives aux expériences dans les opérations de vente ou assistance à la vente des avions et équipement d'avions **(Annexe N° 5)**.
- Le planning des travaux par phase conformément au modèle ci-joint **(Annexe N° 8)**.

- **L'offre financière comprenant :**

- La soumission dûment renseignée, basée sur le bordereau des prix (Annexe N° 4)
- Le bordereau des prix dûment renseigné (sous peine de rejet), (Annexe N° 3)

## **ARTICLE 7 : PRESENTATION ET ENVOI DE L'OFFRE**

Les offres doivent être insérées dans trois (03) enveloppes distinctes :

- **Enveloppe A** : l'offre technique fermée, scellée et indiquant l'identité du soumissionnaire, la référence de l'appel d'offres et son objet et portant la mention « Offre Technique N°.../2026 ».
- **Enveloppe B** : l'offre financière fermée, scellée et indiquant l'identité du soumissionnaire, la référence de l'appel d'offres et son objet et portant la mention « Offre Financière N°.../2026 ».
- **Enveloppe C extérieure** : fermée, scellée, indiquant la référence de l'appel d'offres et son objet et comportant les enveloppes A et B, les pièces administratives et le cahier des charges dûment paraphé et signé.

Le pli contenant l'offre doit être envoyé par voie postale et sous pli recommandé ou par poste rapide, ou déposé directement auprès du bureau d'ordre central de Tunisaïr, contre accusé de réception, à l'adresse suivante :

TUNISAIR, SIEGE SOCIAL  
SECRETARIAT PERMANENT DES ORGANES DE  
DELIBERATION (SPOD)  
BOULEVARD MOHAMED BOUAZIZI  
2035- Aéroport Tunis Carthage-  
Tunisie

Les offres doivent parvenir au Bureau d'Ordre de TUNISAIR au plus tard à l'heure et date limite de remise des offres indiquée à l'avis de l'appel d'offres (le cachet du Bureau d'Ordre de TUNISAIR fait foi).

Après leur dépôt, les offres ne peuvent être ni remplacées ni retirées, les soumissionnaires sont liés par leur offre dès la réception de celle-ci par TUNISAIR.

Toute offre parvenue après la date limite sera systématiquement rejetée, seuls seront acceptés les offres parvenues à TUNISAIR dans les délais.

Les offres parvenues après la date limite de réception, sont restituées à leurs titulaires accompagnées d'une copie de l'enveloppe originale. Seront également restituées, les offres qui n'ont pas été complétées par les documents manquants ou par la signature obligatoire des cahiers des charges dans les délais requis.

#### **ARTICLE 8 : VALIDITE DE L'OFFRE**

Le soumissionnaire restera lié par son offre pour une période de **120 jours**, à compter du jour suivant la date limite fixée pour la réception des offres.

Durant ce délai, TUNISAIR n'acceptera aucune contre-offre et ignorera tout motif évoqué par le soumissionnaire qui l'aurait proposée.

#### **ARTICLE 9 : REQUETES QUANT AUX CLAUSES DU CAHIER DES CHARGES**

Tout candidat éventuel ayant considéré les clauses fixées dans le cahiers des charges comme favorisant certains candidats, aboutissant à restreindre la concurrence, se référant à des marques commerciales ou à des producteurs déterminés, peut dans un délai de dix (10) jours présenter au Comité de suivi et d'enquête relevant de la Présidence du gouvernement, un rapport détaillé et circonstancié appuyé des justificatifs nécessaires et précisant les irrégularités ou reproches.

Les requêtes au sujet des cahiers des charges sont présentées dans un délai maximum de dix (10) jours à partir de la date de publication de l'appel d'offres.

#### **ARTICLE 10 : ADDITIF AU DOSSIER DE L'APPEL D'OFFRES**

Au cas où certains soumissionnaires auraient des renseignements à demander ou auraient des doutes sur la signification exacte de certaines parties des documents de l'appel d'offres, ils devraient en référer par écrit à TUNISAIR, en vue d'obtenir les éclaircissements nécessaires, avant de transmettre leur offre et ce dans un délai minimum de dix (10) jours avant l'expiration de la date limite de réception des offres.

Si les questions sont fondées, elles feront l'objet d'additifs au dossier de l'appel d'offres qui sera transmis à tous les soumissionnaires dans un délai minimum de cinq (5) jours avant l'expiration de la date limite de réception des offres. Ces additifs feront partie des documents de l'appel d'offres.

Des additifs peuvent être ajoutés au dossier de l'appel d'offres en vue de rendre plus claire la compréhension des documents ou d'apporter des modifications techniques ou d'autres aux documents de l'appel d'offres.

#### **ARTICLE 11 : OUVERTURE DES PLIS**

L'ouverture des plis techniques et financiers est effectuée en une seule séance publique.

La date, l'heure et le lieu de la séance d'ouverture des plis sera publiée dans l'avis de presse.

La présence des soumissionnaires est facultative.

#### **ARTICLE 12 : COMPLEMENTS D'INFORMATIONS**

En vue de faciliter l'examen, l'évaluation et la comparaison des offres, Tunisair a toute la latitude de demander aux soumissionnaires des éclaircissements sur leurs offres ou un complément d'information à condition qu'ils ne modifient pas l'offre initiale. La demande et la réponse doivent être faites par écrit.

A cette occasion, les soumissionnaires ne sont autorisés à introduire aucune modification d'ordre technique, administratif ou financier.

#### **ARTICLE 13 : VERIFICATIONS DES OFFRES**

TUNISAIR vérifiera les documents de l'appel d'offres et en particulier les montants et les calculs relatifs aux prix. Elle rectifiera les erreurs des offres sans que les soumissionnaires puissent émettre quelque objection que ce soit.

Sur demande de TUNISAIR, les soumissionnaires devront fournir par écrit, dans les délais impartis, tous les renseignements nécessaires à l'examen de leur offre ou concernant les omissions relevées dans celle-ci.

#### ARTICLE 14 : METHODOLOGIE DE DEPOUILLEMENT

Le dépouillement des offres sera effectué en 2 phases :

**Phase 1** : Evaluation Technique des offres

**Phase 2** : Evaluation Financière des offres.

La note attribuée à chaque soumissionnaire (NG) est composée de :

- Une note Technique (Nt)
- Une note Financière (Nf)

$$NG = Nt + Nf$$

La note maximale attribuée est de 480 points répartie comme suit :

- La note Technique (Nt) maximale de 160 points (soit une pondération de 1/3)
- La note Financière (Nf) maximale de 320 points (soit une pondération de 2/3)

L'offre la mieux-disante est celle qui aura obtenu la note globale la plus élevée.

L'Offre sera adjugée à l'égard de la soumission ayant obtenu la note totale la plus élevée.

En cas d'égalité de deux soumissionnaires ou plus, l'offre la moins disante sera retenue.

##### 14.1 Phase 1 : Evaluation Technique des offres

Le dépouillement des offres sera effectué sur la base de l'évaluation technique des offres.

L'objectif de cette phase consiste à étudier soigneusement les offres et vérifier la conformité à toutes les dispositions du présent cahier des charges. En vue de faciliter l'examen l'évaluation et la comparaison, Tunisair a le droit de demander des éclaircissements pour complément d'informations, si elle le juge nécessaire.

La commission vérifiera la conformité technique des offres selon les spécifications techniques définies dans le Cahier des Clauses Techniques Particulières :

##### 14.1.1 Critères Éliminatoires

L'objet de cette étape est de vérifier la conformité des offres aux conditions et exigences énoncées dans le cahier des charges. Elle s'appuie sur les critères éliminatoires suivants :

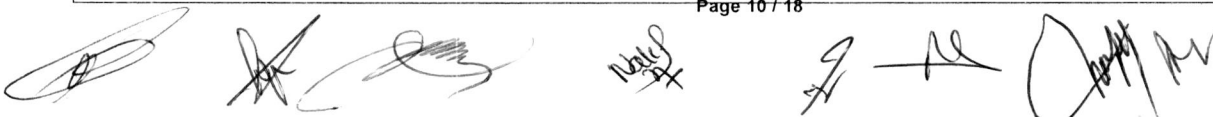
- L'offre ne répond pas à l'une des exigences techniques
- Le soumissionnaire n'a pas présenté les compléments d'informations, les justificatifs et les éclaircissements demandés dans les délais supplémentaires accordés.

