



KINGDOM OF MOROCCO  
Ministry of Energy Transition  
and Sustainable Development

The World Power-to-X Summit

WorldPtX  
SUMMIT



8-9 October 2024, Marrakesh



APPEL D'OFFRES PUBLIQUE

# PROMOTION, PROSPECTION, MARKETING ET COMMERCIALISATION D'UN SOMMET INTERNATIONAL

Date de lancement : **Vendredi 10 mai 2024**

Référence : **AO 03 24**



## À PROPOS DU « WORLD POWER-TO-X SUMMIT 2024 »

Le **World Power-to-X Summit** constitue une plateforme internationale de premier plan pour les acteurs de l'énergie propre. Organisé par l'Institut de Recherche en Énergie Solaire et Énergies Nouvelles (**IRESEN**), en partenariat avec l'Agence Marocaine de l'Énergie Durable (**MASEN**), le **Cluster Green H2** et l'Université Mohammed VI Polytechnique (**UM6P**), sous l'égide du Ministère de la Transition Énergétique et du Développement Durable du Royaume du Maroc, ce sommet vise à promouvoir l'hydrogène vert et les carburants propres.

La quatrième édition du sommet, **World Power-to-X Summit 2024**, qui se tiendra du 8 au 9 octobre 2024 à Marrakech, s'appuie sur le succès de l'édition précédente qui a attiré plus de 1000 participants issus de plus de 35 pays. Avec un programme enrichi de plus de 175 intervenants de renom, le sommet propose des sessions approfondies et des rencontres bilatérales stratégiques, consolidant ainsi sa position de rendez-vous incontournable dans le domaine de l'énergie durable.

L'édition de cette année mettra en exergue "L'Offre Marocaine", une initiative stratégique qui positionne le Maroc comme un acteur majeur dans la transition vers une économie durable. Le sommet jouera un rôle clé dans la mise en œuvre de cette offre, en se concentrant sur les avancées technologiques, les projets d'envergure et les opportunités de financement dans le secteur de l'hydrogène vert.

Les discussions porteront sur les moyens d'accélérer la mise à l'échelle des projets PtX, en examinant les transitions du concept à la production à grande échelle, et en identifiant les défis et opportunités associés. Le sommet facilitera également les échanges entre les pays et régions voisins pour aligner les stratégies et maximiser l'impact de l'hydrogène vert.

Le World Power-to-X Summit est destiné aux leaders mondiaux de la politique et de la stratégie impliqués dans des projets d'hydrogène novateurs. Il offre une plateforme unique pour partager les dernières avancées et collaborer à une montée en puissance accélérée de l'hydrogène, contribuant ainsi à un avenir énergétique durable et respectueux du climat.

Portail de l'événement [www.worldptxsummit.com](http://www.worldptxsummit.com)





## OBJET DE LA MISE EN CONCURRENCE

L'objet de la présente mise en concurrence est de sélectionner des prestataires qualifiés pour la commercialisation, la prospection de partenaires et la promotion du World Power-to-X Summit 2024. Cela inclut la vente de tickets, la gestion des espaces d'exposition, et la proposition de formules de sponsoring adaptées ainsi que la médiatisation et la communication sur le sommet. Le prestataire retenu devra démontrer sa capacité à atteindre un large public cible, à offrir des solutions innovantes pour l'engagement des participants, et à générer des revenus significatifs pour le sommet. L'accent sera mis sur l'efficacité opérationnelle, la qualité du service client, et la création de valeur ajoutée pour les participants et les sponsors. Les propositions devront aligner les objectifs stratégiques du sommet avec des méthodes de commercialisation éprouvées et créatives.

L'objet du présent document est de fixer les modalités du déroulement de cette consultation, **les besoins spécifiques relatifs à la commercialisation de l'évènement** ainsi que les conditions de participation des candidats.

## REGLEMENT DE LA CONSULTATION

### Conditions de participation

Peut participer à la consultation, toute entreprise spécialisée dans les services de commercialisation d'événements, justifiant des moyens techniques et humains et de l'expérience nécessaires pour mener à bien les missions qui lui seront octroyées et qui sont décrites dans ce document.

Le candidat peut participer à la consultation soit de manière individuelle, soit au sein d'un groupement d'entreprises, dans ce cas, Il est nécessaire de désigner un chef de file, qui sera l'interlocuteur privilégié du maître d'ouvrage.

