



Demande de proposition pour le Partenaire officiel de Climbing Escalade Canada en matière de vêtements pour événements domestiques

PARTIE I - INTRODUCTION

1. Contexte

Fondé en 2012, [Climbing Escalade Canada](#) (CEC) est l'organisme directeur national du sport de l'escalade. L'objectif de CEC est d'être un chef de file dans la promotion et le développement de l'escalade de compétition au Canada pour les athlètes et la communauté élargie de l'escalade. Nous nous efforçons de permettre aux athlètes d'atteindre leur potentiel de haute performance dans un environnement de compétition éthique, équitable et égalitaire.

Climbing Escalade Canada est l'hôte d'activités annuelles allant de l'étape S'entraîner à s'entraîner du [modèle de développement à long terme](#) (DLT) jusqu'à Actif pour la vie. Ces activités comprennent une série d'escalade senior (novembre), une série d'escalade de vitesse (février) et une série d'escalade juvénile (avril-mai).

Notre partenariat avec Arc'Teryx est exclusif au programme de haute performance (PHP). Par conséquent, le PHP n'est pas inclus dans le présent appel d'offres.

2. Objectif

Climbing Escalade Canada sollicite des propositions de la part d'entreprises respectables et soucieuses de la communauté, par le biais d'un processus d'appel d'offres concurrentiel, équitable et ouvert, afin de sélectionner un **Partenaire officiel pour les vêtements d'événements domestiques** ("partenaire"), qui aura l'occasion de marquer stratégiquement nos activités domestiques (événements régionaux et nationaux) par le biais d'une campagne de marchandise.

Le partenaire peut être une entreprise individuelle, une société, un partenariat, une coentreprise, un consortium constitué en société ou un consortium qui est un partenariat ou d'autres entités légalement reconnues. En outre, le partenaire doit être en mesure d'offrir une valeur et un service exceptionnels à CEC et à ses membres grâce à des prix compétitifs, des marchandises de haute qualité, une réputation de marque solide et des services efficaces et efficaces.

Notre objectif est de travailler avec un partenaire qui est prêt à investir de manière significative dans le sport de l'escalade au Canada et à le soutenir, alors que nous entrons dans une période

charnière pour la croissance et l'avancement de notre sport dans la perspective des Jeux olympiques et paralympiques de 2028 à Los Angeles, et au-delà. Cet investissement sera principalement représenté par une valeur en nature annuelle d'au moins 20 000 \$ (au détail) par an afin d'alléger considérablement le budget de CEC, tout en fournissant une valeur équitable pour tout vêtement nécessaire à la création d'une image de marque pour l'engagement des fans.

Nous recherchons un partenaire pour une durée de quatre (4) ans et pour les saisons suivantes :

- Saison 2024-2025
- Saison 2025-2026
- Saison 2026-2027
- Saison 2027-2028

Une période de renouvellement optionnelle de quatre ans doit être discutée et déterminée à l'issue de la procédure d'appel d'offres.

3. Responsabilités du partenaire sélectionné

CEC recherche un partenaire capable d'assumer les responsabilités suivantes :

- a. Concevoir une marque de saison pour chacune des saisons de compétition incluses dans le présent appel d'offres.
- b. Préparer une stratégie commerciale pour la saison
- c. Gérer les inventaires et les ventes sur place, ce qui doit inclure un partage des bénéfices avec CEC.
- d. Fournir des vêtements VIK pour le personnel, les officiels et les bénévoles de l'événement.

4. L'appel d'offres

CEC a publié cette demande de propositions afin de communiquer les détails et d'accepter les réponses à la possibilité d'être le partenaire officiel en matière de vêtements d'événements domestiques de Climbing Escalade Canada. Les exigences générales en matière de vêtements pour ces événements sont décrites à l'annexe A ci-jointe. Aucune disposition du présent appel d'offres ou des communications émises en vertu de celui-ci ne sera réputée créer une obligation de la part de CEC ou une relation juridique ou un devoir avec un répondant, à moins qu'un accord écrit n'ait été signé. Rien dans le présent document ne peut être considéré comme obligeant CEC à conclure un accord avec un soumissionnaire pour la réception et l'achat de l'une quelconque des marchandises.

PARTIE II - COMMENT RÉPONDRE AU PRÉSENT APPEL D'OFFRES

1. Calendrier

Le calendrier de cet appel d'offres est le suivant :

- a. Date d'émission : L'appel d'offres est mis en ligne et envoyé à un groupe de fournisseurs sélectionnés pour qu'ils soumissionnent : 3 juillet 2024
- b. Date limite pour les questions du soumissionnaire : 23 juillet 2024 à 17 h (heure de l'Est)
- c. Date limite de soumission de la proposition : 31 juillet 2024 à 17 h HNE

Le calendrier de cet appel d'offres est provisoire et peut être modifié par CEC, à sa seule discrétion, à tout moment avant la date limite de soumission des propositions. Si des modifications sont apportées à cet appel d'offres, CEC peut reporter la date limite de soumission des propositions pour une période raisonnable. Les propositions soumises après la date limite de soumission des propositions peuvent être disqualifiées.

