



Programme Explore Québec

Documents d'aide à la forfaitisation fournis par les associations touristiques régionales

Vous trouverez dans ce document toute l'information nécessaire pour développer vos forfaits dans les régions concernées, de même que les personnes contact et leurs coordonnées.

- Les périodes de forte saisonnalité, s'il y a lieu
- Les mois à privilégier pour allonger la saison touristique
- Pour le développement de l'hiver, les produits ou expériences à privilégier en intra Québec et à l'international

Une mine d'or d'information à consulter pour la création de vos forfaits.

Pour plus d'information

Agences réceptives et forfaitistes du Québec
Marc-André Plouffe - Gestionnaire Explore Québec
Téléphone : 514-918-8768
explorequébec@arfquebec.com

Nom de l'ATR : Tourisme Saguenay – Lac-Saint-Jean

Personne contact : Nancy Donnelly

Courriel : ndonnelly@tourismesaglac.net

<p>Y -a-t-il dans votre région des problèmes de haute saisonnalité? Sur quels mois?</p>
<p>Mi-juillet au mi-aout Semaine de relâche (début mars)</p>
<p>Si nous avons à privilégier des mois pour allonger la saison touristique, quels seraient-ils?</p>
<p>Mi-aout – mi-octobre Mi-mai – mi-juillet</p>
<p>Pour le développement de l'hiver, quels sont les produits ou expériences à privilégier? En intra Québec? À l'international ?</p>
<p>A l'international : multi- activités plein air (pêche blanche sur le Fjord et le Lac Saint-Jean, raquettes, traineau à chiens, ski haute route, fatbike, motoneige)</p> <p>À l'intra : mêmes produits + ajoute festivals et événements (Saguenay en neige, Regard sur le Court Métrage, Village sur glace de Roberval, Course Cryo, Traversée du Lac-Saint-Jean en fatbike)</p>
<p>Quels sont pour vous des critères importants à respecter pour les forfaits proposés ?</p>
<p>Forfaits FIT ou petits groupes mettant en vedette -tourisme d'aventure multi-activités (hiver et été) -produit vélo -tourisme familial et multi-générationnel -Saveurs locales : Zone Boréale Transport inclus de l'aéroport de Bagotville Mise en valeur du Lac et du Fjord</p>

Nom de l'ATR : Tourisme Îles de la Madeleine

Personne contact : Léa Sanche Lefebvre – agente communications et promotion

Courriel : promotion@tourismeilesdelamadeleine.com

Y -a-t-il dans votre région des problèmes de haute saisonnalité? Sur quels mois?

Les Îles de la Madeleine présentent une très haute saisonnalité durant les mois de juillet et août qui ne permet qu'une croissance limitée, l'allongement de la saison est un enjeu continu pour la destination.

Si nous avons à privilégier des mois pour allonger la saison touristique, quels seraient-ils?

Les mois de mai, de juin, de septembre et d'octobre, ainsi que l'hiver constituent des périodes potentielles à combler pour les Îles de la Madeleine.

Pour le développement de l'hiver, quels sont les produits ou expériences à privilégier? En intra Québec? À l'international ?

Afin de mettre de l'avant les Îles de la Madeleine durant les mois de mai, juin, septembre et octobre, ainsi que l'hiver, il convient de cibler des forfaits et des expériences pour chacune de ces périodes.

Hiver

Il n'y a pas de distinction pour la clientèle intra Québec et internationale comme le produit hivernal est en émergence pour le marché québécois tandis qu'il est plus connu du marché international.

Les Îles de la Madeleine ont la chance d'offrir une expérience unique au monde, soit l'observation des blanchons. Il y a une volonté des intervenants à développer l'offre touristique hivernale.

À cet effet, des activités ont été développées au cours des dernières années autour du forfait d'observation des blanchons afin de bonifier l'expérience vécue par les visiteurs.

De plus, les Îles de la Madeleine sont membre du Creative Tourism Network depuis 2018, cette adhésion permet de faire connaître à l'international l'offre en termes d'atelier de création et de tourisme expérientiel. Par exemple, La Méduse (verre soufflé offre des ateliers d'initiation au verre soufflé), la Fille de la mer (savonnerie artisanale) offre des ateliers de création de savons et bombes de bain tandis que l'entreprise à Marée Basse offre des ateliers de création intégrant la cueillette de spécimens des Îles. Ces trois entreprises ont le désir de participer à la création de forfaits afin de faire connaître leurs produits et expériences et ainsi combler une période où l'achalandage est moins important.

