**Lettre d’engagement pour Appels à Solutions**

Le pôle Axelera se mobilise pour identifier des besoins auprès de donneurs d’ordre et vous donne la possibilité de vous positionner comme fournisseur de solutions.

Le processus global comporte différentes étapes

1. La recherche d’affaires :

* Le démarchage des donneurs d’ordre ayant des problématiques potentielles
* L’explication de la démarche et la promotion des compétences du réseau
* La formalisation du besoin

1. Le lien avec le donneur d’ordre et les entreprises répondantes sur l’intégralité de la démarche

* La diffusion du besoin au réseau Axelera
* La transmission des réponses au donneur d’ordre
* Les réponses du donneur d’ordre aux apporteurs de solutions
* Le cas échéant, l’organisation de rencontres entre le donneur d’ordre et les apporteurs de solutions présélectionnés par ce dernier.

**Le développement de ce nouveau service nécessite son autofinancement. A cette fin, nous sollicitons la contribution des adhérents remportant un marché via un Appel à solutions AXELERA.**

**La remise de cette lettre d’engagement dûment signée conditionne la transmission de votre réponse au donneur d’ordre.**

**Cette contribution ne sera effective qu’en cas de conclusion d’un marché.**

**L’équipe du pôle AXELERA**

|  |
| --- |
| *Appel à Solutions* **« Recyclage de papier imprimé et papier composite imprimé »**  **N° 2020-009**  Je soussigné(e) M/Mme ...................., dûment mandaté et agissant pour le compte de la société/l'organisme ................, m’engage, en cas de conclusion du marché avec le donneur d’ordre   * à le notifier à AXELERA * à verser à AXELERA 3%\* du montant global HT de l’affaire avec un minimum de 650€ HT et dans la limite de 80 000€ HT.     Cette somme sera facturée à la réception de la commande du donneur d’ordre et réglable sous 45 jours.  **Contact facturation**  NOM, Prénom :  Mail / Tel :  Adresse :  Date, Nom, qualité:  *Tampon de l’entreprise et signature*  \* dans le cas d’une vente d’équipement, il est entendu que l’affaire couvre l’étude de faisabilité éventuelle ainsi que la vente du matériel. |