



Guide du promoteur

Développement de croisières maritimes vers le Québec

Avril 2026



La réalisation de cette initiative est possible grâce à la contribution financière du gouvernement du Québec via le ministère du Tourisme

Saguenay, Luc-Saint-Jean. © Gauvo, Marc Lejeune



Mandat confié à l'Alliance et objectifs

L'objectif du guide du promoteur est de présenter aux organisations intéressées à contribuer au développement de liaisons maritimes directes vers le Québec les modalités de dépôt d'une proposition d'affaires.

Mandat

Le ministère du Tourisme (MTO) a confié à l'Alliance de l'industrie touristique du Québec (Alliance) le mandat de soutenir le développement de liaisons maritimes directes vers le Québec.

Durée

Jusqu'au 31 mars 2028

Collaboration

Dans le cadre de ce mandat, l'Alliance travaille en étroite collaboration avec l'Association des croisières du Saint-Laurent.

Objectifs

1. Accroître la compétitivité et les retombées touristiques;
2. Soutenir une croissance durable et mieux répartie;
3. Mobiliser l'écosystème et les partenaires.

Actions attendues

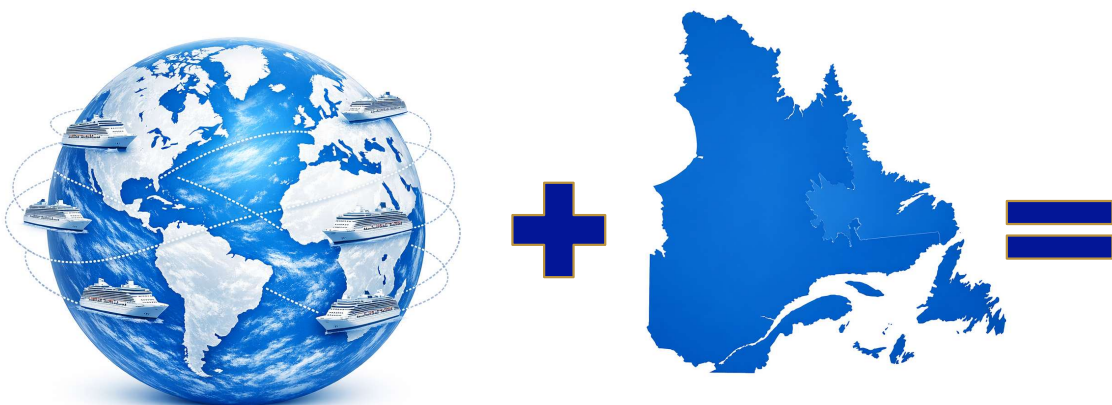
L'Alliance doit notamment :

- Soutenir la réalisation de plans d'affaires destinés aux transporteurs maritimes;
- Appuyer les activités de démarchage auprès des transporteurs maritimes;
- Accompagner la réalisation de campagnes destinées à promouvoir les croisières directement vers des ports du Québec;
- Mettre en place des incitatifs destinés à augmenter l'attractivité des services maritimes offerts vers des ports du Québec;
- Mettre en place des incitatifs destinés à assurer le maintien et la relance de liaisons maritimes en provenance de destinations hors Québec en difficulté.

Ce document répond à la politique de partenariats d'affaires pour le soutien aux projets de développement de liaisons aériennes et maritimes vers le Québec adoptée par le conseil d'administration de l'Alliance et approuvée par le MTO.



Approche générale et types d'initiatives financées



OBJECTIF DU PROGRAMME
Développer de nouvelles croisières avec un embarquement et/ou débarquement dans au moins un des ports du Québec.

Développer de nouvelles croisières basées sur une analyse de potentiel touristique

Prolonger des périodes d'opération des croisières existantes

Accroître les capacités de passagers grâce à un nouveau navire

Augmenter la fréquence de croisières existantes



Types d'interventions possibles

1



Soutenir le **développement d'un plan d'affaires** favorisant le démarchage de nouvelles croisières, la stabilisation ou la consolidation du volume de croisières existantes.

Ce volet s'adresse aux ports.

2



Soutenir la mise en place d'un **fonds de gestion du risque** d'affaires pour les compagnies de croisières.

Ce volet s'adresse aux compagnies de croisières, en collaboration avec les ports participants.

3



Soutenir la mise en place d'un **fonds spécial de mise en marché affecté au démarrage de nouvelles croisières**

(ou de la stabilisation saisonnière de croisières existantes).

Ce volet s'adresse à un consortium de partenaires qui cofinance la mise en marché.



A



Comment déposer un projet de partenariat d'affaires et qui sont les promoteurs admissibles?

Présentation d'une proposition d'affaires

Un promoteur doit déposer un document de présentation sous forme électronique (PDF), via le formulaire de dépôt de projet.