Mai, juin, septembre et octobre

Il n'y a pas de distinction pour la clientèle intra Québec et internationale car les produits et expériences présentés conviennent à ces deux marchés.

Au mois de mai et juin, la pêche et les fruits de mer sont à l'honneur, plus précisément le homard. Ce sont donc des forfaits saveurs et homard incluant des sorties en mer lors de la pêche au homard ainsi que des sorties en mer pour visiter des sites maricoles (huîtres et moules) qui pourraient être exploités.

Le yoga, le Sup yoga et les expériences créatives gagnent également en popularité auprès des visiteurs et sont des expériences à privilégier pour le mois de juin et/ou septembre.

Pour ce qui est des mois de septembre et octobre, les Îles de la Madeleine ont la chance d'avoir des températures clémentes qui permettent de pratiquer la randonnée en automne. Le développement des sentiers de randonnée entre Vents et Marées permet aux visiteurs d'effectuer le tour des Îles en choisissant parmi deux durées de séjour. La demande pour cette offre est de plus en plus importante, d'où le désir de forfaitiser cette expérience.

Quels sont pour vous des critères importants à respecter pour les forfaits proposés ?

Les forfaits doivent inclure tous les services nécessaires soit le transport, les repas, les hébergements ainsi que les activités, sous forme de tout inclus.

Les intervenants associés dans la forfaitisation doivent comprendre la mécanique des réseaux de distribution ainsi que le fonctionnement de la commission.

Les intervenants associés dans la forfaitisation doivent être membres du Québec maritime et développer leurs outils en français et en anglais.

Les intervenants associés dans la forfaitisation doivent posséder toutes les assurances.

Nom de l'ATR : Tourisme Gaspésie
Personne contact : Stéphanie Thibaud
Courriel : sthibaud@tourisme-gaspesie.com

Y -a-t-il dans votre région des problèmes de haute saisonnalité? Sur quels mois?

Juillet et août

Si nous avions à privilégier des mois pour allonger la saison touristique, quels seraient-ils?

Juin
Septembre

Produits et expériences phares à mettre de l'avant pour cette période :

La randonnée pédestre, les activités nautique, l'observation de la faune,
La pêche en mer et sur les quais
Le côté gourmande de la destination et l'accueil légendaire des gaspésiens.

Pour le développement de l'hiver, quels sont les produits ou expériences à privilégier? En intra Québec? À l'international ?

SKIER LES CHIC-CHOCS

Le meilleur du ski hors-piste à l'est des Rocheuses

La Gaspésie est **LA destination de ski de montagne à l'est des Rocheuses!** Plus de 15 domaines skiables recouvert d'une tonne de poudreuse sont appréciés pour leurs couloirs de neige vierge, leurs dénivelés jusqu'à 550 mètres et leurs inclinaisons jusqu'à 45 degrés. Plusieurs options sont possibles pour les débutants comme pour les initiés à la recherche de défis : remontée à l'aide de peau, en motoneige, catski ou même en héliski, excursion guidée ou en autonomie.

Deux destinations incontournables :

- Murdochville où le Chic-Chac, reconnu pour son accueil festif, offre des forfaits à la carte ou tout-inclus pour skier les monts Porphyre, York et Lyall
- Le parc national de la Gaspésie qui ouvre cette année son École de montagne et offre des forfaits à la carte ou tout-inclus en collaboration avec le Gîte du Mont-Albert. On y ski les monts Albert, Logan, Champs de Mars, Vallières-de-Saint-Réal, Hog's Back et le secteur des Mines Madeleine.
- Hébergement : Le Chic-Chac à Murdochville et le Gîte du Mont-Albert au parc national de la Gaspésie
- À goûter : saumon fumé, bières des microbrasseries et gin des microdistilleries gaspésiennes
- Aéroport (pour séjour à Murdochville) : 93 km de Gaspé, 188 km de Bonaventure, 257 km de Mont-Joli,
- Aéroport (pour séjour au parc national de la Gaspésie) : 141 km de Bonaventure, 187 km de Mont-Joli, 246 km de Gaspé

LES CHIC-CHOCS EN HIVER

Raquette, ski de fond et vie de chalet

Le secteur du Mont-Albert dans le parc national de la Gaspésie reçoit annuellement plus de 3 mètres de neige, ce qui en fait la destination par excellence pour les amateurs de plein air hivernale. On y retrouve 85 km de sentiers de raquette de tous niveaux, 30 km de sentiers de ski de fond tracé en plus de sentiers de ski nordique et de domaines pour pratiquer le ski de montagne. L'École de montagne offre les services de guides et de location d'équipement.