### Calendrier

Opération	Durée	Date limite
Lancement de la consultation	--	10/05/2024
Date limite de dépôts des plis	17 jours	27/05/2024
Ouvertures des plis	1 jour	28/05/2024
Annonce du candidat retenu	--	03/06/2024

### Informations et documents fournis aux candidats

Les pièces du dossier de consultation remis aux candidats sont les suivantes :

1. Le présent règlement de consultation,
2. [La brochure de l'évènement.](#)

Les candidats pourront poser les questions sur le dossier consultation par E-mail, du 13 au 24 mai 2014 directement à l'adresse mail suivante : **benmeziane@iresen.org**

Ils recevront uniformément les réponses aux questions, ainsi que les informations et documents complémentaires éventuels dans les **3 jours ouvrables suivants**.

Aucune information ne sera communiquée à un candidat isolément.



8-9 October 2024, Marrakesh

## Documents à remettre par les candidats

Les candidats sont appelés à remettre les documents suivants :

### Dossier Administratif

- Déclaration sur l'honneur,
- Le Présent règlement de consultation, paraphé à chaque page et signé en dernière page, avec la mention manuscrite « Lu et accepté » par le candidat (ou chef du groupement). Les signatures et les paraphes doivent porter l'empreinte du cachet officiel de l'entreprise ou du groupement ;
- L'attestation de conjoint et solidaire dans le cas d'un groupement et dans laquelle il faut stipuler le nom de l'interlocuteur du groupement (chef de file ;
- La ou les pièces justifiant les pouvoirs conférés à la personne agissant au nom du candidat ;
- L'attestation fiscale du percepteur délivrée depuis moins d'un an ;
- L'attestation d'affiliation à la CNSS délivrée depuis moins d'un an.

### Dossier Technique

- Une note indiquant les moyens humains et techniques du candidat ou du groupement ;
- Les informations sur le candidat ou le groupement, ce dernier formé par deux personnes minimums : CV, références professionnelles sur des projets similaires ou ayant une approche analogue, années d'expérience, coordonnées du candidat, liste du groupement, etc. ;
- Au moins 4 références de prestation de commercialisation et de billetterie d'évènements similaires par l'entreprise ou le groupement.

### Dossier Financier

- Le budget de leur prestation en distinguant, poste par poste, les honoraires, les frais techniques et les droits de propriété intellectuelle afférents ;
- Détail de l'accompagnement sur la mise en œuvre de l'opération retenue.

## Réception des candidatures

Les offres des candidats peuvent être déposées, contre récépissé, auprès du siège d'IRESEN à Rabat, à l'adresse suivante :

IRESEN - 16 Avenue S.A.R. Sidi Mohamed, Rabat 10090

**La date et l'heure limite de remise des candidatures est fixée au : 27 mai 2024 à midi 12h00**



## CRITÈRES DE SÉLECTION

IRESEN sélectionnera l'offre la plus intéressante en tenant compte des éléments de scoring suivants :

Les offres seront évaluées selon les critères suivants, avec leur pondération respective :

**1. Proposition de répartition des gains générés par l'événement 50% de la note**

Ce critère évalue la capacité du prestataire à maximiser les revenus générés par le World Power-to-X Summit en proposant des stratégies de commercialisation efficaces et innovantes. Il prend en compte la répartition des bénéfices entre les organisateurs et le prestataire, en reconnaissant l'importance de la contribution du prestataire à la réussite financière de l'événement.

**2. Stratégie de prospection et de commercialisation du sommet 30% de la note**

Évaluation de l'efficacité des techniques de lead generation utilisées par le prestataire pour attirer des participants et des sponsors au sommet. L'accent est mis sur l'utilisation de techniques éprouvées et de méthodes efficaces pour générer des prospects qualifiés.

**3. Réactivité 10% de la note**

Évaluation de la capacité du prestataire à répondre rapidement aux demandes et aux situations imprévues, ce qui contribue à la fluidité et à la réussite opérationnelle de l'événement.

**4. Moyens humains et techniques mis en œuvre 10% de la note**

Évaluation de la qualité et de l'expérience de l'équipe proposée par le prestataire, ainsi que de l'adéquation de leurs ressources techniques avec les exigences du sommet

Chaque candidat devra fournir une documentation détaillée démontrant sa capacité à répondre à ces critères. Les propositions seront notées sur un total de 100 points, et l'offre avec le score le plus élevé sera sélectionnée, sous réserve de répondre à toutes les exigences du cahier des charges.

