



DEMANDE DE PROPOSITIONS AVEC NÉGOCIATIONS (DDPN) – MODIFICATION 1

DDPN DC-2017-JW-08 Conception et construction de stands pour salons professionnels en Europe et aux États-Unis

Date et heure limites :

Le 20 juin 2017
à 14 h
(heure du Pacifique)

Date de publication : Le 9 juin 2017

Expéditeur : Service d'approvisionnement de DC

Destinataires : Tous les fournisseurs

Courriel : procurement@destinationcanada.com

Voici les réponses à des questions qui nous ont été posées au sujet de la DDPN mentionnée ci-dessus, DC-2017-JW-08, Conception et construction de stands pour salons professionnels en Europe et aux États-Unis.

Q1. À l'article C.4.1, on lit : « *L'entrepreneur doit concevoir un stand pour chacun des événements.* » DC demande-t-elle aux soumissionnaires de lui fournir un modèle de stand pour chacun des événements suivants : Europe – ITB, IMEX, Top Resa, WTM et IBTM; États-Unis – ASAE et IMEX America?

Réponse : C'est exact. Les services fournis par l'entrepreneur qui aura signé un accord peuvent comprendre la conception d'un stand pour chacun des salons professionnels suivants : ITB, IMEX, WTM, Top Resa et IBTM pour l'accord sur l'Europe et ASAE et IMEX America pour l'accord sur les États-Unis. Pour de plus amples précisions, veuillez lire la réponse à la question 2.

Q2. L'article E.1.1 demande ce qui suit : « *Veillez soumettre une maquette virtuelle en couleur qui illustre, sous divers angles, un concept de stand proposé par votre entreprise pour le salon WTM, d'après les renseignements indiqués ci-dessous et conformément à toutes les exigences conceptuelles décrites dans la section C de la présente DDPN.* »

L'article E.2.1 demande ce qui suit : « *Veillez soumettre une maquette virtuelle en couleur qui illustre, sous divers angles, un concept de stand proposé par votre entreprise pour le salon IMEX America, d'après les renseignements indiqués ci-dessous et conformément à toutes les exigences conceptuelles décrites dans la section C de la présente DDPN.* »

Veillez préciser si les soumissionnaires doivent se préparer à réaliser les deux (2) concepts mentionnés dans les portées des travaux A et B, accompagnés des instructions, ou s'ils doivent proposer un concept pour chacun des salons auxquels DC et EAC participeront au cours de l'année, soit sept (7) au total.

Réponse : Les soumissionnaires qui répondent à la portée des travaux A (Europe) doivent uniquement satisfaire aux critères souhaités énumérés à l'article E.1, notamment fournir une maquette virtuelle de leur concept pour le salon WTM. Les soumissionnaires qui répondent à la portée des travaux B (États-Unis) ne doivent satisfaire qu'aux critères souhaités mentionnés à l'article E.2, notamment fournir

une maquette virtuelle de leur concept pour le salon IMEX America. Les soumissionnaires qui souhaitent soumettre une proposition pour les portées des travaux A et B doivent satisfaire aux critères souhaités mentionnés respectivement aux articles E.1 et E.2. Dans ce cas, les deux propositions doivent être clairement distinctes.

Q3. À l'article F.1, on demande aux soumissionnaires d'indiquer un tarif pour chaque salon. Sans détails sur chacun des salons, à l'exception du salon WTM (Europe) et d'IMEX America (États-Unis), sur quoi les soumissionnaires peuvent-ils se fonder pour établir les coûts? Outre la superficie des stands, mentionnée dans la DDPN, pourriez-vous donner des renseignements sur les besoins en matière de stations de rencontre, de vestiaires, de comptoirs d'inscription, de bars, de sièges à l'extérieur des stations de rencontre, de salles de réunion et du matériel qu'elles requièrent, d'aires de présentation, de matériel audiovisuel, de restauration, etc.?

Réponse : Veuillez consulter la liste ci-dessous pour connaître les exigences relatives aux stands demandés pour les salons inclus dans la **portée des travaux A : Conception et construction de stands pour des salons professionnels en Europe** :

*Veuillez noter que les superficies sont supérieures à celles mentionnées dans la première version de la DDPN.