Partenaires admissibles

Pour être admissible, le promoteur ou le regroupement de partenaires doit répondre à tous les critères suivants :

- Être un(des) acteur(s) du secteur maritime touristique (ex. ports, compagnies de croisières, etc.);
- Offrir ou prévoir offrir un service maritime international vers ou à partir des ports du Québec;
- Être légalement constitué.

L'Alliance se réserve la possibilité de refuser tout projet de Partenariat d'affaires avec un partenaire ou un regroupement de partenaires qui n'aurait pas rempli ses engagements dans le cadre d'un Partenariat d'affaires passé.

Partenaires non admissibles

Les clientèles suivantes ne sont pas admissibles (tant individuellement qu'au sein d'un regroupement d'entreprises) à un soutien dans le cadre du programme :

- Les ministères et organismes du gouvernement du Québec ou du Canada;
- Les sociétés contrôlées directement ou indirectement par un gouvernement (provincial ou fédéral);
- Les entreprises détenues majoritairement par une société d'État;
- Les entreprises sous la protection de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies ou de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité;
- Les entreprises inscrites au Registre des entreprises non admissibles aux contrats publics (RENA);
- Les entreprises qui, au cours des deux années précédant la demande d'aide financière, ont fait défaut de respecter leurs obligations après avoir été dûment mises en demeure en lien avec l'octroi antérieur d'une aide financière.





3 volets pour soumettre votre projet de partenariats d'affaires

B

Appel de partenariats d'affaires par accueil de projets

Tout au long de l'année, des opportunités d'affaires spontanées seront analysées selon les mêmes critères de sélection afin de s'adapter au besoin du marché.

Volet 1

Développement d'un plan d'affaires

S'adresse aux ports

Soutien pour la préparation d'un plan d'affaires de démarchage de compagnies de croisières

Taux soutien :
50 % | maximum 25 000 \$

Volet 2

Fonds de gestion de risque

S'adresse aux compagnies de croisières, en collaboration avec les ports participants

Fonds permettant certaines actions, telles garantir un revenu minimum (et non un profit), ou mettre en place des incitatifs destinés à augmenter le nombre de croisières dans les ports du Québec.

Taux de soutien : à déterminer sur l'analyse complète de la proposition d'affaires

Volet 3

Fonds de mise en marché

S'adresse à un consortium de partenaires, telles les compagnies de croisières, ports, organismes de gestion du marketing (OMD) sans qu'il ne s'agisse d'une obligation.

Soutien au lancement de nouvelles croisières (ou de la stabilisation saisonnière de croisières existantes).

Taux soutien : sur la base de la présentation d'un montage financier, maximum de 40 % ou 200 000 \$

Un projet de partenariat d'affaires pourrait se prévaloir de chacun des volets.





Règles d'affaires générales du programme



Projets de partenariats d'affaires admissibles pour les croisières en provenance hors Québec.

Les partenariats d'affaires peuvent couvrir :

- Le développement de nouvelles croisières;
- L'augmentation de fréquences d'une croisière existante;
- Le prolongement de la période d'opération de croisières existantes (durant la saison ou entre les saisons).
- L'utilisation d'un navire offrant plus de capacité.

Types de financement

- Le financement d'un partenariat d'affaires est offert pour les 3 types d'initiatives ciblées au point B.
- Un projet de partenariats d'affaires pourrait se prévaloir de chacun des volets.

Ports admissibles

- Le financement sera consacré aux ports offrant des croisières hors Québec.
- La capacité de ces ports à recevoir des croisières touristiques est une condition préalable essentielle.

Clientèles cibles

- Les partenariats d'affaires admissibles visent à développer les voyages touristiques d'affaires et d'agrément au Québec.
- Tout projet visant le développement de croisières vers le Québec qui n'aurait pas une composante entrante significative de touristes (ex. les «croisières intra Québec» ou qui ne viserait qu'un transit à travers l'un des ports ciblés de la province n'est pas admissible.

Croisières multi-escale

- À proposition similaire, les projets offrant plusieurs escales au Québec seront priorisés.

Développement durable

Les partenariats d'affaires viseront notamment à :

- Soutenir les croisières qui ont le potentiel d'être pérennes dans le temps;
- Favoriser l'accessibilité aux régions du Québec;
- Stimuler la fréquentation 4 saisons du Québec;
- Présenter une préoccupation quant à la compensation potentielle des GES.

Liaisons existantes et rentables

- Toute proposition doit clairement démontrer que l'apport du fonds est nécessaire à la réalisation d'un projet d'affaires en fonction du risque potentiel encouru.
- Les propositions de partenariat d'affaires pour des liaisons qui se sont réalisées ou qui se seraient réalisées de toute façon par la compagnie maritime sans l'apport du fonds ne seront pas acceptées.
- Les croisières déjà rentables ne sont pas admissibles.