CEC vise à mettre en place un partenaire officiel de vêtements d'événements domestiques au plus tard le 1er septembre 2024.

2. Comment soumettre vos questions

Toutes les questions relatives à cet appel d'offres ou à la procédure d'appel d'offres doivent être envoyées à Christiane Marceau, directrice exécutive, à l'adresse ed@climbingcanada.ca, avec pour objet "2024 CEC RFP - Apparel Partner".

Toutes les questions doivent inclure

- a. Votre raison sociale, votre adresse postale et l'URL de votre site web
- b. La référence à la section spécifique et au numéro de page de l'appel d'offres en question
- c. Le nom, le numéro de téléphone et l'adresse électronique de la personne à contacter

Dès réception du présent appel d'offres, vous devez l'examiner attentivement et signaler toute erreur, omission ou ambiguïté. Vous pouvez poser des questions ou demander des informations complémentaires au contact de CEC par courrier électronique au plus tard à la date limite de soumission des questions. Il est de votre responsabilité de demander des éclaircissements au contact de CEC sur toute question que vous considérez comme obscure. CEC ne sera pas responsable de tout malentendu concernant cet appel d'offres ou sa procédure.

3. Comment soumettre votre proposition

Votre proposition DOIT être soumise selon la méthode suivante (collectivement les "exigences obligatoires") :

- a. Elle doit être soumise par courrier électronique à Christiane Marceau, directrice exécutive, à l'adresse ed@climbingcanada.ca. Les propositions soumises d'une autre manière peuvent être disqualifiées.
- b. Elle doit être soumise au format PDF.
- c. Proposition écrite : Votre proposition écrite doit répondre aux besoins décrits à l'annexe A et aux critères pondérés décrits à l'annexe B.

4. Lignes directrices pour les propositions

Votre proposition DOIT contenir les éléments suivants :

- a. Présentation de l'entreprise - Donnez-nous une idée de votre activité :
 - i. Nom de l'entreprise ;
 - ii. Nom et titre du contact principal ;
 - iii. Adresse ;
 - iv. Site web et médias sociaux ;
 - v. Numéro de téléphone ;
 - vi. Historique des relations d'affaires antérieures avec CEC ou d'autres organismes nationaux de sport ;
 - vii. Description des politiques de paiement ;
 - viii. Modèle d'accord entre le vendeur et le client (conditions de garantie et politique de remboursement) ;
- b. Structure de l'entreprise et relations
Veuillez décrire la structure de votre entreprise. Toutes vos installations sont-elles gérées par l'entreprise ou travaillez-vous avec des sociétés affiliées ou un réseau d'associés ? Si vous avez des filiales ou une association, veuillez décrire en détail la nature de vos relations.
- c. Position dans le secteur
Veuillez indiquer depuis combien d'années votre entreprise fournit des solutions vestimentaires à l'industrie du sport. Pour votre entreprise uniquement, veuillez indiquer le classement numérique de votre entreprise en fonction du volume des ventes au Canada et aux États-Unis.
- d. Déclaration de conflits
Veuillez déclarer tout conflit d'intérêts existant ou potentiel que vous pourriez avoir dans le cadre de vos relations avec CEC. Par exemple, soulignez tout intérêt direct ou indirect que vous ou l'un de vos fournisseurs pourriez avoir avec un employé, un bénévole ou un membre du conseil d'administration de CEC.
- e. Recommandation de produit et VIK / Investissement
Description de vos produits et services :
 - i. Exemple de prix - Basé sur l'annexe A qui présente une vue d'ensemble des produits. Tous les prix doivent être détaillés et fournir une explication de tous les frais et coûts.
 - ii. Proposition de valeur - Toute offre unique ou spéciale que vous considérez comme un facteur de différenciation par rapport à la concurrence, y compris le soutien marketing.
 - iii. Valeur en nature offerte à CEC
 - iv. Pourcentage des ventes offert à CEC
- f. Références
Inclure 3 références de clients ayant un profil similaire à celui de CEC.
- g. Services à valeur ajoutée

Indiquez tous les autres services que CEC pourrait utiliser auprès de votre organisation.

h. Délais et processus

Veillez inclure un calendrier des événements depuis la commande jusqu'au paiement, en passant par l'entreposage, l'embellissement et la livraison. Veuillez également fournir toute information supplémentaire susceptible d'être utile à l'appel d'offres et à la capacité du soumissionnaire à fournir les biens et services demandés, y compris une offre de produits et de services plus complète et plus détaillée.

