

# DEMANDE DE PROPOSITIONS (DP) AGENCE DE DISTRIBUTION – STRATÉGIE MARKETING

## À PROPOS DE PORT SAINT JOHN

**Notre vision** est d'être un catalyseur de croissance, reconnu pour notre leadership communautaire.

### Notre objet

En mettant l'accent sur les personnes, nous servons de relais vers des solutions innovatrices afin de créer une valeur économique et sociale. Par l'établissement de partenariats, nous fournissons une plateforme pour la prospérité et la durabilité. À titre de pilier résilient de la communauté, nous anticipons les besoins commerciaux et nous adaptons aux périodes de mutation.

### Nos valeurs

#### Sécurité et bien-être

Nous prenons des décisions axées sur le principe de « la sécurité avant tout », en nous assurant de soutenir le bien-être de la personne dans son intégralité, dans tous les aspects de sa vie.

#### Engagement

Nos ressources humaines et notre organisation font preuve d'initiative, d'innovation et de persévérance face aux obstacles, en mettant tout en œuvre au quotidien pour bâtir un port de choix de calibre mondial.

#### Intégrité

À Port Saint John, tant sur le plan individuel qu'à titre d'organisation, nous traitons les personnes avec respect et instaurons la confiance en tenant nos promesses et en faisant preuve d'ouverture et d'honnêteté dans nos interactions.

#### Investissement dans les ressources humaines

Le succès de notre équipe est notre succès. En investissant dans notre équipe, nous investissons dans notre communauté. L'apprentissage et le perfectionnement constituent une responsabilité essentielle.

#### Inclusion

Nous incluons tout le monde à notre mission en mobilisant notre communauté, en tissant des liens et en garantissant la constitution d'une équipe diversifiée prête à relever tous les défis.



### Priorités stratégiques de Port Saint John

- Bien-être, sécurité et ressources humaines
- Décarbonation du port
- Expansion des capacités du port
- Fluidité accrue de la chaîne d'approvisionnement
- Transformation numérique du port
- Zones de transition port-ville améliorées
- Valorisation de la marque
- Planification du chiffre d'affaires et de la capacité d'endettement

### APPEL DE PROPOSITIONS

L'Administration portuaire de Saint John (« APSJ »), personne morale également exploitée sous le nom commercial de « Port Saint John », invite les soumissionnaires à présenter des propositions d'offre de services, décrits plus en détail ci-dessous, afin de devenir l'**agence de distribution – stratégie marketing** de l'APSJ.

L'APSJ a récemment actualisé les éléments de marque de Port Saint John en accord avec sa nouvelle vision, ses nouvelles valeurs, son nouvel objet et ses nouveaux objectifs stratégiques. Le soumissionnaire retenu offrira des services de gestion de comptes de marque et élaborera et mettra en œuvre une stratégie annuelle de valorisation de la marque pour une période de trois ans à compter d'une date à négocier, plus une période de renouvellement d'un an au choix de l'APSJ et du soumissionnaire retenu.

La stratégie de valorisation de la marque comprendra un point central et des objectifs en trois volets : 1) accroître la sensibilisation et la compréhension de Port Saint John et de ses valeurs et priorités au sein de publics clés dans tout le sud du Nouveau-Brunswick, en particulier dans la région du Grand Saint John; 2) accroître la sensibilisation et la compréhension de l'APSJ et de ses valeurs et priorités auprès des représentants élus des trois paliers de gouvernement; 3) appuyer les programmes et les tactiques de marketing de développement commercial à l'intention des publics clés dans les secteurs des marchandises et des croisières.

À titre de soumissionnaire idéal, vous êtes un organisme doté d'une solide expérience en marketing stratégique intégré comportant des enjeux complexes et diverses parties prenantes. Vous possédez, et pouvez clairement démontrer, une vaste expérience de l'élaboration de stratégies et de créations, de la production et de l'exécution de campagnes multiplateformes intégrées de marketing et de communication. Votre proposition mettra en avant vos connaissances de la complexité du contexte commercial et des parties prenantes de l'APSJ, ainsi que vos collaborations antérieures avec des clients aux besoins et publics variés similaires. En outre, on s'attend à une compréhension du rôle général du port et de l'Administration portuaire, du lien avec les collectivités relevant de sa compétence, et de l'économie canadienne. L'expérience et la réussite démontrée de la collaboration avec d'autres organismes contractuels en vue d'atteindre des objectifs communs des clients seront considérées comme un atout.

Le soumissionnaire retenu sera principalement en relation avec la vice-présidente, Mobilisation et durabilité et la spécialiste, Image de marque de l'APSJ. Toutefois, la coordination de la plupart de ses activités passera également



par les membres de l'équipe responsable de la marque et des communications stratégiques de l'Administration portuaire et il collaborera à l'occasion avec d'autres services, le cas échéant.