Dépôt de projet – potentiel des croisières

- Les propositions de partenariats d'affaires déposés doivent démontrer le potentiel de la croisière possible, en incluant un argumentaire et une démonstration de la proportion des touristes potentiels.





Règles d'affaires générales du programme

Autres considérations

- Toute compagnie de croisières, qu'elle soit canadienne ou étrangère, peut déposer un projet de partenariat d'affaires.
- À proposition similaire, les projets de partenariat d'affaires soumis par les promoteurs ayant leur siège social au Québec seront considérés en priorité en fonction des retombées économiques indirectes et supplémentaires générées au Québec.

Dépenses admissibles

Les dépenses admissibles sont celles encourues directement par les promoteurs afin de leur permettre de réaliser les engagements prévus dans les partenariats.

Sont des dépenses admissibles :

- La rémunération du personnel directement associé à la réalisation des engagements prévus, y compris les avantages sociaux;
- Les honoraires professionnels versés à une morale ou physique pour une tâche ou un service particulier lié à la réalisation du Projet;
- Les frais directement liés aux activités de promotion, de forfaitisation et de commercialisation de l'offre touristique ciblées en vertu de l'Entente;
- Les frais liés à l'acquisition et au développement des connaissances dans le cadre des activités prévues à l'Entente.

Dépenses non admissibles

Les dépenses non admissibles aux fins de l'utilisation de la subvention sont celles qui ne sont pas nécessaires ni directement liées à la réalisation du Projet, soit :

- La rémunération du personnel régulier pour la réalisation de ses activités courantes;
- Les dépenses d'immobilisations, par exemple les frais relatifs à l'aménagement d'infrastructures, à l'acquisition de matériel roulant ou d'immeubles, ou à la rénovation de bâtiments;
- Les frais d'administration liés aux activités courantes du partenaire ou à son fonctionnement général;
- Toutes actions déjà financées dans le cadre d'une entente intervenue entre le gouvernement du Québec et le partenaire.

Entente contractuelle Alliance-promoteur

Une fois sélectionnés, tous les partenariats d'affaires avec l'Alliance seront conclus par une entente, laquelle impliquera notamment les obligations suivantes (lorsqu'applicable) :

- Selon le partenariat d'affaires conclu, prendre en charge les responsabilités convenues et en mesurer les retombées selon les paramètres identifiés dans l'Entente.

- Collaborer avec l'équipe de l'Alliance afin de créer des synergies dans les efforts de mise en marché (marketing & commercialisation) ;
- Utiliser l'image de marque Bonjour Québec dans le respect des directives soumises par la Ministre à l'Alliance;
- Travailler avec le réseau des Bureaux Destination Québec (BDQ), dont l'Alliance retient les services sur les marchés hors Québec.
- Le partenaire ou le regroupement de partenaires accepte qu'il puisse être appelé à fournir des informations en lien avec les Partenariats d'affaires conclus qui permettent de remplir l'obligation de l'Alliance. Les modalités et obligations de reddition de comptes sont détaillées dans l'Entente conclue entre l'Alliance et ses partenaires en vertu de cette même entente.
- Le partenaire ou le regroupement de partenaires devra rendre disponibles à l'Alliance toutes informations relatives au Partenariat d'affaires qui lui permettra de produire et rendre public un rapport annuel de gestion.

Le partenaire ou le regroupement de partenaires sera assujéti à l'ensemble des obligations et l'acceptation écrite de ces obligations est requise pour la conclusion d'un partenariat d'affaires.



D



Prise en compte des principes de développement durable

Stratégie de croissance durable du Tourisme
2025-2030

Mesures de développement durable

Le promoteur doit démontrer qu'il a pris en compte les grands principes de développement durable, en plus d'agir en cohérence avec les orientations du Stratégie de croissance durable du tourisme 2025-2030.

Cela peut notamment inclure :

1. Réduction de la production de GES

- Par exemple, à distance égale, le programme favorisera une liaison utilisant un bateau dont la consommation en carburant est moindre.

2. Protection de l'eau

- Le promoteur pourrait faire part de ses systèmes de traitement d'eaux usées à bord du navire utilisé.

3. Enjeux économie des régions et saisonnalité

- L'apport économique des dépenses des touristes internationaux doit bénéficier plus largement aux régions du Québec et le Québec doit développer ses 4 saisons;
- Par exemple, les croisières exploitées sur une base annuelle seront considérées en priorité;
- À proposition similaire, le programme considérera les projets qui offriront une possibilité complémentaire de liaisons vers les régions du Québec.

4. Pérennité des croisières

- La pérennité des croisières développées dans le cadre du programme sera un important critère de développement durable considéré dans le cadre de l'analyse.



Pour toute information



Toutes questions peuvent être transmises par courriel : maritime@allianceturistique.com