## Originalité et propositions

En plus de répondre aux exigences fondamentales définies dans la section « Besoins spécifiques », les candidats sont encouragés à présenter des stratégies de commercialisation innovantes, des méthodes de prospection et de gestion du sponsoring créatives, ainsi que des solutions avancées pour la billetterie. Ces initiatives supplémentaires seront évaluées avec une attention particulière et contribueront de manière significative au scoring, notamment dans la catégorie « Innovation et unicité des stratégies de commercialisation et des concepts d'exposition (40%) ». Les candidats doivent démontrer leur capacité à enrichir l'expérience de l'événement par leur créativité et leur originalité, tout en assurant une gestion efficace et un impact mémorable.

## Contestations et litiges

Le non-respect des formalités et procédures décrites ci-dessus par un candidat pourra entraîner le rejet définitif de son dossier par IRESEN.

IRESEN pourra être amené en cas de besoin à demander aux candidats de produire tous documents ou renseignements complémentaires à la bonne compréhension de leur offre. Le candidat sera tenu de faire droit à ces requêtes dans les délais indiqués par IRESEN, sous peine de rejet définitif de son dossier par IRESEN.

La présente mise en concurrence n'implique pas l'obligation pour IRESEN d'attribuer le marché.

IRESEN se réserve le droit à tout moment de mettre fin de manière anticipée à la procédure de mise en concurrence décrite par le présent cahier des charges, au cours ou à l'issue de la procédure de sélection, sans frais ni indemnité.

L'attribution du marché au candidat sélectionné est réalisée sous réserve de la conclusion d'un contrat entre IRESEN et ledit candidat, prévoyant notamment le respect par les parties de la législation relative à la protection des données personnelles.



8-9 October 2024, Marrakesh

Les candidats ne sont pas indemnisés pour leur participation à cette mise en concurrence.

La présente consultation est soumise au droit Marocain.

Tout litige né de l'interprétation ou de l'application des règles et procédures fera l'objet d'une tentative de règlement à l'amiable. IRESEN et le candidat désigneront conjointement un représentant chargé, pendant une durée de 30 (trente) jours au plus à compter de la notification du litige, de proposer un règlement à l'amiable. En cas d'échec de la tentative de règlement à l'amiable, les tribunaux du ressort de la Cour d'Appel de Rabat seront seuls compétents pour juger de tout litige résultant de la mise en œuvre de la présente procédure.

## Vos Interlocuteurs

### IRESEN DÉPARTEMENT COOPÉRATION, COMMUNICATION ET VEILLE TECHNOLOGIQUE

**M. Mouhcine BENMEZIANE**

*Chef du Département Coopération, Communication et Veille Technologique*

Email : [benmeziane@iresen.org](mailto:benmeziane@iresen.org)

Téléphone : 06 19 30 02 40

### IRESEN DÉPARTEMENT ACHAT, LOGISTIQUE ET MOYENS GÉNÉRAUX

**Mme. Jihane HSSAIN**

*Cheffe du Département Achat, Logistique et Moyens Généraux*

Email : [hssain@iresen.org](mailto:hssain@iresen.org)

Téléphone : 06 64 33 19 26



## BESOINS SPÉCIFIQUES

Conformément à l'objet de cet appel d'offres, l'objectif est de sélectionner un prestataire qualifié pour la commercialisation du World Power-to-X Summit 2024 (4<sup>e</sup> édition). Le prestataire retenu sera responsable de la mise en œuvre des stratégies de vente et de promotion nécessaires pour assurer le succès de l'événement. Les besoins spécifiques sont détaillés ci-après, répartis en trois catégories principales :

- I. Commercialisation et vente de billets
- II. Prospection de partenaires et de sponsors potentiels
- III. Gestion et ventes des formules de sponsoring
- IV. Marketing et Médiatisation
- V. Proposition de partage des bénéfices

### I. COMMERCIALISATION ET VENTE DE BILLETS

Le prestataire doit mettre en place et gérer une plateforme de billetterie électronique efficace et sécurisée, qui facilite l'achat de billets et la gestion des inscriptions pour le World Power-to-X Summit 2024.