- ITB* :
 - 332,5 m² au niveau du sol
 - 29 petites stations de rencontre
 - 7 stands de plus grandes dimensions
 - Vestiaire et aire de rangement
 - Comptoir d'inscription de DC
 - 107 m² à l'étage supérieur
 - Salon avec salle de réunion, bar, cuisinette, sofas et petites tables
- IMEX :
 - 144 m² (un seul niveau)
 - 15* petites stations de rencontre (*variable)
 - 15* petites armoires verrouillables (*variable)
 - Vestiaire et aire de rangement, préférablement munis d'un casier pour ranger les affaires personnelles des employés
 - Comptoir d'inscription d'EAC
 - Aire de présentation de groupe munie de 12 chaises et casques d'écoute, d'un moniteur et d'une petite armoire verrouillable
 - Bar avec cuisinette muni d'un réfrigérateur et d'eau courante pour laver la vaisselle
- Top Resa* :
 - 231 m² (un seul niveau)
 - 30 petites stations de rencontre
 - Vestiaire et aire de rangement
 - 2 stands de plus grandes dimensions
 - Salon avec salle de réunion, bar, cuisinette, sofas et petites tables
- WTM :
 - 288 m² au niveau du sol
 - 24 petites stations de rencontre
 - Vestiaire et aire de rangement
 - Comptoir d'inscription de DC
 - 99 m² à l'étage supérieur
 - 6 stands de plus grandes dimensions
 - Salon avec salle de réunion, bar, cuisinette, sofas ou petites tables
- IBTM :
 - 170,25 m² (un seul niveau)
 - 15 petites stations de rencontre (normalement quatre chaises et une petite table ronde), toutes munies d'une corbeille à papier
 - Signalisation d'identification de l'entreprise

- Tapis (rouge) ou revêtement de plancher en bois dans tout le stand
- Environ 15 petites armoires verrouillables
- Vestiaire et aire de rangement, préférablement munis d'un casier pour ranger les affaires personnelles des employés
- Comptoir d'inscription d'EAC
- Aire de présentation de groupe munie de 12 chaises et casques d'écoute, d'un moniteur et d'une petite armoire verrouillable
- Bar avec cuisinette muni d'un réfrigérateur et d'eau courante pour laver la vaisselle
- Accès Internet sans fil (si disponible)

Veillez consulter la liste ci-dessous pour connaître les exigences relatives aux stands demandés pour les salons inclus dans la **portée des travaux B : Conception et construction de stands pour des salons professionnels aux États-Unis** :

- ASAE :
 - 232 m² (2 500 pi² sur un seul niveau)
 - 15 petits stands (environ 1 m de largeur) munis d'un mur d'environ 1 m x 1 m pour une image et la signalisation d'identification de l'entreprise
 - 1 corbeille à papier par station de rencontre
 - Tapis rouge ou revêtement de plancher en bois dans tout le stand
 - Comptoir d'inscription d'EAC
 - Accès Internet sans fil (si disponible)
 - Haut meuble vidéo (colonne) sur lequel on peut accrocher un grand écran
 - Vestiaire et aire de rangement
 - Accès Internet sans fil (si disponible)
 - Comptoir de restauration, table d'environ 2,4 mètres de longueur pour service d'aliments et boissons, avec espace de rangement verrouillable
- IMEX America :
 - 232 m² (2 500 pi² sur un seul niveau)
 - 25 petits stands (environ 1 m de largeur) munis d'un mur d'environ 1 m x 1 m pour une image et la signalisation d'identification de l'entreprise
 - 1 corbeille à papier par station de rencontre
 - Tapis rouge ou revêtement de plancher en bois dans tout le stand
 - Environ 15 comptoirs verrouillables avec espace de rangement
 - Vestiaire et aire de rangement, préférablement munis d'un casier pour ranger les affaires personnelles des employés
 - Comptoir d'inscription d'EAC
 - Petit salon attenant au comptoir d'inscription d'EAC, muni d'une causeuse, de 2 chaises longues et d'une table à café
 - Aire de présentation de groupe munie de 12 chaises et casques d'écoute, d'un moniteur et d'une petite armoire verrouillable
 - Accès Internet sans fil (si disponible)
 - Comptoir de restauration, table d'environ 2,4 mètres de longueur, pour service d'aliments et boissons, avec espace de rangement verrouillable

Q4. Quel est le budget de DC, ou l'ordre de grandeur du budget prévu, pour chaque salon professionnel?

Réponse : Veillez consulter la liste ci-dessous pour connaître l'ordre de grandeur des budgets consacrés aux salons inclus dans la **portée des travaux A : Conception et construction de stands pour des salons professionnels en Europe**. Ces montants ne sont indiqués qu'à titre de référence, pour vous donner un ordre de grandeur. Veillez noter qu'ils comprennent tous les coûts associés à l'événement, non seulement les montants versés à l'entrepreneur.