##### 14.1.2 Barème de notation de la phase d'évaluation technique

L'évaluation des dossiers et le classement des concurrents se feront sur la base du barème de notation ci-après :

- 1/ Les Références du Cabinet ou bureau d'études (RC) : 80 points
- 2/ Expertise de l'équipe proposée (EE) : 60 points
- 3/ Expérience en vente d'avions (EV) : 20 points

La note Technique (Nt) maximale de chaque candidat est :



$$Nt = RC + EE + EV = 160 \text{ points}$$

#### 14.1.3 Méthodologie de notation

##### a. Références du Cabinet ou bureau d'études (RC) : 80 points

La note est attribuée en fonction de :

##### ▪ Nombre de projets (Note maximale de 50 points) :

La note attribuée est en fonction du nombre de projets de vente d'avions (capacité de plus de 100 sièges) étudiés, réalisés et/ou achevés durant les sept (7) dernières années selon justificatifs exigés. Cette note sera attribuée à partir d'un nombre de cinq projets réalisés, soit **5 points par projet** avec une **note maximale de 50 points**.

| Nombre de projets | Note points /50 |
|-------------------|-----------------|
| 5                 | 5               |
| 6                 | 10              |
| 7                 | 15              |
| 8                 | 20              |
| 9                 | 25              |
| 10                | 30              |
| 11                | 35              |
| 12                | 40              |
| 13                | 45              |
| 14 ou plus        | 50              |

##### ▪ Ancienneté (Note maximale de 30 points)

La note attribuée est en fonction du nombre d'années d'ancienneté soit **6 points par année d'ancienneté**. Cette note sera attribuée à partir d'une **ancienneté de 6 ans** avec une **note maximale de 30 points**.

| Nombre d'années d'ancienneté | Note points /30 |
|------------------------------|-----------------|
| 6                            | 6               |
| 7                            | 12              |
| 8                            | 18              |
| 9                            | 24              |
| 10 ou plus                   | 30              |

##### b. Expertise de l'équipe proposée (EE) : 60 points

Ce critère concerne les experts affectés au projet (le chef de mission, l'expert en maintenance avions et l'expert juridique). Une note maximale de 20 points sera attribuée à chaque expert selon les critères suivants :

##### ▪ Nombre de projets réalisés (Note maximale de 10 points par expert) :

La note attribuée est en fonction du nombre de projets réalisés selon le domaine d'expertise requis à condition de fournir les justificatifs nécessaires exigés. Cette note sera attribuée à partir d'un nombre de trois projets réalisés, soit **2 points par projet** avec une **note maximale de 10 points**.

| Nombre de projets | Note /30 points                 |                                            |                                  |
|-------------------|---------------------------------|--------------------------------------------|----------------------------------|
|                   | Note chef de mission /10 points | Note Expert en maintenance avion/10 points | Note Expert juridique /10 points |
| 3                 | 2 pts                           | 2 pts                                      | 2 pts                            |
| 4                 | 4 pts                           | 4 pts                                      | 4 pts                            |
| 5                 | 6 pts                           | 6 pts                                      | 6 pts                            |
| 6                 | 8 pts                           | 8 pts                                      | 8 pts                            |
| 7 ou+             | 10 pts                          | 10 pts                                     | 10 pts                           |

▪ **Ancienneté (Note maximale de 10 points) :**

La note attribuée est en fonction du nombre d'années d'expérience soit **2 points par année d'ancienneté**. Cette note sera attribuée à partir d'une **ancienneté de 6 ans** avec une **note maximale de 10 points**.

| Nombre d'année d'ancienneté | Note /30 points                 |                                            |                                  |
|-----------------------------|---------------------------------|--------------------------------------------|----------------------------------|
|                             | Note chef de mission /10 points | Note Expert en maintenance avion/10 points | Note Expert juridique /10 points |
| 6                           | 2 pts                           | 2 pts                                      | 2 pts                            |
| 7                           | 4 pts                           | 4 pts                                      | 4 pts                            |
| 8                           | 6 pts                           | 6 pts                                      | 6 pts                            |
| 9                           | 8 pts                           | 8 pts                                      | 8 pts                            |
| 10 ou+                      | 10 pts                          | 10 pts                                     | 10 pts                           |

**c. Expérience en vente d'avions (EV) : 20 points**

Cette bonification sera accordée au soumissionnaire qui présente des projets de ventes d'avions de type A320 ou B737 durant les 10 dernières années, à condition que ce dernier fournisse les justificatifs nécessaires exigés. La note de 20 points sera attribuée au soumissionnaire ayant présenté le plus grand nombre de projets de vente d'un avion de type A320 ou B737. Le reste des notes sera calculé au prorata en référence au soumissionnaire ayant obtenu la note maximale.

**14.2 Phase 2 : Evaluation Financière des offres**

- L'évaluation financière sera effectuée uniquement pour les offres retenues. Les membres de la commission de dépouillement procéderont à la vérification et l'évaluation financière des offres.
- 320 points sont attribués à l'offre financière la moins disante jugée acceptable.
- Les offres se verront attribuer une note financière conformément à la formule suivante :

|                                                                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| $\text{Note financière (Nf)} = 320 \times \frac{\text{Offre moins disante (Fm)}}{\text{Proposition financière évaluée (F)}}$ |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

- \* Note financière : (Nf).
- \* Offre financière la moins disante : (Fm).
- \* Proposition financière évaluée : (F).

| N° | Soumissionnaire Retenu | Offre Financière | Note Financière |
|----|------------------------|------------------|-----------------|
| 1  |                        |                  |                 |
| 2  |                        |                  |                 |
| 3  |                        |                  |                 |
| 4  |                        |                  |                 |

#### ARTICLE 15 : SUITE RESERVEE AUX OFFRES

Tunisair se réserve le droit de subordonner l'acceptation des propositions à certaines modifications et éventuellement, de ne pas donner suite aux offres si aucune d'elles ne lui paraît acceptable soit du point de vue technique, soit en raison des prix et des délais proposés ou pour tout autre motif.

#### ARTICLE 16 : CHOIX DU SOUMISSIONNAIRE

TUNISAIR avisera le titulaire du marché et ce après approbation du marché par les instances compétentes.

TUNISAIR, et après avis des instances compétentes, se réserve la faculté de ne pas donner suite à l'appel d'offres s'il n'a pas obtenu de propositions qui lui paraissent acceptables. Dans ce cas le marché sera déclaré infructueux et TUNISAIR en avisera tous les candidats.

#### ARTICLE 17 : RESULTATS DEFINITIFS DE L'APPEL D'OFFRES

Les soumissionnaires resteront systématiquement liés par leurs offres pendant (120) jours, à compter du jour suivant la date limite fixée pour la réception des offres.

Le résultat définitif de l'Appel d'Offres sera affiché publiquement aux locaux de TUNISAIR ainsi que dans le site web des marchés public relevant de l'Observatoire National des Marchés Publics indiquant le nom du titulaire du marché, le montant, l'objet et les délais d'exécution.

Le marché ne sera conclu qu'après l'expiration d'un délai de cinq (5) jours ouvrables à compter de la date de publication des résultats de l'appel d'offres. Les participants peuvent au cours de ce délai présenter une requête au sujet des résultats de la mise en concurrence, auprès du comité de suivi et d'enquête sur les marchés publics. Dès réception de cette requête, le Comité informe TUNISAIR qui suspend les procédures de signature du marché, jusqu'à la réception de l'avis du Comité. Le comité statue sur les requêtes reçues à ce titre, dans un délai de dix (10) jours ouvrables à compter de la date de réception de la réponse de TUNISAIR, accompagnée de tous les documents et éclaircissements demandés.

