



APPEL D'OFFRES

Services professionnels de consultation en stratégie et développement des médias

Organisation : Journal La Source

Projet : Propulser la croissance et la pérennité de La Source

Lieu : Vancouver, Colombie-Britannique

Période prévue du mandat : Avril à juin 2027 (3 mois)

Budget maximal du mandat : 25 000 \$

Type de mandat : Consultant.e externe

1. Contexte

Le journal La Source souhaite renforcer sa pérennité financière et sa capacité de développement afin de poursuivre durablement sa mission d'information auprès des communautés francophones et francophiles de la Colombie-Britannique.

Dans le cadre du projet « Propulser la croissance et la pérennité de La Source », La Source souhaite retenir les services d'un.e Consultant.e spécialisé.e en stratégie, en développement des médias, en diversification des revenus et en développement des partenariats.

Le mandat constituera la première phase du projet et servira de fondation au travail d'un.e coordonnateur.trice des partenariats et des communications qui assurera ensuite la mise en œuvre de la stratégie.

2. Objet de l'appel d'offres

La Source invite les consultant.e.s qualifié.e.s à présenter une proposition pour réaliser un **diagnostic stratégique, financier et commercial** et élaborer une stratégie permettant notamment :

- de diversifier les revenus autonomes;
- d'accroître les revenus publicitaires;
- de développer les commandites;
- d'élargir le réseau de partenaires;
- de structurer les activités de développement des affaires;
- d'améliorer les outils de commercialisation et de prospection;

- de renforcer la capacité d'autofinancement de La Source.

3. Mandat

Le/la consultant.e retenu.e devra notamment :

A. Réaliser un diagnostic

- analyser le modèle d'affaires;
- analyser les revenus et les dépenses liés au développement;
- analyser le marché et le positionnement de La Source;
- analyser les annonceurs, partenaires et publics actuels;
- identifier les forces, défis et possibilités de croissance.

B. Élaborer une stratégie de diversification

- identifier de nouvelles sources de revenus;
- développer une stratégie publicitaire et commerciale;
- identifier les possibilités de commandites;
- définir les marchés et clientèles prioritaires;
- proposer des offres commerciales adaptées.

C. Développer une stratégie de partenariats

- cartographier les partenaires actuels et potentiels;
- établir des priorités;
- définir une approche de prospection;
- proposer des modèles de partenariats durables.

D. Élaborer un modèle financier

- préparer des projections financières sur 3 à 5 ans;
- établir des scénarios de croissance;
- déterminer les objectifs de revenus;
- calculer les seuils de rentabilité;
- proposer une stratégie d'autofinancement progressif.

E. Développer les outils

- outils de prospection;
- argumentaire commercial;
- forfaits publicitaires et commandites;
- modèles de propositions;

- système de suivi des prospects;
- tableau de bord des indicateurs.

4. Livrables attendus

Le/la consultant.e devra remettre :

1. Un diagnostic stratégique, financier et commercial;
2. Un plan stratégique de développement;
3. Une stratégie de diversification des revenus;
4. Une stratégie de commercialisation;
5. Un plan de développement des partenariats;
6. Une cartographie des prospects et partenaires prioritaires;
7. Un modèle financier prévisionnel sur 3 à 5 ans;
8. Une trousse d'outils de prospection et de commercialisation;
9. Un tableau de bord des indicateurs de performance;
10. Un plan d'action 2027-2028;
11. Des recommandations pour assurer la pérennité de la fonction de développement après mars 2028.

5. Résultats recherchés

La stratégie devra contribuer aux objectifs suivants d'ici mars 2028 :

- faire passer les annonceurs actifs de **23 à 35**;
- faire passer les partenaires et collaborateurs de **35 à 50**;
- faire passer les collaborations récurrentes de **8 à 15**;
- réaliser au moins **50 démarches de prospection**;
- établir au moins **10 nouveaux partenariats ou collaborations**;
- générer au moins **50 000 \$ de nouveaux revenus autonomes ou récurrents**;
- contribuer à une augmentation globale de **50 % des revenus autonomes**.

6. Profil recherché

La Source recherche un.e consultant.e possédant :

- une expérience démontrée dans le secteur des médias;
- une expertise en stratégie et développement des affaires;
- une expérience en diversification des revenus;
- une connaissance de la publicité, des commandites et des partenariats;
- une expérience en planification financière ou en modèles d'affaires;
- une capacité à produire des outils pratiques et directement utilisables;
- une excellente capacité d'analyse, de rédaction et de communication;

- une connaissance du contexte médiatique et communautaire francophone, un atout.

7. Contenu de la soumission

Les personnes ou firmes intéressées doivent transmettre une proposition comprenant :

- une présentation du consultant ou de la firme;
- le curriculum vitae du/de la consultant.e principal.e;
- les expériences et mandats similaires réalisés;
- la compréhension du mandat;
- la méthodologie proposée;
- les principaux livrables;
- un échéancier de réalisation;
- les honoraires professionnels détaillés avec les jours et heures prévus pour chaque phase et chaque livrable.
- les références de deux clients, si disponibles.

8. Budget

Le budget maximal disponible pour ce mandat est de : **25 000 \$**

La proposition financière doit préciser les honoraires associés aux différentes étapes du mandat ainsi que les taxes applicables et, le cas échéant, les frais supplémentaires prévus.

9. Échéancier de l'appel d'offres

Étape	Date
Date limite de réception des propositions	14 septembre 2026
Évaluation des propositions	À déterminer
Sélection du/de la consultant.e	Mars 2027
Début du mandat	Avril 2027
Fin prévue du mandat	Juillet 2027

10. Critères d'évaluation

Les propositions seront évaluées selon les critères suivants :

Critère	Pondération
Expérience et expertise du/de la consultant.e	25 %
Compréhension du contexte et du mandat	20 %
Qualité et pertinence de la méthodologie	25 %
Qualité des livrables et potentiel de mise en œuvre	15 %

Critère	Pondération
Proposition financière	15 %
Total	100 %

La Source se réserve le droit de demander des précisions aux soumissionnaires et de ne pas retenir la proposition la moins coûteuse si une autre répond mieux aux objectifs du projet.

11. Dépôt des soumissions

Les propositions doivent être transmises par courriel au **journal La Source**, à l'adresse info@thelasource.com, à l'attention du **président-directeur de la publication et de la rédaction**.

Objet du courriel : Soumission – Consultant en stratégie et développement des médias

Les propositions doivent être reçues **au plus tard le vendredi 14 septembre à 17 h (heure du Pacifique)**. Toute soumission reçue après cette échéance pourrait ne pas être prise en considération.

12. Réserve

La Source se réserve le droit d'accepter ou de refuser toute proposition, de demander des précisions ou de négocier les modalités du mandat avec le/la soumissionnaire retenu.e.

Le présent appel d'offres ne constitue pas une obligation de conclure un contrat avec un soumissionnaire.

Nous tenons à remercier toutes les personnes qui répondront à cette offre de services. De plus, veuillez noter que nous ne communiquerons qu'avec les consultants retenus pour une entrevue.