ITB :	De 500 000 \$ à 600 000 \$ CA
IMEX :	De 195 000 \$ à 295 000 \$ CA
Top Resa :	De 350 000 \$ à 450 000 \$ CA
WTM :	De 550 000 \$ à 650 000 \$ CA
IBTM :	De 225 000 \$ à 325 000 \$ CA

Veillez consulter la liste ci-dessous pour connaître l'ordre de grandeur des budgets consacrés aux salons inclus dans la **portée des travaux B : Conception et construction de stands pour des salons professionnels aux États-Unis**. Ces montants ne sont indiqués qu'à titre de référence, pour vous donner un ordre de grandeur. Veillez noter qu'ils comprennent tous les coûts associés à l'événement, non seulement les montants versés à l'entrepreneur.

ASAE :	De 300 000 \$ à 400 000 \$ CA
IMEX America :	De 300 000 \$ à 400 000 \$ CA

Q5. Quel montant avez-vous dépensé pour votre plus récente participation à chaque salon?

Réponse : DC n'est pas en mesure de révéler ce renseignement pour le moment.

Q6. Des éléments suspendus sont-ils requis à l'un ou l'autre des salons?

Réponse : DC et EAC ont déjà utilisé des bannières suspendues dans certains salons; toutefois, il ne s'agit pas d'une exigence obligatoire.

Q7. Avez-vous des exigences quant à l'eau et aux déchets?

Réponse : Une cuisinette derrière le bar des aires de salon, tel que précisé à la question 3.

Q8. Les soumissionnaires sont-ils autorisés à s'associer avec une autre entreprise pour déposer une proposition conjointe? Une des entreprises doit-elle déclarer recourir à l'autre à titre de sous-traitant?

Réponse : Les soumissionnaires peuvent faire une proposition conjointe pour accroître la synergie et les économies, dans la mesure où les entreprises font preuve de transparence dans leur relation.

Q9. À l'article C.4.3, Logistique, en ce qui concerne le camionnage, le gréage et l'éclairage, veuillez fournir le guide des services de chaque salon ou des renseignements logistiques précis qui nous permettraient de calculer un prix exact. À défaut, puisque ces coûts sont directement transmis à DC, les soumissionnaires peuvent-ils les exclure dans leur proposition?

Réponse : Effectivement, ces coûts seront directement transmis à DC, ou même directement assumés par DC. Les soumissionnaires doivent donc exclure ces coûts de leur tarification proposée.

Q10. La DDPN mentionne plusieurs salons professionnels en Europe et deux aux États-Unis. Ces salons sont-ils tous prévus en 2018?

Réponse : La DDPN énumère les salons professionnels que DC envisage actuellement pour la période de 2018 à 2020, mais DC peut décider chaque année de réduire ou d'augmenter le nombre d'événements auxquels elle participera.

Q11. Quelle superficie prévoyez-vous allouer aux petits stands individuels? Ont-ils besoin de moniteurs? Quelle superficie prévoyez-vous allouer aux stands de plus grandes dimensions? Ont-ils besoin de moniteurs?

Réponse : Les petits stands auront une superficie d'environ 4 m², sauf indication contraire, suffisante pour accueillir une petite table ronde et quatre (4) chaises (pas de moniteur). Les stands de plus grandes dimensions seront conçus sur mesure selon les exigences des partenaires, mais auront une superficie supérieure à quatre (4) m².

Q12. Est-ce que DC et EAC prévoient organiser des réceptions?

Réponse : Oui. Il est possible que DC ou ses partenaires organisent des réceptions, mais seulement dans les aires de salon. Normalement, ces réceptions auraient lieu le midi ou vers la fin de la journée ou du salon professionnel.

Q13. En ce qui concerne le bar exigé pour le salon WTM, tels que précisé dans la portée des travaux A de la DDPN, quels produits DC souhaite-t-elle y trouver?

Réponse : Le bar demandé pour le salon WTM comprend normalement des boissons légères et des canapés.

Q14. Avez-vous des exigences particulières pour les aires de rangement, par exemple tablettes, casiers, café, réfrigérateurs, etc.?

Réponse : Les aires de rangement doivent comprendre des tablettes, des casiers verrouillables et une barre portemanteau.