Les avis du comité de suivi et d'enquête sur les marchés publics sont publiés dans le site web des marchés publics relevant de l'observatoire national des marchés publics.

Aucun soumissionnaire évincé quel que soit la phase à laquelle est intervenue son éviction, ne peut en tant que soumissionnaire prétendre à dédommagements. Un soumissionnaire ne peut prétendre être indemnisé si TUNISAIR ne donne pas suite à l'appel d'offres pour quelque motif que ce soit.

Le marché n'est valable et définitif qu'après son approbation par les instances compétentes et sa signature par les deux parties contractantes.

## ARTICLE 18 : PROCEDURE DE CONCLUSION DU MARCHE

Le soumissionnaire provisoirement retenu en recevra la notification à son adresse officielle. Il doit dans les délais fixés par TUNISAIR, remplir toutes les formalités relatives à la passation du marché et en particulier remettre le marché dûment rempli et signé.

Si le titulaire du marché ne remplit pas ses obligations pour exécuter les prestations objet du marché, TUNISAIR pourra, et après avis de la commission des marchés compétente, annuler son choix et désigner un autre soumissionnaire ou annuler purement et simplement l'appel d'offres. La même procédure sera alors appliquée au second soumissionnaire.

Une fois le marché est signé par les deux parties et enregistré, le choix du titulaire du marché est devenu définitif.

FAIT A ..... LE ..... / ..... / .....

LE SOUMISSIONNAIRE

« LU ET APPROUVE »

SIGNATURE ET CACHET

# CAHIER DES CLAUSES ADMINISTRATIVES PARTICULIERES (C.C.A.P)

## ARTICLE 1 : OBJET DE L'APPEL D'OFFRES

Le présent Appel d'Offres a pour objet le choix d'un cabinet de consulting ou d'un bureau d'étude international qui aura pour mission d'assister TUNISAIR dans la procédure de vente des avions et équipements dont les spécifications techniques sont détaillées dans le Cahier des Clauses Techniques Particulières :

**Phase 1 :** Evaluation de la valeur des avions (Annexe 1) et des équipements à vendre  
c. Inspection des avions et équipements (Moteurs, APU, Trains d'atterrissage, etc.)  
d. Consultation et étude de la documentation technique des avions

**Phase 2 :** Elaboration du cahier des charges de ventes des avions et équipements, y compris la définition d'une méthodologie d'évaluation et de dépouillement des offres

**Phase 3 :** Elaboration du rapport de dépouillement

**Phase 4 :** Elaboration, négociation et finalisation des contrats de vente des avions et des équipements :

- e. Elaboration d'un projet de contrat de vente par avion ou par lot d'avions de types : Airbus, Boeing et ATR
- f. Elaboration d'un projet de contrat de vente d'équipements
- g. Négociation des contrats de vente
- h. Finalisation des contrats de ventes

Cette mission doit aboutir aux livrables suivants :

**Phase 1 :**

- Les spécifications techniques de chaque avion
- Les spécifications techniques des équipements (Moteurs, APU, Trains d'atterrissage)
- Un rapport sur l'état / complétude de la documentation technique et des recommandations à propos de la documentation permettant d'augmenter la valeur de vente des avions
- Une évaluation de la valeur de vente des avions et des équipements à l'état (AS IS)

**Phase 2 :**

- Le cahier des charges de vente des avions et équipements d'avions,
- La définition d'une méthodologie d'évaluation et de dépouillement des offres.

**Phase 3 :** Rapport de dépouillement

**Phase 4 :**

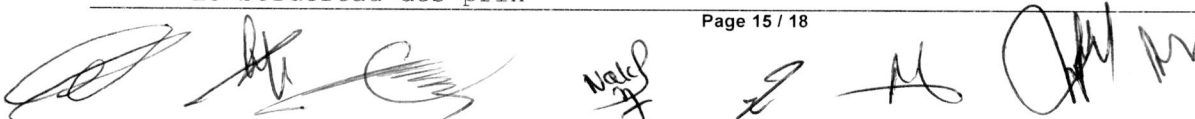
- Un contrat de vente d'un avion ou d'un lot d'avions à l'état (AS IS)
- Un contrat de vente des équipements

Les spécifications techniques exigées sont détaillées dans le Cahier des Clauses Techniques Particulières (C.C.T.P).

## ARTICLE 2 : PIECES CONSTITUTIVES DU MARCHE

Les pièces constitutives du marché sont les suivantes :

- La soumission dûment signée qui constitue l'acte d'engagement
- Le cahier des clauses administratives particulières
- Le cahier des clauses techniques particulières dûment signé et paraphé
- L'offre technique
- Le bordereau des prix



### ARTICLE 3 : PRIX

Les montants des prestations, figurant dans la soumission et le bordereau des prix s'entendent fermes et non révisables pour toute la durée d'exécution du marché.

### ARTICLE 4 : VARIATION DANS LA MASSE

TUNISAIR se réserve le droit d'augmenter ou de diminuer la masse des prestations objet du marché sans que le titulaire du marché ne puisse élever aucune réclamation ou réserve. Cette augmentation ou diminution ne doit en aucun cas excéder 30% du montant du marché.

### ARTICLE 5 : MODALITES DE PAIEMENT

Le marché sera réglé selon les modalités de paiement suivantes :

- 25% du montant du marché à l'issue de la première phase et suite à l'approbation des livrables par Tunisair
- 25% du montant du marché à l'issue de la deuxième phase et suite à l'approbation des livrables par Tunisair
- 10% du montant du marché à l'issue de la Troisième phase et suite à l'approbation du livrable par Tunisair
- 40% du montant du marché à l'issue de la Quatrième phase et suite à l'établissement des contrats de vente d'un avion ou d'un lot d'avions à l'état (AS IS) et des contrats de vente pour les équipements

Les paiements seront effectués sur présentation des factures conformes aux normes comptables en 3 exemplaires, 45 jours à partir de la date de leur réception par TUNISAIR et après exécution de la prestation au profit de celle-ci.

A la facture, seront obligatoirement annexés la notification du commencement des prestations ainsi que le PV de réception de la phase concernée (conjointement signé par le fournisseur et Tunisair).

### ARTICLE 6 : CAUTION DEFINITIVE

Le cautionnement définitif est fixé à 3% du montant du marché. Il devra être constitué au plus tard dans un délai de vingt (20) jours à partir de la notification du marché.

Le cautionnement définitif est restitué, si le titulaire du marché s'est acquitté de ses obligations et ce dans un délai maximum de 4 mois après la validation par Tunisair du document final d'évaluation de la mise en œuvre.

La caution cesse d'avoir effet à l'expiration de ce délai sauf si TUNISAIR a signalé au titulaire du marché avant l'expiration de ce délai par lettre recommandée ou par tout autre moyen ayant date certaine, qu'il n'a pas rempli toutes ses obligations. Dans ce cas le cautionnement définitif n'est restitué que par main levée délivrée par TUNISAIR.

### ARTICLE 7 : RETENUE A LA SOURCE

Le montant facturé par le Fournisseur, auquel il pourra ajouter la TVA tunisienne applicable (le service étant considéré comme rendu en Tunisie), est ou peut être soumis à une retenue à la source au titre de l'impôt sur les sociétés, au taux prévu par la législation tunisienne ou, le cas échéant, par la convention de non-double imposition si celle-ci prévoit un taux plus favorable.

La TVA tunisienne sera intégralement retenue à la source et reversée par Tunisair à l'administration fiscale tunisienne pour le compte du Fournisseur. Une attestation de retenue à la source sera remise par Tunisair au Fournisseur.

Pour bénéficier du taux réduit prévu par la convention de non-double imposition, le Fournisseur devra fournir chaque année un certificat de résidence fiscale en cours de validité. À défaut de présentation de ce certificat, le taux de droit commun prévu par la législation tunisienne sera appliqué.