Pour prolonger le plaisir, une virée à Percé (266 km via la 299 sud) permettra de faire du fatbike en bord de mer et découvrir les sentiers de raquette du Géoparc mondial UNESCO de Percé et sa plateforme vitrée suspendue donnant une vue imprenable sur le rocher Percé. On peut même y faire du camping d'hiver dans l'un des prêt-à-camper, bains tourbillons extérieurs inclus.

- Hébergement : hôtel Gîte du Mont-Albert, chalets du Gîte du Mont-Albert, prêt-à-camper du Géoparc mondial UNESCO de Percé
- À goûter : saumon fumé, gibiers, champignons, bières des microbrasseries et gin des microdistillerie de la Gaspésie
- Aéroport (pour le parc national de la Gaspésie): 141 km de Bonaventure, 187 km de Mont-Joli, 246 km de Gaspé

Quels sont pour vous des critères importants à respecter pour les forfaits proposés ?

La saisonnalité
Transport et accessibilité
Membership
Date d'ouverture des entreprises
Image jeune, dynamique et accessible
Important de penser à la location d'auto.

Nom de l'ATR : Tourisme Eeyou Istchee
Personne contact : Roch Anctil
Courriel : admin@voyageseibj.com

Y -a-t-il dans votre région des problèmes de haute saisonnalité? Sur quels mois?
Non
Si nous avons à privilégier des mois pour allonger la saison touristique, quels seraient-ils?
Mai-juin / Septembre-octobre
Pour le développement de l'hiver, quels sont les produits ou expériences à privilégier? En intra Québec? À l'international ?
Intra-Québec : aurores boréales ; caribous ; motoneige ; culture autochtone ; scolaire International : aurores boréales ; caribous ; motoneige ; culture autochtone ; scolaire
Quels sont pour vous des critères importants à respecter pour les forfaits proposés ?
Nordicité ; authenticité ; destination durable

Nom de l'ATR : Tourisme Côte-Nord
Personne contact : Pierre-Olivier Normand
Courriel : ponormand@cotenordqc.com

Y -a-t-il dans votre région des problèmes de haute saisonnalité? Sur quels mois?

Outre Tadoussac et la Haute Côte-Nord durant l'été (mi-juillet à mi-septembre), non, nous n'avons pas réellement de problèmes de haute saisonnalité.

Si nous avions à privilégier des mois pour allonger la saison touristique, quels seraient-ils?

Mai, juin, septembre et octobre (été)

Janvier, février et mars (hiver)

Avril pour le tourisme gourmand (la saison du crabe des neiges)

Pour le développement de l'hiver, quels sont les produits ou expériences à privilégier? En intra Québec? À l'international ?

Sentier pédestre d'hiver
L'escalade sur glace et Pêche blanche (Attitude Nordique)
Tourisme Autochtone (International)
La Ferme 5 étoiles
Kayak de mer
Le festival des hivernants
Expédition de La route blanche (février à avril)
Bella Desgagnés

Hébergements insolites (Nichoïr à Pointe-aux-Outardes/ Canopé lit à Sacré-Cœur/Alfred le voisin d'Oscar) / Oasis (Îles Mingan)

Quels sont pour vous des critères importants à respecter pour les forfaits proposés ?

La notion de distance sur le territoire au complet
La priorisation des deux aéroports régionaux (Baie-Comeau et Sept-Îles)
Les attraits qui sont en opération à l'année longue et qui sont opérations depuis un bout
La disponibilité des forfaits

Nom de l'ATR : Tourisme Baie-James et Tourisme Eeyou Istchee

Personne contact : Stéphanie Bourgault

Courriel : sbourgault@tourismebaiejames.com

Y -a-t-il dans votre région des problèmes de haute saisonnalité? Sur quels mois?
Non
Si nous avons à privilégier des mois pour allonger la saison touristique, quels seraient-ils?
Septembre-Octobre Juin
Pour le développement de l'hiver, quels sont les produits ou expériences à privilégier? En intra Québec? À l'international ?
Intra-Québec : aurores boréales ; observation de la faune ; motoneige (longue saison et qualité de la neige) ; sentiers de raquette, culture autochtone ; scolaire International : aurores boréales ; caribous ; motoneige ; culture autochtone ; scolaire
Quels sont pour vous des critères importants à respecter pour les forfaits proposés ?
Nordicité ; authenticité ; destination durable ;

Nom de l'ATR : Tourisme Abitibi-Témiscamingue

Personne contact : Guillaume Travert

Courriel : guillaume@atrat.org

Y -a-t-il dans votre région des problèmes de haute saisonnalité ? Sur quels mois ?

