

## Appel d'offres

### **\*Stratégie d'Acquisition Digitale\***

Date d'émission : 31 juillet 2024

**Date de fermeture : 01 septembre 2024 à 18h00 (heure de l'atlantique)**

#### **1. Contexte**

Le Conseil de développement économique de la Nouvelle-Écosse (CDÉNÉ) est à la recherche d'un fournisseur pour la réalisation et le pilotage d'une Stratégie d'Acquisition Digitale pour [la communauté francophone accueillante de Clare](#).

Le Conseil de développement économique de la Nouvelle-Écosse (CDÉNÉ) est un organisme sans but lucratif dédié à l'avancement économique de la communauté acadienne et francophone de la Nouvelle-Écosse. Fondé en 1999, il est le seul organisme francophone provincial qui œuvre au développement économique en Nouvelle-Écosse.

Le CDÉNÉ livre des solutions aux entreprises, organismes à but non lucratif, chercheurs d'emploi, immigrants économiques et collectivités pour assurer leur réussite économique. Notre approche personnalisée et l'expertise des membres de notre équipe nous permettent de développer des solutions qui contribuent aux succès de nos clients.

Cet appel d'offre est lancé dans le cadre du projet financé par la province de la Nouvelle-Écosse et géré par le CDÉNÉ en partenariat avec l'université Sainte Anne.

## **2. Objectifs de la campagne promotionnelle :**

Volet qualitatif:

Le projet provincial cité plus haut est en réponse à ce plan de croissance de la population (2022-2025) en agissant simultanément sur deux plans, l'immigration et la migration interprovinciale. Dans le but de contribuer à la croissance de la population provinciale francophone, notamment en milieu rural, le projet comporte deux objectifs:

1. Attirer et encadrer de finissantes et de finissants de l'Université Sainte-Anne pour travailler et vivre en Nouvelle-Écosse.
2. Attirer et encadrer l'établissement d'immigrants.es et migrants.es francophones et leurs familles dans la province, en Nouvelle-Écosse, dont une partie dans la région de Clare.

Le principal objectif de cette stratégie est d'augmenter la notoriété de la CFA de Clare et de générer des leads qualifiés grâce à une approche intégrée combinant une landing page, les réseaux sociaux, des annonces publicitaires, l'automatisation, le ciblage et le reciblage.

La campagne promotionnelle a pour objectif d'attirer les personnes qui s'intéressent à la communauté de Clare en vue de s'établir dans la région.

Elle vise également à attirer les alumni de l'université Sainte Anne afin de revenir travailler et s'établir en Nouvelle-Écosse.

- Offre aux personnes intéressées de l'information et des ressources afin d'explorer les opportunités qu'offrent la région de Clare.
- Offre à la CFA de Clare un espace pour promouvoir ses services aux prêts des nouveaux arrivants francophones.
- Attirer les talents nationaux et internationaux dont la communauté de Clare a besoin pour combler les postes vacants.

### **2.1 Public cible :**

Notre public cible est : personnes résidentes dans des bassins francophones (ex France, Maghreb, Mexique, Vietnam...), éduqué, bilingue (fr, en), intéressé par l'immigration au Canada, plus tout autre critère jugé pertinent après discussion avec le partenaire retenu etc.

## **3. Livrables\*\*Stratégie :\*\***

### **3.1. \*\*Landing Page :\*\***

- Créer une landing page attrayante et convaincante mettant en valeur notre produit/service.
- L'optimiser pour la conversion en utilisant des éléments tels que des appels à l'action clairs, des formulaires de contact simples, etc.

- Assurer une expérience utilisateur fluide et responsive sur tous les appareils.
- L'installation et la configuration des pixels Meta et Google.
- mettre en place un tunnel de conversion

### **3.2. \*\*Réseaux Sociaux :\*\***

- Identifier les plateformes sociales pertinentes où se trouve notre public cible (ex: Facebook, LinkedIn, Instagram, etc.).
- Créer du contenu engageant et pertinent pour chaque plateforme, en utilisant différents formats (texte, image, vidéo).
- Développer une stratégie de publication régulière pour maintenir l'engagement et l'intérêt de notre audience.

### **3.3. \*\*Annonces Publicitaires :\*\***

- Concevoir des campagnes publicitaires ciblées sur les plateformes sociales et les moteurs de recherche.
- Utiliser des options de ciblage avancées pour atteindre efficacement notre public cible en fonction de critères démographiques, d'intérêts, de comportements en ligne, etc.
- Suivre et analyser les performances des annonces pour optimiser continuellement les campagnes.

### **3.4. \*\*Automatisation :\*\***

- Mettre en place des workflows d'automatisation pour suivre les prospects depuis leur première interaction avec notre marque jusqu'à la conversion.
- Utiliser des outils d'automatisation du marketing pour envoyer des emails personnalisés, des notifications push, etc., en fonction des actions des prospects.

### **3.5. \*\*Ciblage et Reciblage :\*\***

- Définir des segments de ciblage spécifiques en fonction des comportements et des interactions des prospects.
- Mettre en place des campagnes de reciblage pour réengager les prospects qui ont déjà montré de l'intérêt mais n'ont pas encore converti.

### **3.6. \*\*Métriques de Suivi :\*\***

- Taux de conversion de la landing page.
- Taux d'engagement sur les réseaux sociaux.

- Coût par lead (CPL) des campagnes publicitaires.
- Taux de conversion des campagnes publicitaires.
- Taux d'ouverture et de clic des emails automatisés.
- Taux de conversion des leads en clients.

#### **4. Budget :**

Le budget alloué à chaque aspect de la stratégie (création de la landing page, publicités, outils d'automatisation, la gestion des réseaux sociaux ... etc.) sera évalué selon les indicateurs de performance (KPIs) associés pour mesurer l'impact.

Le budget total ne doit pas dépasser \$20 000 avant taxes.

#### **6. Conditions de soumission**

- Date limite de soumission: **le 1 septembre 2024 à 18h00 (heure de l'atlantique)**
- Format des offres : toutes les offres doivent être envoyées par format électronique (électronique, papier, etc.).
- Informations à inclure dans les offres : chaque offre doit inclure une proposition technique, une proposition financière, la liste des références, tout autre document jugés pertinent etc.
- Critères d'évaluation des offres (expérience pertinente dans le domaine, compétences techniques, budget, délais de livraison, créativité).

#### **7. Procédure de sélection**

- Toutes les communications avec les soumissionnaires se feront par courriel.
- Le processus de sélection peut inclure des entretiens, des démonstrations, etc.

#### **7. Informations complémentaires**

- Pour toutes informations complémentaires veuillez contacter [asouid@cdene.ns.ca](mailto:asouid@cdene.ns.ca)

Toutes les réponses aux questions posées seront partagées avec les entreprises qui candidatent au présent appel d'offre.