## **ARTICLE 8 : DELAIS D'EXECUTION DU MARCHÉ**

Le soumissionnaire doit se conformer aux délais d'exécution du marché.

Le délai d'exécution global, ne devrait pas excéder les 6 mois, sans tenir compte des délais de validation de chaque livrable par Tunisair. Le délai de reprise des cabinets ou bureaux d'étude est inclus dans les délais d'exécution.

Le délai d'exécution prend effet à compter de la date de notification d'ordre de service transmis par Tunisair par mail pour chaque phase.

En cas de non-respect des délais d'exécution, Tunisair se réserve le droit de faire effectuer l'étude par d'autres fournisseurs.

Dans ce cas et outre l'application des pénalités de retard, Tunisair facturera le cabinet de consulting ou le bureau d'études contractant n'ayant pas respecté ses obligations le surcoût qui pourrait résulter de ce recours.

## **ARTICLE 9 : RECEPTION**

Il sera créée une commission qui se chargera des validations des livrables de chaque phase ainsi que de la validation du livrable du document final de la mission

Chacune des réceptions précitées doit être sanctionnée par un procès-verbal dûment signé par les deux parties contractantes.

En cas de réserves émises par Tunisair, sur un des livrables, le soumissionnaire s'engage à reprendre le livrable et l'étude autant de fois que nécessaire.

La réception n'est prononcée qu'après la levée des réserves.

## **ARTICLE 10 : PENALITE DE RETARD**

En cas de non-exécution au terme de chaque phase de la mission, le prestataire est passible de pénalité de retard. Ainsi et sans qu'il soit nécessaire de procéder à une notification préalable, le fournisseur sera considéré comme mis en demeure par la seule échéance du terme.

Une pénalité journalière forfaitaire de 675 TND soit l'équivalent de 200 Euro sera encouru par le titulaire du marché défaillant.

Le montant des pénalités pour retard est plafonné à 5% du montant définitif du marché.

En cas de résiliation du marché, les pénalités pour retard sont applicables jusqu'à la veille incluse du jour de la date d'effet de la résiliation.

## **ARTICLE 11 : SOUS -TRAITANCE**

Le titulaire du marché doit en assurer personnellement l'exécution, il ne peut ni en faire apport à une société, ni en confier l'exécution à autrui.

Au cas où le titulaire du marché a sous-traité ou a fait apport du marché à une société, sans l'autorisation de TUNISAIR, il peut être fait application sans mise en demeure préalable des mesures prévues à l'article 119 du décret n°2014-1039 du 13 mars 2014.

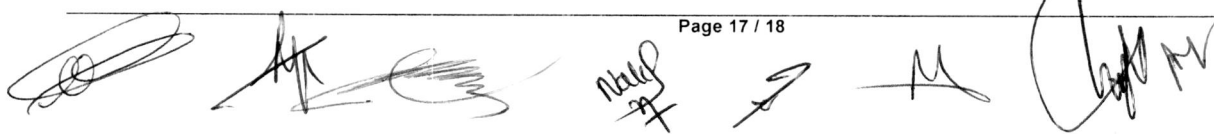
## **ARTICLE 12 : AUDIT**

TUNISAIR peut engager l'audit de son fournisseur, qui accepte selon un échéancier à communiquer au fournisseur huit (08) jours avant la date de réalisation de l'audit et ce autant de fois qu'elle le juge nécessaire durant la durée du contrat.

Dans le cas où l'audit du fournisseur s'avère non satisfaisant et du non clôture des écarts relevés dans une période fixée au cas par cas par TUNISAIR, TUNISAIR, se réserve le droit d'arrêter le contrat avec le fournisseur et de le lui notifier.

## **ARTICLE 13 : EFFET et DUREE DU MARCHÉ**

Le présent marché est conclu pour une durée d'une année, renouvelable deux fois par tacite reconduction sauf dénonciation par l'une des parties moyennant un préavis



sous pli recommandé avec accusé de réception adressé trois mois avant l'échéance de la période en cours. Le marché prend effet à compter de sa signature par les deux parties.

#### **ARTICLE 14 : VALIDITE DU MARCHÉ**

Le marché n'est valable qu'après son approbation par les instances compétentes et sa signature par les deux parties.

#### **ARTICLE 15 : CONFIDENTIALITE**

Le titulaire du marché doit se porter garant que les différentes informations relatives à la présente mission resteront strictement confidentielles et que tout document ou rapport sera remis intégralement à TUNISAIR.

Le titulaire du marché ainsi que l'équipe intervenante s'engagent solennellement à ne pas rendre publique et à ne divulguer aucune information de quelque nature que ce soit se rapportant aux travaux définis par la présente étude ou dont ils auraient eu connaissance à l'occasion de la réalisation de cette étude.

La confidentialité constitue une obligation de résultat dont la violation entraîne de plein droit la résiliation du marché sans préjudice de dommages et intérêts ; cette confidentialité survit au contrat.

#### **ARTICLE 16 : RESILIATION DU MARCHÉ**

##### **a- Résiliation de plein droit :**

En cas de décès ou de faillite du titulaire du marché, la résiliation est prononcée de plein droit. Toutefois, TUNISAIR peut accepter le cas échéant des offres qui peuvent être faites par les héritiers, les créanciers ou le liquidateur pour la continuation du marché.

##### **b- Résiliation en cas de non accomplissement des obligations :**

La résiliation peut être également prononcée au cas où le titulaire du marché n'a pas rempli ses obligations.

TUNISAIR le met en demeure par lettre recommandée dans un délai de 10 jours à compter de la date de mise en demeure.

Passé ce délai, TUNISAIR pourra résilier purement et simplement le marché ou faire exécuter les prestations, objet de ce marché, suivant le procédé qu'elle jugerait utile aux frais du titulaire du marché.

##### **c- Résiliation pour cause d'influence sur la procédure de passation du marché :**

TUNISAIR peut résilier le marché s'il a été établi que le titulaire du marché a failli à l'engagement, objet de la déclaration, de ne pas faire par lui-même ou par personne interposée, des promesses, des dons ou des présents en vue d'influer sur les différentes procédures de conclusion du marché et des étapes de son exécution.

#### **ARTICLE 17 : REGLEMENTS DES LITIGES**

Pour tout litige ou différend portant sur l'interprétation ou l'inobservation des clauses du marché, les deux parties s'en remettent aux tribunaux de Tunis ou étrangers après approbation des commissions compétentes de Tunisair.

#### **ARTICLE 18 : DROIT D'ENREGISTREMENT**

Les droits d'enregistrement de la caution définitive et du présent marché sont à la charge du titulaire du marché.

FAIT A ..... LE ..... / ..... / .....

**LE SOUMISSIONNAIRE**

« LU ET APPROUVE »

SIGNATURE ET CACHET

The bottom of the page features several handwritten signatures and stamps. From left to right, there is a signature that appears to be 'A. K.', a large circular stamp with illegible text, a signature that looks like 'M. K.', a signature that looks like 'J.', a signature that looks like 'H.', and a large, stylized signature that looks like 'O. K.'.

**ANNEXE 1****LISTE DES AVIONS A VENDRE**

| N° | Immatriculation | Type     | Age |
|----|-----------------|----------|-----|
| 1  | IMJ             | A319     | 27  |
| 2  | IMK             | A319     | 27  |
| 3  | IMC             | A320     | 35  |
| 4  | IMD             | A320     | 35  |
| 6  | IMF             | A320     | 33  |
| 7  | IMG             | A320     | 32  |
| 8  | IMH             | A320     | 32  |
| 9  | IMI             | A320     | 31  |
| 10 | IML             | A320     | 27  |
| 11 | IMM             | A320     | 27  |
| 12 | IMN             | A320     | 26  |
| 13 | IMP             | A320     | 24  |
| 14 | LBA             | ATR42    | 34  |
| 15 | IOK             | B737-600 | 27  |
| 16 | IOL             | B737-600 | 27  |
| 17 | IOM             | B737-600 | 27  |
| 18 | ION             | B737-600 | 26  |
| 19 | IOP             | B737-600 | 26  |
| 20 | IOQ             | B737-600 | 26  |
| 21 | IOR             | B737-600 | 25  |
| 22 | IMO             | A319     | 26  |
| 23 | IMQ             | A319     | 19  |

**EQUIPEMENTS AVIONS A VENDRE**

Ces équipements concernent principalement deux moteurs 7B, des moteurs APU et des trains d'atterrissage.