Pas vraiment de problème de haute saisonnalité en Abitibi-Témiscamingue :

- Été : il reste de la place pour accueillir des visiteurs intra et hors Québec dans de magnifiques conditions !
- Automne : Il y a globalement de la place en automne mais surtout le mois de septembre car il y a ensuite un enjeu au niveau du nombre d'attrait touristiques disponibles et de la disponibilité hôtelière qui baisse à partir d'octobre...
- Hiver : la région est très forte sur les marchés de proximités (Ontario, Québec, E-U) en hiver avec la motoneige mais pas par le réseau de distribution. Le taux d'occupation est donc assez élevé mais il reste de la place à accueillir de nouveaux visiteurs...!
- Printemps : Saison moins propice à l'accueil des touristes pour des raisons évidentes de fontes des neiges en avril et parfois début mai et de pic de moustiques début juin (comme ailleurs au Québec !!)

Si nous avions à privilégier des mois pour allonger la saison touristique, quels seraient-ils ?

Les mois à privilégier à court terme sont les mois de juillet, août et septembre étant donné qu'ils ne sont pas saturés ni en hébergement ni au niveau des attrait touristiques.

Les mois de janvier, février et mars pourraient également être envisagés mais cela va demander du développement touristique si l'achalandage augmente notablement... !

Pour le développement de l'hiver, quels sont les produits ou expériences à privilégier ? En intra Québec ? À l'international ?

La forte compétition de régions ayant des produits hivernaux similaires à une heure de Montréal a fait que nous n'avons pas (ou peu) poussé cette saison dans le réseau de distribution malgré son potentiel. Pour bénéficier du programme en hiver en Abitibi-Témiscamingue, il va falloir que le territoire s'organise pour répondre à une nouvelle demande plus importante...

Voici les produits qui sont prêts dès cet hiver :

Plaisir d'hiver :

- Parc national d'Aigüebelle : raquettes, ski-hok, Fat-Bike, chalets
- Exode Bâtitseur d'aventure, fournisseur en tourisme d'aventure : raquette, ski-hok, ski de fond, ski nordique, Fat Bike, yoga sous les étoiles, survie en forêt, camping d'hiver, soirée contes et légendes, dégustations, collaboration avec la SEPAQ
- Forêt récréative de Val-d'Or : Patin à glace sur sentier glacé, raquettes, Fat Bike, ski de fond
- Traîneau à chien : Le Chenil du Chien-Loup et Husky Aventure Harricana
- Skinoramik : centre de ski de fond et de raquette

Attrait touristiques :

- Refuge Pageau : magnifique en hiver !
Magasin Général Dumulon : offre, en plus de la visite, des prêts (gratuit) de raquettes et patins pour profiter du lac Osisko et de l'anneau de glace

- Hébergement coup de cœur en hiver : La Bannik avec chalets avec spa privés, centre de massothérapie, sentiers et location de raquettes
- Cabane à sucre de La Table Champêtre de l'Eden Rouge
- La motoneige pour des petits groupes car la capacité des locateurs est limitée (potentiel de développement !)
- Plus les bons restaurants et microbrasseries de la région...!

Tous ces produits peuvent convenir pour la clientèle intraQc et internationale selon les profils.. !

À noter qu'il reste de la place pour le développement de nouveaux produits hivernaux si le nombre de visiteurs augmente sensiblement !

Quels sont pour vous des critères importants à respecter pour les forfaits proposés ?

Nous cherchons une clientèle qui aime et respecte notre nature et notre culture et qui a soif de rencontrer nos gens!

Les forfaits devraient donc privilégier la découverte :

- Des 2 parcs nationaux et de la réserve faunique La Vérendrye (SEPAQ)
- Des attraits touristiques culturels, historiques et patrimoniaux
- Et la rencontre avec les gens à travers les festivals, les restaurants, les microbrasseries.

Critères :

- 2 à 6 nuits
- Le secteur du Témiscamingue avec, entre autres, le nouveau parc national d'Opémican ne doit pas être oublié

Nom de l'ATR : Tourisme Nunavik

Personne contact : Isabelle Dubois

Courriel : isabelle@nunavik-tourism.com

Y -a-t-il dans votre région des problèmes de haute saisonnalité? Sur quels mois?

