SEEDMATCHGROUP

Glossaire de l'agriculture commerciale

Projets, financement et RFQ

Demande de devis (RFQ)

Un document formel que l'acheteur envoie à plusieurs fournisseurs décrivant précisément ce qui est requis, afin que chacun soumette une offre comparable de prix et de délai. Une RFQ bien structurée réduit les allers-retours et facilite la comparaison des offres.

Demande d'information (RFI)

Une consultation en phase préliminaire envoyée par l'acheteur pour comprendre quelles solutions, capacités ou catégories d'équipements existent avant de s'engager dans une RFQ détaillée. Elle aide à cerner le marché et à affiner les exigences du projet.

Appel à propositions (RFP)

Un document utilisé lorsque l'acheteur a besoin que les fournisseurs proposent une approche ou une conception, pas seulement un prix, car le projet implique des choix d'ingénierie ou des méthodes alternatives. L'évaluation pondère généralement le mérite technique et les conditions commerciales.

Périmètre des travaux (SOW)

Une section du document d'achat qui définit précisément ce qui est inclus et exclu — équipement, installation, formation ou services — afin que les fournisseurs chiffrent les mêmes responsabilités. Les lacunes dans le périmètre sont une cause fréquente de litiges durant l'exécution.

Spécification technique

La description détaillée des matériaux, caractéristiques de performance, normes et exigences de construction que doivent respecter les équipements ou structures, jointe ou référencée dans une RFQ. Des spécifications claires permettent aux fournisseurs de proposer des alternatives fonctionnellement équivalentes plutôt que de deviner l'intention.

Incoterms

Un ensemble de termes commerciaux reconnus internationalement (comme FOB ou DAP) qui définissent à quel point le risque, le coût et la responsabilité du transport passent du vendeur à l'acheteur. Préciser l'Incoterm correct dans une RFQ évite les litiges sur qui paie le fret, l'assurance ou le dédouanement.

CAPEX (Dépenses d'investissement)

L'investissement initial nécessaire pour construire ou acquérir les actifs physiques d'un projet, tels que structures, équipements et installation, par opposition aux coûts d'exploitation courants. Les acheteurs utilisent les estimations de CAPEX issues des réponses aux RFQ pour planifier le financement avant le début de la construction.

OPEX (Dépenses d'exploitation)

Les coûts récurrents d'exploitation d'un projet après la mise en service — main-d'œuvre, énergie, maintenance et consommables — distincts de l'investissement en capital initial. Comparer les implications d'OPEX, pas seulement le prix d'achat, est essentiel lors de l'évaluation des propositions des fournisseurs.

Délai de récupération

La durée estimée pour qu'un projet voie ses rendements cumulés compenser l'investissement initial, utilisée comme mesure de présélection simple avant une analyse financière plus détaillée. Elle ne tient pas compte de la valeur temporelle de l'argent, contrairement au TRI ou à la valeur actuelle nette.

Taux de rentabilité interne (TRI)

Un indicateur financier utilisé dans l'analyse de faisabilité qui représente le taux d'actualisation auquel les flux de trésorerie projetés d'un projet s'équilibrent en valeur actuelle. Les prêteurs et investisseurs comparent souvent le TRI entre projets pour prioriser l'allocation du capital.

Étude de faisabilité

Une évaluation structurée visant à déterminer si un projet proposé est techniquement réalisable et financièrement viable, couvrant généralement les conditions du site, la demande du marché, les coûts et les risques avant l'émission d'une RFQ. Les prêteurs et investisseurs l'exigent souvent comme condition de financement.

EPC (Ingénierie, Approvisionnement, Construction)

Un modèle contractuel dans lequel un contractant unique est responsable de la conception du projet, de l'approvisionnement en équipements et de la réalisation de la construction dans le cadre d'un seul accord. Les acheteurs choisissent l'EPC lorsqu'ils souhaitent un point de responsabilité unique plutôt que de gérer plusieurs fournisseurs directement.

Projet clé en main

Une approche de livraison de projet où le contractant remet à l'acheteur une installation entièrement achevée et prête à fonctionner, regroupant conception, équipement, installation et mise en service. Les acheteurs échangent le contrôle direct sur les composants individuels contre un engagement de livraison unique.

Lettre de crédit (LC)

Un instrument émis par une banque garantissant le paiement à un fournisseur une fois les conditions d'expédition ou de livraison convenues remplies, couramment utilisé dans les achats transfrontaliers d'équipements pour réduire le risque de paiement pour les deux parties. Les acheteurs organisent généralement une lettre de crédit via leur banque avant la date d'expédition contractuelle.

Financement mixte (Blended Finance)

Une structure de financement qui combine des fonds concessionnels d'institutions de développement avec des capitaux commerciaux pour rendre des projets agricoles finançables par des prêteurs privés. Elle est généralement utilisée lorsque l'impact de développement d'un projet justifie des conditions inférieures au marché sur une partie du financement.

Mise en service (Commissioning)

Le processus structuré de test, d'étalonnage et de vérification que l'équipement installé ou une installation achevée fonctionne conformément aux spécifications avant que l'acheteur n'accepte la réception. Les exigences de mise en service sont généralement inscrites dans la RFQ afin que les contractants sachent en quoi consisteront les essais de réception.

Attribution des RFQ avec révision humaine

La pratique consistant à faire examiner chaque RFQ par du personnel expérimenté avant son envoi aux fournisseurs, en vérifiant son exhaustivité et sa pertinence plutôt que de s'appuyer uniquement sur une mise en correspondance automatisée. Cette étape de révision s'appuie sur les conditions publiées de la plateforme régissant le traitement des demandes d'achat.