FAIT A ..... LE ..... / ..... / .....

**LE SOUSMISSIONNAIRE**

« LU ET APPROUVE »

SIGNATURE ET CACHET

Handwritten signatures and stamps at the bottom of the page, including a large signature on the left, a stamp in the center, and several other signatures on the right.

## ANNEXE 2

### TABLEAU DE SOUMISSION TECHNIQUE

(A renseigner obligatoirement par le soumissionnaire sous peine de rejet)

#### 1-Garanties professionnelles

|                                                       | Exigences minimales                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Documents exigés                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Réponse du soumissionnaire |
|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
| Référence du Cabinet de consulting ou bureau d'études | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 5 ans d'ancienneté dans les missions de vente ou d'assistance à la vente d'avions utilisés ayant une capacité de plus de 100 sièges</li> <li>- 04 références au moins, réalisées durant les 7 dernières années, de missions de vente ou d'assistance à la vente d'avions utilisés ayant une capacité de plus de 100 sièges.</li> </ul>                     | <p>-Copie du Registre de commerce ou tout autre document équivalent prévu par le droit du pays d'origine valide</p> <p>-Justificatifs des références demandées</p> <p>Contrats signés par les deux parties ou factures ou bons de commande ou PVs de réception ou autres signés par le cabinet ou le bureau d'études et le client</p> |                            |
| <b>Expertise de l'équipe :</b>                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                            |
| Un Chef de mission                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Expert-aéronautique avec un minimum de 5 ans d'expérience dans les missions de vente ou d'assistance à la vente d'avions utilisés ayant une capacité de plus de 100 sièges</li> <li>- Ayant au minimum (02) références en tant que chef de mission de vente ou d'assistance à la vente d'avions (capacité de plus de 100 sièges) et équipements</li> </ul> | <p>-Copie des diplômes et CV (s) signés par le cabinet de consulting ou le bureau d'études.</p> <p>-Justificatifs des références demandées :</p> <p>Contrats signés par les deux parties ou une attestation délivrée par le cabinet de consulting ou le bureau d'étude</p>                                                            |                            |

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|                                 | aéronautiques.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |
| Un Expert en maintenance avions | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Avec un minimum de 5 ans d'expérience dans le domaine de : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ maintenance des avions (capacité de plus de 100 sièges) et gestion de la navigabilité</li> <li>▪ 02 références en matière de valorisation d'avion (capacité de plus de 100 sièges).</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Copie des diplômes et CV (s) signés par le cabinet ou le bureau d'études.</li> <li>-Justificatifs des références demandées Contrats signés par les deux parties ou une attestation délivrée par le cabinet de consulting ou le bureau d'étude</li> </ul>  |  |
| Un Expert juridique             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Avec un minimum de 5 ans d'expérience dans le domaine aéronautique avec 02 références en matière de contrat de vente ou achat d'avions (capacité de plus de 100 sièges).</li> </ul>                                                                                                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Copie des diplômes et CV (s) signés par le cabinet ou le bureau d'études.</li> <li>-Justificatifs des références demandées (Contrats signés par les deux parties ou une attestation délivrée par le cabinet de consulting ou le bureau d'étude</li> </ul> |  |

## **2-Phasage et livrables de la mission**

(A renseigner obligatoirement par le soumissionnaire sous peine de rejet)

|                                     |                            |
|-------------------------------------|----------------------------|
| PHASES et SPECIFICATIONS TECHNIQUES | REPONSE DU SOUMISSIONNAIRE |
|-------------------------------------|----------------------------|

**La première phase : Evaluation de la valeur des avions et des équipements à vendre:**

- Inspection des avions et équipements (Moteurs, APU, Trains d'atterrissage)
- Consultation et étude de la documentation technique des avions

(Au cours de la mission, les visites d'inspection et les réunions pour la première phase de la mission auront lieu au niveau de l'aéroport de Tunis Carthage et au siège de Tunisair)

**Livrables exigés :**

- Les spécifications techniques de chaque avion
- Les spécifications techniques des équipements (Moteurs, APU, Trains d'atterrissage)
- Un rapport sur l'état/complétude de la documentation technique et des recommandations à propos de la documentation permettant d'augmenter la valeur de vente des avions
- Une évaluation de la valeur de vente des avions et des équipements à l'état (ASIS)

**Nombre de jour de la phase 1 :.....**

**La deuxième phase : Préparation de l' « Appel d'Offre » de vente des avions et équipements**

Elaboration du cahier des charges de vente des avions et équipements.

Livrable Exigé : Cahier de charge

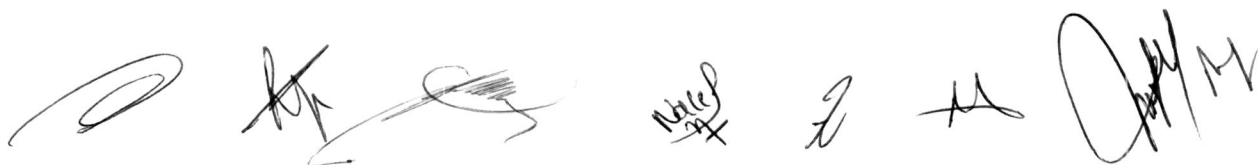
**Nombre de jour de la phase 2 :.....**

**La troisième phase : Négociation des contrats de vente d'avions et équipements**

- Elaborer un projet contrat de vente par avion ou par lot d'avions
- Elaborer un projet de contrat de vente d'équipements
- Assister Tunisair dans la négociation des contrats de vente

**Livrables exigés :**

- un contrat de vente par avion ou par lot d'avions
- un contrat de vente d'équipements



|                                             |  |
|---------------------------------------------|--|
| Nombre de jour de la phase 3 : max 30 jours |  |
|---------------------------------------------|--|

FAIT A ..... LE ..... /..... /.....

**LE SOUMISSIONNAIRE**

« LU ET APPROUVE »

SIGNATURE ET CACHET

A series of handwritten signatures and initials in black ink, located at the bottom of the page. From left to right, there is a large, stylized signature, followed by a signature that appears to start with 'H', then a signature that looks like 'Mou', and finally a signature that starts with 'A' followed by a large 'M'.

### ANNEXE 3

#### **Bordereau des prix**

(A remplir impérativement par le soumissionnaire sous peine de rejet)

| Phases de la mission                                                                | Quantité       | Prix total en devise HT |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-------------------------|
| Phase 1 : Evaluation de la valeur des avions (Annexe 1) et des équipements à vendre | <b>forfait</b> |                         |
| Phase 2 : Préparation de l' « Appel d'Offres » de vente des avions et équipements   |                |                         |
| Phase 3 : Négociation des contrats de vente d'avions et équipement                  |                |                         |
| Montant Global De La Mission En Ht                                                  |                |                         |

NB :

- A préciser la devise en EUR ou en USD.

- Le taux de change de devise à considérer est celui de la banque centrale de Tunisie le jour de l'ouverture des plis.

Montant global de la mission en HT (en toutes lettres - Devise à préciser) : .....

FAIT A ..... LE .... /.... /.....

LE SOUMISSIONNAIRE

« LU ET APPROUVE »

SIGNATURE ET CACHET

**ANNEXE 4**

**APPEL D'OFFRES**  
**SOUSSION**

Je Soussigné \_\_\_\_\_  
(nom, prénom, nationalité, qualité)  
faisant élection au \_\_\_\_\_  
agissant pour le compte de la Société.