Q15. À l'article C.4.2, on lit : « Les éléments modulaires des stands doivent pouvoir être installés individuellement ou séparément. Les images apposées sur les éléments doivent être faciles à créer et à remplacer au besoin. » Cette exigence fait-elle référence précisément aux « petites stations de rencontre » demandées à l'article E.1.1 sur WTM Londres et à l'article E.2.1 sur IMEX America, ou est-ce que DC exige une solution modulaire en général?

Réponse : DC exige une solution modulaire en général. Cette exigence s'applique à l'ensemble des salons professionnels mentionnés dans les portées des travaux A et B.

Q16. Les stations de rencontre demandées aux termes des articles E.1.1 et E.2.1 doivent-elles être considérées comme étant des espaces d'exposition autonomes? Chaque stand est-il assorti d'exigences techniques particulières, comme par exemple moniteurs, Internet, prises électriques, nombre de chaises ou de tabourets, etc.? Veuillez donner davantage de précisions, notamment la superficie et la fonction, sur les « 7 stands de plus grandes dimensions » requis pour le salon WTM, tel que mentionné à l'article E.1.1.

Réponse : Effectivement, chaque station de rencontre (stand de petites dimensions) est destinée à un seul exposant. Les stands de plus grandes dimensions seront occupés par plusieurs partenaires, ou encore par des entreprises qui souhaitent une présence accrue (une compagnie aérienne, par exemple). La portée des exigences techniques variera, mais les exemples ci-dessous peuvent vous donner une idée des besoins.

Stations de rencontre – caractéristiques

- Superficie d'environ 4 m²
- 1 table ronde, éventuellement décorée (le fichier graphique prêt pour production étant fourni par l'exposant)
- 4 chaises
- Cloisons entre les stations de rencontre
- Signalisation d'identification de l'entreprise
- Tapis ou revêtement de plancher en stratifié, suivant l'emplacement dans le stand
- 1 pochette à documents (ou dispositif semblable)
- Corbeilles à papier (une corbeille à papier pour trois stations de rencontre)
- Salle de rangement à accès limité; maximum de 2 boîtes par station de rencontre
- 1 comptoir verrouillable avec espace de rangement
- Accès Internet sans fil (si disponible)

Stands de plus grandes dimensions – caractéristiques :

- Dimensions variables d'une année à l'autre, suivant la participation des partenaires. Pour généraliser, on peut supposer 6 à 8 stands de dimensions différentes variant de 8 m² à 12 m²
- Les exigences en matière de fonctionnalité varient d'une année à l'autre, suivant les besoins des partenaires, mais comprennent normalement 1 grande table de réunion et de 4 à 8 chaises, ou 1 comptoir avec tabourets, ou ces deux éléments. En outre, les stands de plus grandes dimensions comprennent généralement ce qui suit :
- Signalisation d'identification de l'entreprise
- Tapis ou revêtement de plancher en stratifié, suivant l'emplacement dans le stand
- 1 pochette à documents (ou dispositif semblable)
- Corbeilles à papier
- Salle de rangement à accès limité; maximum de 2 boîtes par station de rencontre
- 1 comptoir verrouillable avec espace de rangement
- Accès Internet sans fil (si disponible)

Q17. Veuillez fournir un plan des lieux pour chaque événement.

Réponse : Aucun plan ne sera fourni. Il revient aux soumissionnaires de dresser un plan d'aménagement pour chaque événement, en fonction des spécifications données.

Q18. Il est difficile de savoir si DC souhaite devenir propriétaire des stands de salon professionnel et en assumer l'entreposage, ou si l'ampleur des modifications requises pour chaque salon est suffisante pour justifier une solution de location. Veuillez clarifier la question.

Réponse : DC n'est actuellement propriétaire d'aucun stand de salon professionnel, mais pourrait envisager d'en acquérir si cette solution s'avérait rentable.

Q19. DC prévoit-elle assumer directement les frais de service, comme les honoraires du maître d'œuvre et de l'organisateur sur les lieux des salons professionnels, ou les soumissionnaires doivent-ils inclure ces frais dans la tarification proposée?

Réponse : Les soumissionnaires doivent inclure les frais de service dans leur proposition. Dans le cas contraire, ils doivent indiquer clairement les frais qui sont exclus. Précisons que DC paie les frais de location d'espace directement à la société d'exposition.

Q20. Existe-t-il des documents sur la marque ou des lignes directrices sur les aspects visuels que vous pouvez mettre à la disposition des soumissionnaires?

Réponse : Veuillez consulter les Lignes directrices sur la marque de Destination Canada sur notre site Web : <https://www.destinationcanada.com/fr/archive/lignes-directrices-sur-la-marque-de-destination-canada>.