

7. LE PROCESSUS D'ADJUDICATION	69
Corrections de dernière minute	69
Remplir les enveloppes avec la soumission finale	70
Préparation à la séance d'ouverture des soumissions	70
Arrivée à la séance d'ouverture des soumissions	71
Formalités préalables à l'ouverture	71
Ouverture et vérification des offres	73
Présentation orale	75
Examen des dossiers de soumission des concurrents	76
Contester dans le procès-verbal officiel	77
Sensibilité culturelle	77
Signature du procès-verbal officiel et initialisation des offres des concurrents	77
Réclamations hâtives	78
Entretien final	78
Répondre aux demandes de précisions	79
La décision	79
Enregistrement de toute protestation officielle	80
Recouvrement de la caution d'offre	81
La commande	81
8. EXÉCUTION DU CONTRAT	81
La commande	81
La lettre de crédit	83
Respect des obligations prévues au contrat	83
Accélération des paiements	87
Élimination progressive des obligations	89
9. RÉPÉTER LES SUCCÈS	90
Élargir vos horizons	90
Possibilités multiples	91
S'intéresser à l'Amérique Centrale et du Sud	91
Étudier les possibilités d'une plus grande présence locale	91
Facteurs de réussite	91
Renforcement des relations	92
10. OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE	93
11. GLOSSAIRE DES TERMES	105