\_\_\_\_\_  
(Indiquer la forme de la société, son capital et son objet social)  
Dont le siège Social est au \_\_\_\_\_

Inscrite au Registre de Commerce de \_\_\_\_\_ le  
sous le numéro \_\_\_\_\_

Adhérent à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale sous le  
\_\_\_\_\_

- Déclare être habilité et avoir pouvoir pour agir au nom et pour le compte de cette société.
- Contracter tous engagements, présenter toutes offres, signer toutes soumissions, cahiers des charges et contrats.

Et notamment pour m'engager par la présente soumission portant sur : Choix d'un cabinet de consulting ou d'un bureau d'étude qui aura pour mission d'assister TUNISAIR dans la procédure de vente de 21 avions et vente d'équipements.

Après avoir pris connaissance de toutes les pièces de l'Appel d'offres TUNISAIR et avoir apprécié toutes leurs clauses, aux prix proposés ci-après (Devise à préciser par le soumissionnaire non résident) :

- Montant en HT du Marché.....

**Avec un délai d'exécution des 3 phases : .....**

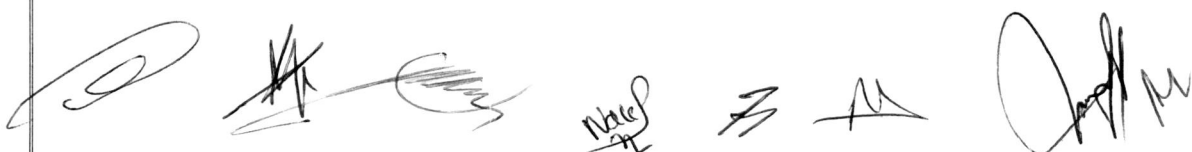
- M'engage à rester lié par la présente offre pour une période de 120 jours à partir du jour suivant la date limite de réception des plis.
- M'engage à reconnaître que TUNISAIR n'est pas tenue de retenir le moins disant et qu'elle garde par ailleurs la possibilité de déclarer la consultation non concluante.
- Déclare que sous peine de résiliation de plein droit à mes torts exclusifs et à ceux de la Société pour le compte de laquelle j'agis, notre responsabilité étant solidaire, que je ne tombe pas et que la dite Société ne tombe pas sous le coup des interdictions édictées par la loi.

FAIT A ..... LE .... /.... /.....

**LE SOUMISSIONNAIRE**

« LU ET APPROUVE »

SIGNATURE ET CACHET



## ANNEXE 5

### I-LISTE DES REFERENCES DU SOUMISSIONNAIRE

(A remplir impérativement par le soumissionnaire sous peine de rejet)

Le cabinet de consulting ou le bureau d'études, devra détailler un minimum de 04 projets, relatifs à des opérations de vente ou assistance à la vente d'avions ayant une capacité de plus de 100 sièges, exécutés lors des 07 dernières années.

| DESIGNATIONS DES PROJETS REALISES PAR<br>LE SOUMISSIONNAIRE                                                                                                                                                                             | REPONSE DU SOUMISSIONNAIRE |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
| <b>PROJET 1 :</b><br>Description de la mission et étapes réalisées avec précision de la période d'exécution.<br><br>Justificatifs à joindre à l'offre (Copie contrat, facture, bon de commande, PV, etc..., signé par le                |                            |
| <b>PROJET 2 :</b><br>Description de la mission et étapes réalisées avec précision de la période d'exécution.<br><br>Justificatifs à joindre à l'offre (Copie contrat, facture, bon de commande, PV, etc..., signé par le                |                            |
| <b>PROJET 3 :</b><br>Description de la mission et étapes réalisées avec précision de la période d'exécution.<br><br>Justificatifs à joindre à l'offre (Copie contrat, facture, bon de commande, PV, etc..., signé par le                |                            |
| <b>PROJET 4 :</b><br>Description de la mission et étapes réalisées avec précision de la période d'exécution.<br><br>Justificatifs à joindre à l'offre (Copie contrat, facture, bon de commande, PV, etc..., signé par le                |                            |
| <b>PROJETS SUPPLEMENTAIRES :</b><br>Description de la mission et étapes réalisées avec précision de la période d'exécution.<br><br>Justificatifs à joindre à l'offre (Copie contrat, facture, bon de commande, PV, etc..., signé par le |                            |

Les projets supplémentaires sont pris en considération dans le barème de notation lors de l'évaluation technique des offres.

## ANNEXE 5

### II.1 LISTE DES REFERENCES DE L'EXPERT DESIGNÉ CHEF DE MISSION

(A remplir impérativement par le soumissionnaire sous peine de rejet)

Le cabinet de consulting ou le bureau d'études devra détailler un minimum de 02 projets, exécutés par l'expert aéronautique désigné chef de mission avec un minimum 5 ans d'expérience relatifs à la vente ou à l'assistance à la vente d'avions utilisés ayant une capacité de plus de 100 sièges.

| DESIGNATION DES PROJETS REALISES PAR L'EXPERT DESIGNÉ                                                                                                                                                                                         | REPONSE DU SOUMISSIONNAIRE |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
| <b>PROJET 1 :</b><br>Description de la mission et étapes réalisées avec précision de la période d'exécution.<br><br>Justificatifs à joindre à l'offre (Copie contrat, facture, bon de commande, PV, etc. signé par un                         |                            |
| <b>PROJET 2 :</b><br>Description de la mission et étapes réalisées avec précision de la période d'exécution.<br><br>Justificatifs à joindre à l'offre (Copie contrat, facture, bon de commande, PV, etc. signé par un                         |                            |
| <b>PROJETS SUPPLEMENTAIRES :</b><br>Description de la mission et étapes réalisées avec précision de la période d'exécution.<br><br>Justificatifs à joindre à l'offre (Copie contrat, facture, bon de commande, PV, etc. signé par un cabinet) |                            |

Les projets supplémentaires sont pris en considération dans le barème de notation lors de l'évaluation technique des offres.

## ANNEXE 5

### II.2 LISTE DES REFERENCES DE L'EXPERT TECHNIQUE DESIGNÉ

(A remplir impérativement par le soumissionnaire sous peine de rejet)

Le cabinet de consulting ou le bureau d'études devra détailler un minimum de 02 projets, exécutés par l'expert désigné en maintenance avions, avec un minimum 5 ans d'expérience relatifs à la maintenance des avions (capacité de plus de 100 sièges) et à la gestion de la navigabilité.

| DESIGNATION DES PROJETS REALISES PAR<br>L'EXPERT DESIGNÉ                                                                                                                                                                                       | REPONSE DU SOUMISSIONNAIRE |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
| <b>PROJET 1 :</b><br>Description de la mission et étapes réalisées avec précision de la période d'exécution.<br><br>Justificatifs à joindre à l'offre<br>(Copie contrat, facture, bon de commande, PV, etc. signé par un                       |                            |
| <b>PROJET 2 :</b><br>Description de la mission et étapes réalisées avec précision de la période d'exécution.<br><br>Justificatifs à joindre à l'offre<br>(Copie contrat, facture, bon de commande, PV, etc. signé par un                       |                            |
| <b>PROJETS Supplémentaires</b><br>Description de la mission et étapes réalisées avec précision de la période d'exécution.<br><br>Justificatifs à joindre à l'offre<br>(Copie contrat, facture, bon de commande, PV, etc. signé par un cabinet) |                            |

Les projets supplémentaires sont pris en considération dans le barème de notation lors de l'évaluation technique des offres.