#### Plateforme de Billetterie Électronique

- Création d'une plateforme en ligne intuitive et facile à utiliser pour l'achat de billets,
- Intégration de systèmes de paiement sécurisés et diversifiés (cartes de crédit, PayPal, virement bancaire, etc.),
- Mise en place de fonctionnalités de gestion des inscriptions et de suivi des participants,
- Gestion des Ventes,
- Développement de stratégies de tarification dynamique pour optimiser les ventes,
- Suivi en temps réel des ventes et des données démographiques des participants,
- Production de rapports détaillés sur les ventes pour l'analyse et l'ajustement des stratégies.

#### Support Client

- Mise en place d'un service client réactif pour répondre aux questions et résoudre les problèmes liés à la billetterie.
- Fourniture d'informations claires et précises sur le processus d'achat et les conditions d'annulation ou de remboursement.

#### Marketing et Promotion

- Collaboration avec l'équipe de communication pour promouvoir la vente de billets via les canaux de marketing appropriés,
- Utilisation de techniques de marketing direct et de réseaux sociaux pour atteindre les publics cibles.

### LIVRABLES

- **Un système de billetterie en ligne opérationnel au moins 4 mois avant l'événement,**
- Des mises à jour hebdomadaires sur l'état des ventes et des recommandations pour l'amélioration continue,
- Un rapport final post-événement comprenant les statistiques de vente complètes et les retours clients à fournir dans les 15 jours calendaires suivants la fin de l'événement.



## II. PROSPECTION DE PARTENAIRES ET DE SPONSORS POTENTIELS

L'objectif est d'identifier, attirer et gérer des sponsors pour soutenir financièrement et stratégiquement le World Power-to-X Summit 2024, tout en offrant une visibilité maximale aux partenaires.

### Identification/Prospection des Sponsors Potentiels

- Recherche et analyse du marché pour identifier des sponsors potentiels alignés avec les valeurs et les objectifs du sommet,
- Élaboration d'une base de données de contacts de sponsors potentiels. Une première version de 100 prospects doit être livrée par le prestataire dans un délai de 10 jour ouvrable (2 semaines calendaires) suivant la date de signature du contact.

### Présentation des Offres de Sponsoring

- Création de documents de présentation des offres de sponsoring, incluant les avantages et les modalités de chaque formule,
- Développement d'un modèle de tarification adaptatif qui optimise les revenus tout en restant attractif pour les sponsors potentiels. Ce modèle prendra en compte les données du marché, les niveaux de visibilité offerts, et les résultats attendus pour proposer des options de sponsoring compétitives et rentables. *(Il est à noter que les organisateurs ont déjà établi une grille de tarification que le candidat est libre de revoir)*

### Négociation et finalisation des Accords de Sponsoring

- Négociation des termes et conditions des accords de sponsoring,
- Rédaction et signature des contrats de sponsoring.

### Reporting et Évaluation

- Mise en place d'un système de reporting pour suivre les performances des actions de sponsoring,
- Évaluation de l'impact du sponsoring sur la réussite de l'événement et proposition d'améliorations pour les éditions futures.

### Recouvrement

- Mise en œuvre de procédures de recouvrement efficaces pour assurer le paiement en temps et en heure des engagements financiers des sponsors,
- Suivi des paiements et relances en cas de retard, en respectant les termes contractuels.

## LIVRABLES

- **Une liste de prospects accompagnée d'un plan de prospection détaillé avec des objectifs clairs et des échéances mise à jour régulièrement avec accès partagé avec l'ensemble des organisateurs,**

## III. GESTION ET VENTES DES FORMULES DE SPONSORING

Cette section a pour objectif de définir les responsabilités du prestataire retenu pour la gestion et la vente des formules de sponsoring du World Power-to-X Summit 2024. Le prestataire sera chargé d'élaborer et de mettre en œuvre une stratégie globale visant à attirer et fidéliser des sponsors, garantissant ainsi au sommet le soutien financier nécessaire et aux sponsors une visibilité et une valeur maximales.

### Développement des propositions de sponsoring



- Créer des propositions de sponsoring attrayantes qui exposent clairement les avantages et la proposition de valeur pour chaque niveau de sponsoring.
- Développer un modèle de tarification flexible et adaptable qui optimise les revenus tout en restant attrayant pour les sponsors potentiels.
- Adapter les propositions de sponsoring aux intérêts et aux besoins spécifiques de chaque sponsor potentiel.