Nous n'avons pas les infrastructures ni la capacité pour accueillir du tourisme de masse, mais disons que la période estivale (juillet et août) est beaucoup plus facile à vendre, les forfaits offerts par Parcs Nunavik dans nos parcs nationaux étant alors relativement pleins, de même que le forfait d'observation de la faune arctique offert par Aventures Inuit, qui a dû ajouter des dates pour répondre à la demande.

Si nous avons à privilégier des mois pour allonger la saison touristique, quels seraient-ils?

L'automne serait la saison à privilégier pour allonger la saison touristique, plus particulière septembre et début octobre, pour attirer les touristes sur les forfaits d'observation des aurores boréales et de découverte de Kuujuaq offerts par Aventures Inuit, tout en admirant les couleurs automnales de la forêt boréale et de la toundra, qui sont tout aussi spectaculaires. Cette période pourrait aussi être utilisée pour ajouter des dates à certains forfaits de trekking offerts par Parcs Nunavik dans nos parcs nationaux, du moins pour ceux les plus au sud de la région, comme Tursujuq et Kuururjuaq, qui pourraient aussi être offerts à la fin juin, toujours dans le but d'allonger encore plus la saison estivale et permettre ainsi à plus de touristes d'en profiter.

Si ces forfaits faisaient l'objet de subventions d'Explore Québec, ils pourraient même s'étirer jusqu'en novembre, voire même décembre, périodes auxquelles on peut toujours observer les aurores boréales, mais où les activités en journée sont plus limitées, le terrain étant alors recouvert de neige, nous empêchant de pratiquer les activités estivales, mais pas assez pour y pratiquer les activités hivernales. Ceci dit, la découverte de la communauté inuite est toujours possible.

Il est aussi à noter que certains forfaits de pêche offerts par nos pourvoyeurs pourraient bénéficier du programme Explore Québec, non pas pour allonger la saison, mais bien pour aider à remplir celle-ci, entre autre la pourvoirie de Johnny et Billy Cain, qui est de propriété inuite à 100% et ne bénéficie pas de budgets marketing aussi important que d'autres financées par des entreprises du sud de la province, mais qui est très appréciée des Québécois, qui ne peuvent malheureusement pas toujours se la permettre, vu les coûts de voyage reliés.

Pour le développement de l'hiver, quels sont les produits ou expériences à privilégier? En intra Québec? À l'international ?

Le forfait d'observation des aurores boréales et d'aventure hivernale en traîneau à chiens et motoneige offerts par Aventures Inuit, que ce soit à Kuujuaq ou Puvirnituq, où on peut aussi apprendre à construire un igloo et y dormir, de même que les forfaits hivernaux offerts par Parcs Nunavik dans nos parcs nationaux, plus difficiles à vendre que leurs forfaits estivaux, sont définitivement les expériences à privilégier pour la saison hivernale, surtout à l'international, mais aussi à l'intra Québec.

C'est bien certain que les forfaits hivernaux dans le Grand Nord sont plus difficiles à vendre aux Québécois, qui préfèrent plus souvent qu'autrement fuir l'hiver vers le Sud au soleil chaud des plages, mais ils peuvent quand même appeler à certains pour qui cet autre Québec qu'est le Nunavik a un attrait exotique, autant pour vivre l'aventure avec un grand « A » que la culture inuite.

Et comme les touristes hors-Québec ont moins de vacances l'hiver, les forfaits hivernaux sont toujours plus difficiles à vendre, surtout pour ce qui est des forfaits plus longs (une semaine), comme ceux offerts par Parcs Nunavik. C'est donc pourquoi ceux-ci pourraient certainement bénéficier des subventions du programme Explore Québec. Et on pourrait aussi profiter de ce programme pour pousser les forfaits moins longs, comme ceux offerts par Aventures Inuit, en forfaits extension (longs weekends) à des vacances déjà au Québec.

Quels sont pour vous des critères importants à respecter pour les forfaits proposés ?

Comme le Nunavik est une région éloignée et donc moins accessible, et moins connue, sans compter qu'elle est très vaste, il est important de ne pas s'y improviser forfaitiste. Il faut plutôt travailler avec les opérateurs déjà en place, que ce soit Aventures Inuit ou Parcs Nunavik, pour plutôt tenter de vendre leurs forfaits déjà existants. Ceci étant dit, si une demande particulière revient toujours de la clientèle, mais n'est pas déjà offerte, Aventures Inuit, avec son expertise et ses contacts au Nunavik, est ouvert à développer de nouveaux forfaits avec les agences pour remplir la demande. Même chose pour de plus petits opérateurs, comme Aventures Kangiqsujuaq par exemple, qui peuvent offrir des forfaits plus spécifiques à leur communauté.