Les termes et conditions du contrat seront négociés lors de la sélection du soumissionnaire retenu pour cet appel d'offres. Toutes les conditions contractuelles seront soumises à l'examen du conseil d'administration de CEC et incluront la portée, le budget, le calendrier et d'autres éléments nécessaires relatifs au projet.

PARTIE III - COMMENT NOUS ÉVALUERONS VOTRE CANDIDATURE

1. Étapes de l'évaluation des propositions

CEC procédera à l'évaluation des propositions de la manière suivante :

a. Première étape

Au cours de la première étape, nous examinerons toutes les propositions afin de déterminer celles qui sont conformes aux exigences obligatoires énoncées ci-dessus. Les propositions qui ne satisfont pas à toutes les exigences obligatoires peuvent être disqualifiées. Les propositions qualifiées passeront à l'étape II.

b. Étape II

Lors de la deuxième étape, nous noterons chaque proposition qualifiée sur la base de critères pondérés. Les critères sont décrits à l'annexe B à titre d'information. Veillez à ce que votre proposition réponde à chacun de ces critères.

c. Étape III

Au cours de l'étape III, tout soumissionnaire présélectionné à l'issue de l'étape II peut être invité à participer à des discussions supplémentaires, si nécessaire, afin de clarifier son offre et de résoudre les questions/problèmes éventuels. Ces discussions seront utilisées pour ajuster la notation des étapes précédentes.

PARTIE IV - DROITS D'ESCALADE ESCALADE CANADA EN CE QUI CONCERNE TOUTES LES SOUMISSIONS

1. Droits de CEC

Nonobstant toute autre disposition du présent appel d'offres, CEC s'est réservé les droits suivants (qui s'ajoutent à tous les autres droits qu'elle peut avoir), qu'elle peut exercer à sa seule discrétion, en ce qui concerne les soumissions qu'elle reçoit :

- a. Renoncer à une non-conformité lorsque, à la seule et absolue discrétion de CEC, cette non-conformité est mineure et n'est pas de nature matérielle, ou accepter ou rejeter en tout ou en partie tout ou partie des propositions, avec ou sans préavis. Une telle non-

conformité mineure sera considérée comme une conformité substantielle et pourra être acceptée. CEC est seule juge de l'acceptation ou du rejet d'une proposition ;

- b. Vérifier auprès d'un soumissionnaire ou d'un tiers toute information contenue dans une proposition ;
 - c. Vérifier les références autres que celles fournies par un soumissionnaire ;
 - d. Disqualifier tout soumissionnaire dont la proposition contient de fausses déclarations ou toute autre information inexacte ou trompeuse ;
 - e. Disqualifier tout soumissionnaire ou la proposition de tout soumissionnaire qui a eu un comportement interdit par le présent appel d'offres ;
 - f. Apporter des modifications, y compris des modifications substantielles, au présent appel d'offres, à condition que ces modifications soient publiées sous forme d'addenda ;
 - g. Sélectionner tout soumissionnaire autre que celui dont la proposition présente le coût le plus bas pour CEC ou la note la plus élevée ;
 - h. Si une seule proposition conforme est reçue, rejeter la proposition de l'unique soumissionnaire et annuler cette procédure d'appel d'offres ou entamer des négociations directes avec l'unique soumissionnaire ;
 - i. Modifier les conditions de cet appel d'offres à tout moment et à sa seule discrétion. Cela inclut le droit d'annuler cet appel d'offres à tout moment sans conclure de contrat ;
 - j. Tous les documents, y compris les réponses, soumis à CEC deviennent la propriété de CEC ;
 - k. D'accepter une proposition en tout ou en partie ; ou
 - l. De rejeter tout ou partie des propositions.
2. Autres considérations relatives à la procédure d'appel d'offres
- a. Dépenses et rémunération
Les soumissionnaires sont responsables de leurs propres dépenses liées à la préparation d'une réponse à cet appel d'offres et aux négociations ultérieures avec CEC. CEC ne sera pas responsable envers un vendeur potentiel pour toute réclamation, que ce soit pour les coûts ou les dommages encourus par le vendeur potentiel lors de la préparation de la réponse, la perte de bénéfices anticipés en relation avec tout contrat final, ou toute autre question que ce soit.
 - b. Acceptation des réponses
Le présent appel d'offres ne constitue pas un contrat d'achat de services. CEC n'est pas tenue de conclure un contrat avec un fournisseur potentiel. Les réponses seront évaluées à la lumière des critères décrits dans le présent document.
 - c. Définition du contrat
Si un partenaire potentiel est sélectionné pour un entretien, cela ne constitue pas un contrat et ne donne au partenaire potentiel aucun droit ou privilège légal ou équitable concernant les exigences énoncées dans le présent appel d'offres. Ce n'est que si CEC conclut un contrat écrit complet que le partenaire potentiel acquiert des droits ou des privilèges légaux ou équitables.