## Négociation et conclusion des accords de sponsoring

- Entamer des actions de sensibilisation et de communication proactives auprès des sponsors potentiels pour présenter le sommet et discuter des opportunités de sponsoring.
- Négocier les termes et conditions des accords de sponsoring, en veillant à l'alignement avec les objectifs du sponsor et ceux du sommet.
- Préparer et finaliser les contrats de sponsoring, en garantissant la conformité juridique et le respect des conditions convenues.

## Gestion des relations avec les sponsors

- Établir et maintenir des relations solides avec les sponsors, en assurant une communication et des mises à jour régulières.
- Répondre de manière proactive aux besoins et aux préoccupations des sponsors, garantissant leur satisfaction et leur engagement continu.
- Faciliter les opportunités de réseautage et les interactions entre les sponsors et les autres participants au sommet.

## Activation et réalisation du sponsoring

- Respecter tous les engagements de sponsoring, y compris la fourniture de la marque convenue, de la visibilité et des opportunités promotionnelles.
- Coordonner avec les organisateurs du sommet concernés pour assurer une activation et une intégration sans faille du sponsoring.
- Recueillir des commentaires auprès des sponsors afin d'améliorer continuellement l'expérience et la valeur du sponsoring.

## Mesure des performances et reporting du sponsoring

- Développer et mettre en œuvre un système solide permettant de suivre et de mesurer la performance du sponsoring.
- Rendre compte régulièrement des indicateurs de performance du sponsoring, notamment les revenus générés, la notoriété de la marque et les niveaux d'engagement.
- Fournir des informations et des recommandations pour optimiser les stratégies de sponsoring et maximiser le retour sur investissement (ROI) pour le sommet et ses sponsors.

## LIVRABLES

- **Des rapports périodiques, hebdomadaires et mensuelles, sur l'avancement de la prospection, la gestion des sponsors et le recouvrement.**
- Un rapport final post-événement comprenant l'analyse complète de l'impact du sponsoring et l'état des recouvrements.



## IV. MARKETING ET MEDIATISATION

L'objectif principal de la stratégie marketing et de médiatisation est de générer des leads pour la vente de packs de sponsoring, de tickets, ainsi que d'espaces d'exposition, en utilisant une approche intégrée comprenant la création de contenu attrayant, l'organisation d'événements de lancement personnalisés et la mise en place de partenariats médias stratégiques.

### Stratégie Marketing & Commercialisation Unifiée

- Orchestrer une stratégie marketing cohérente et homogène sur tous les canaux nationaux et internationaux.
- Réaliser une étude approfondie des tendances du marché et des attentes du public cible pour un alignement parfait.
- Cibler avec précision les audiences clés en diffusant des messages pertinents et adaptés à chaque plateforme.

### Création de Contenu Captivant et Impactant

- Produire du contenu informatif et engageant sur les réseaux sociaux, le site web et d'autres canaux de communication.
- Concevoir des visuels attrayants, des vidéos percutantes et des articles informatifs pour susciter un intérêt immédiat.
- Mettre en lumière les conférenciers de renom, les sujets clés et les avantages tangibles de la participation au sommet.

### Relations Médias Stratégiques et Amplification de la Visibilité

- Obtenir une couverture médiatique importante dans les principales chaînes de télévision et de radio nationales (Al Aoula, 2M, Medi 1 TV, etc.).
- Négocier des partenariats de sponsoring avec des groupes médiatiques clés (SNRT, SOREAD 2M, Medi 1 TV & Medi 1 Radio) pour accroître la visibilité et l'engagement.
- Établir des liens avec des portails d'information en ligne réputés (en arabe, français et anglais) pour assurer une diffusion large et crédible à l'échelle nationale et internationale.

## LIVRABLES

- **Rapport de Performance et Recommandations Stratégiques** : Ce rapport comprend une évaluation détaillée des campagnes de marketing, mettant en lumière leur efficacité et leur impact sur la visibilité de l'événement. Il propose également des ajustements stratégiques fondés sur les données recueillies afin d'améliorer les futures stratégies de marketing et de médiatisation. De plus, des rapports réguliers seront fournis, incluant des analyses de performance et des recommandations concrètes pour optimiser la portée et l'impact du sommet.
- **Press Book Détaillé** : Ce livrable consistera en une compilation exhaustive des couvertures médiatiques, regroupant tous les articles, reportages, interviews et mentions du sommet dans les médias. Il inclura également une analyse approfondie du contenu médiatique, tant qualitative que quantitative, pour comprendre l'influence sur la perception publique de l'événement.