La portée des travaux comprend notamment ce qui suit :

- Gestion de comptes de marque, y compris la planification, la production et la mise en œuvre de contenu créatif graphique et écrit.
- Campagnes et solutions marketing à l'appui des plans de travail annuels des secteurs des marchandises, des croisières, de la collectivité et des entreprises.
- Recommandation permanente et présentation continue d'idées et de tactiques stratégiques à l'appui de la stratégie.
- Examen et réalisation d'études pour étayer la stratégie, le cas échéant.
- Mobilisation de fournisseurs, y compris en matière de photographie, de vidéographie et d'études.
- Solide expérience en marketing numérique, notamment en hébergement et support de sites Web.
- Services rémunérés d'élaboration de plans média, d'achat d'espace et de placement média, au besoin.
- Mesure et évaluation des résultats multiplateformes de la stratégie exécutée, et adaptation périodique des plans en fonction des résultats, y compris des études de marché.
- Harmonisation avec les membres de l'équipe interne chargée de la marque et des communications stratégiques – et intégration à ces derniers –, et souplesse relative à la mise en œuvre et à la promotion de projets présentés par l'équipe interne.

L'APSJ peut conclure un contrat avec plusieurs soumissionnaires.

## PROPOSITION

Les propositions doivent respecter les exigences de la présente DP. L'APSJ se réserve le droit de renoncer à toute irrégularité dans toute proposition, ou de rejeter toute proposition pour quelque raison que ce soit. L'APSJ sélectionnera la société qui présente sa proposition en fonction de critères établis par l'Administration portuaire. Tout au long du présent document, le terme « société » signifie « particulier », « partenariat », « société à responsabilité limitée », « société par actions » ou « entreprise commune ».

Les propositions peuvent être envoyées uniquement par courrier électronique à [pcopeland@sjport.com](mailto:pcopeland@sjport.com), au plus tard à 16 h 30, heure locale, le 24 juillet 2023. L'objet du courriel doit être le suivant : « Proposition : agence de distribution – stratégie marketing ». Les soumissionnaires doivent joindre des fichiers PDF distincts pour les soumissions techniques et les soumissions de prix. Les noms des fichiers doivent contenir le nom de l'équipe qui soumet la proposition et préciser s'il s'agit d'une proposition technique ou de prix. La taille des propositions au format électronique ne doit pas dépasser 50 Mo. Les soumissionnaires sont également tenus d'envoyer un courriel de suivi à la même adresse pour confirmer qu'ils ont soumis une proposition.

Les propositions seront ouvertes ultérieurement. L'APSJ vise à engager des négociations avec le soumissionnaire retenu pour un contrat qui entrera en vigueur à une date à négocier.



Les questions concernant la présente DP doivent être envoyées par courriel à [pcopeland@sjport.com](mailto:pcopeland@sjport.com). Aucun autre représentant de l'Administration portuaire, ou conseiller de cette dernière, ne doit être contacté au sujet de la présente DP.

L'APSJ se réserve le droit de conserver toutes les propositions soumises et d'utiliser toute idée incluse dans une proposition, qu'elle soit ou non sélectionnée. Lorsqu'une société soumet une proposition, elle accepte les conditions comprises dans la présente DP, sauf indication contraire claire et expresse dans la proposition soumise.

Les propositions doivent traiter des points ci-dessous, au minimum.

**Expérience ou portfolio :**

1. Présentez en détail l'expérience de votre société dans l'offre de services spécialisés de marketing stratégique afin de valoriser la marque de Port Saint John. Veuillez définir les principaux points forts.
2. Indiquez le nombre d'années d'activité de votre société.
3. Présentez trois études de cas, dont au moins une pour un client multilatéral complexe et une pour un client du secteur touristique.
4. Références de l'entreprise : deux (2) témoignages de clients actuels ou antérieurs pour lesquels vous avez effectué un travail de portée et de nature similaires à celles décrites dans la présente DP, de préférence au cours des deux à trois dernières années.

**Activités :**

Décrivez les procédures proposées concernant l'administration régulière de ce compte, notamment le calendrier de facturation, le format du budget, les rapports de conférences et de réunions, la planification de réunions courantes pour discuter des progrès liés au compte, les évaluations des programmes, les rapports budgétaires mensuels, et toute autre information ou procédure que vous jugez pertinente pour les services requis dans la présente DP, y compris les outils de gestion de projet en ligne et autres documents appropriés.

**Équipe :**

1. Nommez le « responsable » de votre société, qui sera chargé du compte.
2. Nommez tous les autres membres ou partenaires de l'équipe susceptibles de participer ainsi que leurs rôles et responsabilités définis.
3. Nommez l'acheteur média (s'il ne fait pas directement partie de l'équipe de la société).

**Honoraires :**

1. Présentez votre proposition de structure de prix, y compris les taux de facturation de chaque employé pouvant être affecté à tout projet. Envisageriez-vous de recourir à un taux pondéré? Veuillez indiquer les frais administratifs.
2. Au besoin, indiquez les frais pour toute partie externe ou tierce partie supplémentaire dans votre proposition ainsi que tout taux de marque.
3. Les frais de déplacement doivent être détaillés dans votre proposition, le cas échéant.
4. Les soumissionnaires peuvent également présenter d'autres modèles de tarification aux fins d'examen.