Il est aussi important de noter que, comme Aventures Inuit, ainsi que sa compagnie sœur, Voyages FCNQ, qui est l'agence de voyage officielle du Nunavik et vend aussi les forfaits de Parcs Nunavik, avec des ententes particulières avec nos compagnies aériennes, Canadian North et Air Inuit, pour des prix préférentiels sur les billets d'avion qui font parti d'un forfait tout inclus au Nunavik, il serait important de passer par leur entremise, pour que la subvention Explore Québec s'ajoute à ces prix préférentiels et ne soit pas plutôt juste son égal si un réceptif venait plutôt réserver le billet d'avion directement avec la compagnie aérienne. Sinon, la subvention ne servira pas à grand chose au final. Alors que si on s'en sert en utilisant aussi les tarifs préférentiels dont bénéficient nos opérateurs, on pourrait ainsi avoir plus de marge de manœuvre pour aider les réceptifs à faire un meilleur profit sur ces ventes et les motiver à vendre nos forfaits, qui, pour le moment, ne leur rapporte bien souvent pas assez pour justifier leurs efforts, car notre coûtant étant tel que nous ne pouvons diminuer de beaucoup le prix qu'on leur vend.

Noter que les pourvoyeurs de pêche ont aussi des ententes semblables avec les compagnies aériennes, donc il est important de réserver les forfaits à travers eux.

Nom de l'ATR : TOURISME BAS-SAINT-LAURENT
Personne contact : Karine Lebel
Courriel : karinelebel@bassaintlaurent.ca

Y -a-t-il dans votre région des problèmes de haute saisonnalité? Sur quels mois?

- Juillet et Août – plus aucun hébergement de disponible au BSL
- Saison hivernale – 2 000 unités disponible par jour
- Mai-Juin – 2 700 unités
- Septembre-Octobre – 2 700 unités

Si nous avions à privilégier des mois pour allonger la saison touristique, quels seraient-ils ?

- Mai et Juin
 - Société Duvetnor – croisières sur le Saint-Laurent (séjour de 2 à 4 nuits)
 - Parc national du Bic – découverte et nature
 - Crabe des neiges – produits à développer si intérêt (aller à la pêche aux crabes, déguster le crabe)
- Automne à privilégier – tous est encore accessible, paysages changeants,
- Septembre-Octobre – Plus tranquille, température clémente, tous les attraits et les hébergements encore ouverts, couleurs automnales
 - Parc national du Lac-Témiscouata – canot/camping
 - Croisières aux baleines – Croisières AML départ de Rivière-du-Loup
 - Parc national du Bic – kayak de mer
 - Site historique maritime de la Pointe-au-Père – nuitée dans un sous-marin
 - Société Duvetnor – croisières sur le Saint-Laurent/séjour sur une île
 - Village de Kamouraska – contemplation/boutique/café/kayak de mer/excursion sur le fleuve/
 - Jardin de Métis – contemplation/découverte/gastronomie
 - Vélo - Petit Témis/Kamouraska/Parc national
 - Ornithologie – Site ornithologique de Gros-Cacouna
 - Mycotourisme -
 - Chasse à l'original Réserve faunique de Rimouski (cheptel très dense)
- Points forts du BSL
 - Parc hôtelier de qualité (Auberge de la Pointe/Hôtel Universel/Hôtel Levesque/C Hôtel Le Navigateur/l'Empress, Hôtel Rimouski)
 - Plusieurs produits attractifs (tourisme gourmand et tous les producteurs/transformateurs, le plein air/nature avec les parcs nationaux, les couchers de soleil spectaculaires de la région, le village bucolique de Kamouraska)

**Pour le développement de l'hiver, quels sont les produits ou expériences à privilégier ?
En intra Québec ? À l'international ?**

- Hiver au BSL = motoneige (pas vraiment de promoteur/locateur, mais si potentiel, serai à développer)
- Parc national du Bic est un produit important de l'offre touristique (hébergement et activités diverses)
- Domaine Valga – Auberge en bois rond sur le bord d'un lac/activités en forêt/motoneige/VTT
- Pêche sur glace – embouchure des rivières menant au fleuve/Excursion de pêche sur le Lac Témiscouata/Étang de pêche Lac du Repos

Quels sont pour vous des critères importants à respecter pour les forfaits proposés ?

Pas vraiment d'exigence