## V. PROPOSITION DE PARTAGE DES BÉNÉFICES

Le World Power-to-X Summit 2024 se tiendra sous le signe d'une conjoncture particulière. D'une part, les organisateurs ont consenti un investissement initial important pour assurer la logistique et la promotion de l'événement. D'autre part, l'édition de cette année revêt une importance capitale avec le lancement de l'"Offre Maroc", suscitant un intérêt accru des partenaires potentiels.

Fort du succès des éditions précédentes, le sommet a généré des recettes permettant de couvrir les dépenses et de dégager un excédent. Dans cette perspective, la proposition de partage des bénéfices vise à établir un cadre équitable et mutuellement avantageux pour les organisateurs et le prestataire retenu.

L'objectif est de trouver une formule qui maximise les recettes tout en assurant une répartition juste des bénéfices. Le prestataire est ainsi appelé à démontrer sa capacité à générer des revenus significatifs en proposant des stratégies de commercialisation innovantes et attractives.

La proposition devra également s'aligner sur les objectifs stratégiques du sommet, en contribuant à la promotion de l'hydrogène vert et des carburants propres. En somme, il s'agit de trouver un modèle de collaboration qui profite à toutes les parties prenantes et contribue au succès de cette édition majeure du World Power-to-X Summit.

### Critères de la proposition

- **Maximisation des recettes** : La proposition doit démontrer la capacité du prestataire à générer des revenus significatifs pour le sommet, en dépassant les objectifs fixés par les organisateurs. Le prestataire doit proposer des stratégies de commercialisation innovantes et efficaces pour attirer un large public de participants et de sponsors.
- **Partage équitable des bénéfices** : La proposition doit définir une répartition des bénéfices claire et transparente entre les organisateurs et le prestataire, en tenant compte de l'apport de chaque partie au succès de l'événement. Les organisateurs doivent disposer d'une marge suffisante pour couvrir leurs frais et dégager un bénéfice, tout en permettant au prestataire de générer des revenus conséquents.
- **Modèles de partage des bénéfices attractifs** : Le prestataire est encouragé à proposer des formules de partage des bénéfices attractives et originales qui incitent les organisateurs à choisir sa proposition. Ces modèles peuvent inclure des mécanismes de partage progressif des bénéfices, des bonus liés à la performance ou des accords de co-investissement.
- **Alignement avec les objectifs stratégiques du sommet** : La proposition doit être alignée avec les objectifs stratégiques du World Power-to-X Summit 2024, en contribuant à la promotion de l'hydrogène vert et des carburants propres.

### Recommandations

- Le prestataire est invité à présenter une analyse détaillée de sa stratégie de commercialisation et de ses projections financières, en démontrant sa capacité à générer des revenus significatifs pour le sommet.
- Le prestataire doit proposer plusieurs modèles de partage des bénéfices, en expliquant clairement les avantages et les inconvénients de chaque option.
- Le prestataire doit démontrer sa compréhension des objectifs stratégiques du sommet et sa volonté de contribuer à son succès.



## EXEMPLES DE MODELES DE PARTAGE DES BENEFICES

- **Partage des recettes fixes** : Les organisateurs et le prestataire se partagent les recettes du sommet selon un pourcentage fixe prédéfini.
- **Partage des recettes progressif** : Le prestataire reçoit un pourcentage plus élevé des recettes au fur et à mesure que les objectifs de revenus sont atteints.
- **Bonus liés à la performance** : Le prestataire reçoit un bonus en plus de sa part des recettes si certains objectifs de performance sont atteints (par exemple, nombre de participants, montant des contrats de sponsoring).
- **Accords de co-investissement** : Les organisateurs et le prestataire investissent conjointement dans le sommet et partagent les bénéfices en fonction de leur contribution respective.

### Conclusion

La proposition de partage des bénéfices est un élément crucial de la sélection du prestataire pour le World Power-to-X Summit 2024. Le prestataire retenu devra proposer une formule de répartition des recettes qui soit équitable, avantageuse pour les deux parties et alignée avec les objectifs stratégiques du sommet.

### Note importante

Les organisateurs ont déjà établi une grille de tarification pour les sponsors. Le prestataire est libre de revoir cette grille dans le cadre de sa proposition, mais il devra justifier ses choix et démontrer que sa proposition est plus avantageuse pour les organisateurs.