## CRITÈRES D'ÉVALUATION

Les propositions admissibles passeront par un processus d'évaluation comprenant un examen par un comité composé du directeur général, de la vice-présidente, Mobilisation et durabilité et d'autres membres d'équipe sélectionnés. On pourrait demander aux soumissionnaires de fournir des renseignements supplémentaires ou des précisions, ou de faire une présentation en personne.

L'APSJ peut notamment :

- a) évaluer toute proposition selon l'un ou plusieurs des critères d'évaluation définis dans la présente DP, lesquels n'ont pas vocation à être exhaustifs, ou tout autre critère ou facteur jugé approprié par l'Administration portuaire;
- b) comparer toutes les propositions reçues et les évaluer en fonction d'éléments qui, du point de vue exclusif de l'APSJ, lui seraient les plus avantageux;
- c) sélectionner toute proposition jugée par l'APSJ comme étant dans son intérêt ou la plus satisfaisante, y compris, sans s'y limiter, la proposition la plus basse ou toute proposition de prix.

## NÉGOCIATIONS

Bien que l'APSJ n'ait aucune obligation ou aucun engagement à cet égard, elle a l'intention de conclure un contrat avec le soumissionnaire retenu conformément aux dispositions de la présente DP. À l'issue du processus d'évaluation, le soumissionnaire retenu sera avisé de sa sélection et invité à engager des négociations avec l'APSJ.

Si l'APSJ établit, à son entière discrétion, que les négociations ont échoué, elle peut y mettre un terme et inviter un autre soumissionnaire, à son entière discrétion, à négocier avec elle. L'APSJ peut répéter ce processus si elle le juge utile.

## PROCESSUS NON CONTRAIGNANT

La participation au processus de DP n'oblige en aucun cas l'APSJ à poursuivre un engagement avec un soumissionnaire ou à faire participer un soumissionnaire à une DP ultérieure.

En soumettant une proposition dans le cadre de la présente DP, le soumissionnaire reconnaît et accepte ce qui suit :

- a) il est entièrement responsable de tous les coûts associés à l'élaboration, la préparation, la transmission et la soumission de toute proposition ou de tout document en lien avec la présente





DP, y compris, sans s'y limiter, le coût de toute présentation en personne de la proposition dans les bureaux de l'APSJ ou ailleurs, susceptible d'être requise par l'APSJ, et tous les coûts engagés par un soumissionnaire pendant le processus de sélection et toute négociation;

- b) il ne peut faire aucune réclamation à l'encontre de l'APSJ en lien avec la participation au présent processus de DP par l'intermédiaire de la préparation ou de la soumission d'une proposition, ou autrement. On entend par « réclamation » toute réclamation de coûts de préparation de propositions, de perte de bénéfices escomptés ou tout autre coût, rémunération, dépense, perte ou dommage, quel qu'il soit, fondée sur une rupture de contrat, y compris une violation d'obligation implicite, une violation d'obligation de common law, un délit civil ou toute autre cause d'action. Il s'agit aussi notamment de toute réclamation liée ou attribuable à l'acceptation ou au refus par l'APSJ de toute proposition.

L'APSJ peut :

- a) suspendre ou annuler le présent processus de DP à tout moment et n'est pas tenue de divulguer les motifs de cette décision;
- b) réémettre ou modifier la présente DP, tout élément de celle-ci ou sa portée à tout moment et ponctuellement, y compris, sans s'y limiter, les détails des services, ou toute autre condition, matérielle ou non;
- c) rejeter tout ou partie des propositions soumises dans le cadre de la présente DP;
- d) accepter toute proposition qui, de quelque manière que ce soit, substantielle ou non, ne respecte pas l'une des exigences de la présente DP, que ces exigences soient ou non exprimées dans des termes obligatoires, ou rejeter toute proposition en raison d'un tel non-respect ou d'une telle absence de conformité;
- e) engager des discussions et organiser des rencontres préalables à la soumission avec un ou plusieurs soumissionnaires relativement à la présente DP, à ses exigences et aux travaux qui en découlent;
- f) engager des discussions et des négociations après la soumission avec tout soumissionnaire au sujet du prix, de la portée, du cahier des charges, des exigences ou de toute autre condition d'une proposition, et d'autres conditions que l'APSJ est susceptible d'imposer, et demander des renseignements supplémentaires et des éclaircissements au sujet d'une réponse. L'APSJ n'est en aucun cas tenue d'engager des négociations et des discussions avec les soumissionnaires ni de les en informer;
- g) interrompre les discussions et les négociations, quelles qu'elles soient, à tout moment;



- h) mettre un terme à la participation de tout soumissionnaire à la présente DP pour quelque raison que ce soit, que la proposition soumise soit conforme ou non aux exigences de la présente DP;
- i) rejeter toute proposition contenant une erreur typographique évidente ou demander au soumissionnaire l'autorisation de modifier ladite proposition.

## LOI APPLICABLE

La présente DP et les propositions reçues sont réputées avoir été établies dans la province du Nouveau-Brunswick et sont interprétées conformément aux lois de cette province.

ÉBAUCHE