## ANNEXE 5

### II.3 LISTE DES REFERENCES DE L'EXPERT JURIDIQUE DESIGNE

(A remplir impérativement par le soumissionnaire sous peine de rejet)

Le soumissionnaire devra détailler un minimum de 02 projets, exécutés par l'expert juridique désigné dans le domaine aéronautique avec un minimum 5 ans d'expérience, en matière de contrat et de vente ou achat d'avions (capacité de plus de 100 sièges).

| DESIGNATION DES PROJETS REALISES PAR<br>L'EXPERT DESIGNE                                                                                                                                                                                     | REPONSE DU SOUMISSIONNAIRE |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
| <b>PROJET 1 :</b><br>Description de la mission et étapes réalisées avec précision de la période d'exécution.<br><br>Justificatifs à joindre à l'offre (Copie contrat, facture, bon de commande, PV, etc. signé par un cabinet)               |                            |
| <b>PROJET 2 :</b><br>Description de la mission et étapes réalisées avec précision de la période d'exécution.<br><br>Justificatifs à joindre à l'offre (Copie contrat, facture, bon de commande, PV, etc. signé par un cabinet)               |                            |
| <b>PROJET Supplémentaires :</b><br>Description de la mission et étapes réalisées avec précision de la période d'exécution.<br><br>Justificatifs à joindre à l'offre (Copie contrat, facture, bon de commande, PV, etc. signé par un cabinet) |                            |

Les projets supplémentaires sont pris en considération dans le barème de notation lors de l'évaluation technique des offres.

FAIT A ..... LE .... /.... /.....

LE SOUMISSIONNAIRE

« LU ET APPROUVE »

SIGNATURE ET CACHET

## ANNEXE 5

### II.4 LISTE DES REFERENCES DU CABINET OU DU BUREAU D'ETUDES EN VENTE DES AVIONS A320 OU B737

Le cabinet de consulting ou le bureau d'études, devra détailler les projets de vente d'avions A320 ou B737 durant les 10 dernières années.

| DESIGNATION DES PROJETS REALISES PAR<br>L'EXPERT DESIGNÉ                                                                                                                                                                                     | REPONSE DU SOUMISSIONNAIRE |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
| <b>PROJET 1 :</b><br>Description de la mission et étapes réalisées avec précision de la période d'exécution.<br><br>Justificatifs à joindre à l'offre (Copie contrat, facture, bon de commande, PV, etc. signé par un                        |                            |
| <b>PROJET 2 :</b><br>Description de la mission et étapes réalisées avec précision de la période d'exécution.<br><br>Justificatifs à joindre à l'offre (Copie contrat, facture, bon de commande, PV, etc. signé par un                        |                            |
| <b>PROJET Supplémentaires :</b><br>Description de la mission et étapes réalisées avec précision de la période d'exécution.<br><br>Justificatifs à joindre à l'offre (Copie contrat, facture, bon de commande, PV, etc. signé par un cabinet) |                            |

Les projets supplémentaires sont pris en considération dans le barème de notation lors de l'évaluation technique des offres.

FAIT A ..... LE .... /..... /.....

LE SOUMISSIONNAIRE

« LU ET APPROUVE »

SIGNATURE ET CACHET

## ANNEXE 6

### DECLARATION D'ENGAGEMENT SUR L'HONNEUR

(A remplir par les soumissionnaires)

APPEL D'OFFRE N°...../ 2026

**OBJET :** Choix d'un cabinet de consulting ou d'un bureau d'étude qui aura pour mission d'assister TUNISAIR dans la procédure de vente de 21 avions et 2 moteurs.

Je soussigné : (Nom, et Prénom et Qualité) .....

.....

Agissant au nom et pour le compte de l'entreprise .....

.....

Sise à : .....

.....

Inscrite au Registre de Commerce de : .....

.....

Sous le N° : .....

.....

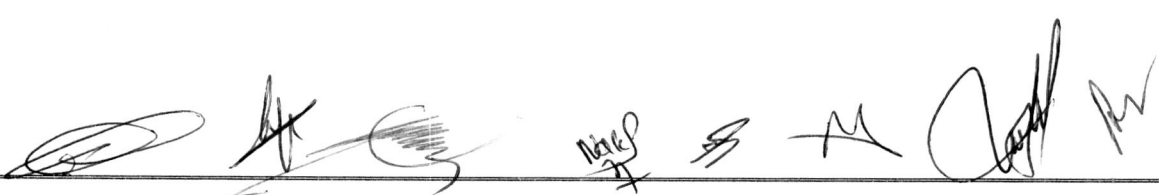
- ☐ Déclare sur l'honneur ne pas être en état de faillite ou en redressement judiciaire conformément à la réglementation en vigueur.
- ☐ Déclare sur l'honneur de ne pas soumissionner à l'appel d'offres de vente des avions et équipements qui sera lancé par TUNISAIR si je suis retenu dans le cadre de cette consultation.
- ☐ M'engage, sous couvert du secret professionnel dans le cadre de la mission, à garantir la confidentialité de toutes les données et informations dont j'aurai connaissance ainsi que celles que j'aurai à traiter conformément à l'article 13 du présent cahier des charges

FAIT A ..... LE .... /.... /.....

LE SOUMISSIONNAIRE

« LU ET APPROUVE »

SIGNATURE ET CACHET

The bottom of the page contains several handwritten signatures and stamps. From left to right, there is a large circular stamp, a signature, another signature, a stamp that appears to say 'N° 2', a signature, and two more signatures on the right.

## FICHE DE RENSEIGNEMENTS FOURNISSEUR

## INFORMATIONS GENERALES

RAISON SOCIALE :

Forme Juridique :

L'entreprise est une filiale de l'entreprise :

Résidente :

OUI ☐NON ☐Retenue à la source : OUI ☐ NON ☐

Identifiant

Fiscal :

N° de registre de  
commerce :

Date d'enregistrement :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Pays :

Téléphone :

FAX :

Courriel :

1<sup>ère</sup> Banque - Compte Principal :

RIB 1 Devise :

TND

RIB 2 Devise :

RIB 3 Devise :

2<sup>ème</sup> Banque :

RIB 1 Devise :

TND

RIB 2 Devise :

RIB 3 Devise :

Personnes représentant dûment mandaté ou bénéficiant de procuration :

Nom : Prénom : N° GSM : Titre :

Nom : Prénom : N° GSM : Titre :

## CONTACT ACHATS/PRESTATIONS/TRAVAUX

1. NOM :

Prénom : Sexe : M ☐ F ☐

Courriel :

Téléphone Fixe :

Mobile :

Fax :

2. NOM :

Prénom : Sexe : M ☐ F ☐

Courriel :

Téléphone Fixe :

Mobile :

Fax :

## CONTACT COMPTABILITE

1. NOM :

Prénom : Sexe : M ☐ F ☐

Courriel :

Téléphone Fixe :

Mobile :

Fax :

2. NOM :

Prénom :

Sexe :

M ☐ F

Courriel :

☐

Téléphone Fixe :

Mobile :

Fax :

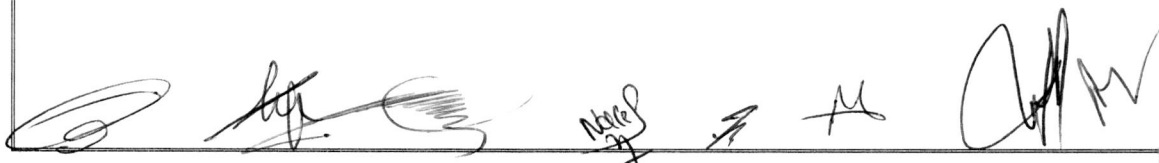
**NB:** Tout changement des données mentionnées ci-dessus, le fournisseur est tenu d'informer TUNISAIR dans les meilleurs délais.

FAIT A ..... LE .... /.... /.....

LE SOUMISSIONNAIRE

« LU ET APPROUVE »

SIGNATURE ET CACHET

The bottom of the page contains several handwritten signatures and stamps. From left to right, there is a large circular stamp, a signature, a signature with a large flourish, a stamp that says 'Noté' with a checkmark, a signature, and a large, stylized signature on the right.