ANNEXE A - DESCRIPTION DES BESOINS EN MATIERE DE MARQUE ET D'HABILLEMENT

Vue d'ensemble

En tant que chef de file de la croissance et du développement du sport de l'escalade, Climbing Escalade Canada a besoin d'une gamme diversifiée de vêtements de haute qualité pour la prestation de ses programmes et services. On s'attend à ce que les soumissionnaires de l'appel d'offres soient au moins en mesure de fournir les articles vestimentaires énumérés dans le tableau 1 ci-dessous ou des solutions de rechange convenables.

CEC se réserve le droit d'exclure certains articles de l'accord de partenariat en fonction de la disponibilité des stocks, de la qualité, du prix ou d'autres considérations.

Le tableau ci-dessous donne un aperçu général des exigences spécifiques au domaine à prendre en considération (Remarque : cette liste n'est donnée qu'à titre d'exemple. Les articles énumérés peuvent ou non être nécessaires dans un cycle de commande donné et doivent être sélectionnés à la seule discrétion de CEC) :

TABLEAU 1

Poste cibles	Itèmes	Quantité	Impact Financier
Personnel et Officiels	Polo* T-Shirts à manches longues*	100 chacun	VIK
Bénévoles	T-Shirt de coton*	1,000	VIK
Athlètes	T-Shirt de coton*	1,500	VIK
Engagement des fans	Différents itèmes	3,000 items	Ventes sur place Ventes en ligne
Programmes	TBD		Ventes sur place Ventes en ligne

*doit inclure les logos des partenaires de CEC, y compris Arc'Teryx, le gouvernement du Canada, les centres d'escalade d'accueil et d'autres logos jugés appropriés par CEC.

ANNEXE B - NOTATION AUX ÉTAPES II ET III DU PROCESSUS D'ÉVALUATION

L'ensemble de la soumission doit être clair et concis et inclure le nom d'une personne habilitée à clarifier les termes de la proposition.

Notation au cours de l'étape II - La notation des propositions au cours de l'étape II se fera sur la base de la liste de critères ci-dessous, sans toutefois s'y limiter :

L'étape II sera notée sur 100 et les proposants devront obtenir une note minimale de 70 pour passer à l'étape III.

Les catégories et la pondération des critères pondérés de l'étape II sont les suivantes :

Critères pondérés :

Profil et expérience du soumissionnaire - valeur de 20 points

Description de votre entreprise et de ses capacités, y compris, mais sans s'y limiter, la description des valeurs et de la chaîne d'approvisionnement de votre entreprise :

- Description des valeurs et de la chaîne d'approvisionnement de votre entreprise ;
- Structure de l'entreprise et relations ;
- Position dans le secteur ;
- Expérience et expertise récentes en matière de fourniture de solutions vestimentaires à des clients comparables au cours des deux dernières années ;
- Capacité à répondre à des besoins changeants et à s'adapter rapidement ;
- Capacité à proposer des solutions créatives.

Valeur et prix du produit - valeur de 25 points

- Détails des services graphiques fournis ;
- Liste de prix détaillée et opportune comprenant les frais d'expédition, les coûts d'embellissement et les conditions et délais de livraison ;
- Plan détaillé de gestion des stocks ;
- Plan détaillé de merchandising sur site ;
- Plan détaillé de merchandising en ligne ;
- Options pour les programmes d'achat spéciaux avec commission/partage des revenus ;

Investissement financier/droits de parrainage - valeur de 35 points

- Investissement annuel du partenariat VIK ;
- Soutien marketing annuel (en espèces ou VIK) ;

Marketing général et soutien à la communauté de l'escalade - valeur de 20 points



CEC est à la recherche d'un ou de plusieurs partenaires marketing actifs qui soutiendront nos objectifs de croissance du sport de l'escalade de manière inclusive, innovante et durable. Veuillez décrire comment vous envisagez de collaborer avec CEC pour nous aider, tout en maximisant l'impact de toutes les opportunités uniques auxquelles votre organisation peut avoir accès.

Total (seuil minimum pour passer à l'étape III = 70 points) 100 points au total

Notation à l'étape III

Les promoteurs qui ont atteint ou dépassé le seuil de soixante-dix (70) points fixé à l'étape II passeront à la liste restreinte de l'étape III et pourront être invités à un entretien en personne.

Au cours de la présentation/entretien en personne, les soumissionnaires invités pourront :

- Élaborer des suggestions/recommandations créatives de services pour CEC ;
- Mettre l'accent sur leur aptitude et leur capacité à servir CEC et ses membres
- Démontrer leur expertise dans le domaine de l'escalade et/ou de la fourniture d'équipements événementiels ;
- D'explorer les possibilités de partenariat et d'accès au-delà de la relation vendeur-client.