## ANNEXE 8

### PLANNING DES TRAVAUX PAR PHASE :

(A renseigner obligatoirement par le soumissionnaire sous peine de rejet)

| PHASES                                                                                                                               | Nombre de<br>jour/phase | date des<br>travaux |             |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|---------------------|-------------|
|                                                                                                                                      |                         | Date<br>Début       | Date<br>Fin |
| La première phase : Evaluation de la valeur des avions et des équipements à vendre                                                   |                         |                     |             |
| La deuxième phase : Préparation de l' « Appel d'Offres » de vente des avions et équipements                                          |                         |                     |             |
| La troisième phase : Négociation et élaboration des contrats de vente d'avions et équipements avec l'assistance de l'équipe TUNISAIR |                         |                     |             |

FAIT A ..... LE ..... /..... /.....

LE SOUMISSIONNAIRE

« LU ET APPROUVE »

SIGNATURE ET CACHET



## ANNEXE 9

### Modèle d'engagement d'une caution personnelle et solidaire à produire au lieu et place du cautionnement définitif

Je soussigné - nous soussignés (1) ..... agissant en  
qualité de (2) ... ..

1) Certifie - Certifions que (3) ..... a été agréé par l e  
ministre chargé des finances en application de l'article 113 du  
décret n° 2014-1039 du 13 mars 2014 ,portant réglementation des  
marchés publics, que cet agrément n'a pas été révoqué, que(3)  
..... a constitué entre les mains du trésorier général  
de Tunisie suivant récépissé n° ..... en date du ..... le  
cautionnement fixe de cinq mille dinars (5000dinars) prévu par  
l'article 113 du décret susvisé et que ce cautionnement n'a pas été  
restitué.

2) Déclare me- déclarons nous, porter caution personnelle et  
solidaire, (4) .....

domicilié à (5) .....

Au titre du montant du cautionnement définitif auquel ce dernier est  
assujetti en qualité de titulaire du marché n° .....passé  
avec(6) ..... en date du  
.....,enregistré à la recette des finances (7)

..... relatif à  
(8) .....

Le montant du cautionnement définitif, s'élève à  
.....03 % du montant du marché, ce qui correspond à  
..... Dinars (en toutes lettres), et à  
..... Dinars (en chiffres).

3) M'engage- nous nous engageons solidairement, à effectuer le  
versement du montant garanti susvisé et dont le titulaire du marché  
serait débiteur au titre du marché susvisé, et ce, à la première  
demande écrite de l'acheteur public s ans que j'ai (nous ayons) la  
possibilité de différer le paiement ou soulever de contestation,  
pour quelque motif que ce soit et sans une mise en demeure ou une  
quelconque démarche administrative ou judiciaire préalable.

4) En application des dispositions de l'article 108 du décret n°  
2014-1039 susvisé, la caution qui remplace le cautionnement  
définitif devient caduque à condition que le titulaire du marché se  
soit acquitté de toutes ses obligations, et ce, à l'expiration du  
délai d'un mois après (9).....

.....  
Si le titulaire du marché a été avisé par l'acheteur public, avant  
l'expiration du délai susvisé, par lettre motivée et recommandée ou  
par tout autre moyen ayant date certaine, qu'il n'a pas honoré tous  
ses engagements, il est fait opposition à l'expiration de la  
caution. Dans ce cas, la caution ne devient caduque que par main  
levée délivrée par l'acheteur public.



FAIT A ..... LE ..... / ..... / .....

**LE SOUMISSIONNAIRE**

« LU ET APPROUVE »

**SIGNATURE ET CACHET**

- (1) Nom(s) et prénom(s) du (des) signataire(s).
- (2) Raison sociale et adresse de l'établissement garant.
- (3) Raison sociale de l'établissement garant.
- (4) Nom du titulaire du marché.
- (5) Adresse du titulaire du marché.
- (6) Acheteur public.
- (7) Indication des références d'enregistrement auprès de la recette des finances.
- (8) Objet du marché.
- (9) Réception provisoire ou définitive des commandes.

The bottom of the page features several handwritten signatures and initials. From left to right, there is a large, stylized signature, followed by a signature with a large 'S' or 'G' shape, then a signature that appears to be 'Nancy', followed by a large 'Z', a signature that looks like 'H', and finally a large, bold signature on the right.

## ANNEXE 10

### Fiche d'appréciation technique

(À remplir par la commission d'évaluation désignée par la DG)

L'offre technique doit répondre aux critères évalués selon la fiche d'appréciation ci-après.

$$Nt = RC + EE + EV = 160 \text{ points}$$

| Désignation                                                                      | Barème           | Niveau d'appréciation                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Note accordée |
|----------------------------------------------------------------------------------|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| <b>1. Les références du cabinet (RC)</b>                                         | <b>80</b>        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |               |
| Projets (durant les 7 dernières années)                                          | 50               | Nombre de projets supérieur à 4 : 50 points                                                                                                                                                                                                                                                                                    |               |
| Ancienneté                                                                       | 30               | nombre d'année d'ancienneté supérieur à 5 années : 30 points                                                                                                                                                                                                                                                                   |               |
| <b>2. Expertise de l'équipe proposée (EE) :</b>                                  | <b>60</b>        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |               |
| <b>Chef de mission :</b><br>■ Nombre de projets réalisés :<br><br>■ Ancienneté : | 10<br><br><br>10 | Nombre de projets supérieur à 2 :<br><br>3 projets : 2 points<br>4 projets : 4 points<br>5 projets : 6 points<br>6 projet : 8 points<br>7 projets ou+ : 10 points<br><br>Nombre d'année d'ancienneté supérieur à 5 ans :<br>6ans : 2 points<br>7ans : 4 points<br>8ans : 6 points<br>9ans : 8 points<br>10 ans ou+ : 10 points |               |
| <b>Expert en maintenance avions</b><br>■ Nombre de projets réalisés :            | 10               | Nombre de projets supérieur à 2 ans :<br>3 projets : 2 points<br>4 projets : 4 points<br>5 projets : 6 points<br>6 projet : 8 points                                                                                                                                                                                           |               |

|                                                                                                                                                                                                                                        |                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <p>▪ Ancienneté :</p>                                                                                                                                                                                                                  | <p>10</p>           | <p>7 projets ou+ :10 points</p> <p><u>Nombre d'année d'ancienneté supérieur à 5 ans :</u></p> <p>6 ans : 2 points</p> <p>7ans :4 points</p> <p>8ans :6 points</p> <p>9ans :8 points</p> <p>10 ans ou+ :10 points</p>                                                                                                                                                                   |  |
| <p><b>Expert juridique</b></p> <p>▪ Nombre de projets réalisés :</p> <p>▪ Ancienneté :</p>                                                                                                                                             | <p>10</p> <p>10</p> | <p><u>Nombre de projets est supérieur à 2 ans:</u></p> <p>3 projets :2 points</p> <p>4 projets :4 points</p> <p>5 projets :6 points</p> <p>6 projet :8 points</p> <p>7 projets ou+ :10 points</p> <p><u>Nombre d'année d'ancienneté supérieur à 5 ans :</u></p> <p>6 ans : 2 points</p> <p>7ans :4 points</p> <p>8ans :6 points</p> <p>9ans :8 points</p> <p>10 ans ou+ :10 points</p> |  |
| <p><b>3-Expérience en vente d'avion (EV)</b></p>                                                                                                                                                                                       |                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
| <p>Cette bonification sera accordée au soumissionnaire qui présente des projets de ventes d'avions de type A320 ou B737 durant les 10 dernières années, à condition que ce dernier fournisse les justificatifs nécessaires exigés.</p> | <p>20</p>           | <p>La note de 20 points sera attribuée au soumissionnaire ayant présenté le plus grand nombre de projets de vente d'un avion de type A320 ou B737. Le reste des notes sera calculé au prorata en référence au soumissionnaire ayant obtenu la note maximale.</p>                                                                                                                       |  |

FAIT A ..... LE ..... /..... /.....

**LE SOUMISSIONNAIRE**

« LU ET APPROUVE »

SIGNATURE ET CACHET

Handwritten signatures and stamps at the bottom of the page, including a large circular stamp and several individual signatures.