



Programme de partenariat de Rendez-vous Canada Appel de demandes

**Publié le vendredi 9 janvier
Date limite : le jeudi 22 janvier 2015 à 16 h, HNP**

L'Association touristique autochtone du Canada (ATAC) est heureuse de publier l'appel de demandes suivant, à l'intention des entreprises touristiques autochtones et des organismes de marketing touristique autochtones intéressés à participer au ***Programme de partenariat de Rendez-vous Canada*** à titre de vendeurs, en mai 2015.

L'ATAC a créé le ***Programme de partenariat de Rendez-vous Canada*** dans le but d'augmenter la participation des fournisseurs touristiques autochtones qualifiés à la prochaine édition de Rendez-vous Canada, un salon professionnel de l'industrie des voyages qui aura lieu du 26 au 29 mai 2015 au centre des congrès Scotiabank de Niagara Falls (Ontario).

Rendez-vous Canada (RVC) est le principal carrefour touristique international du Canada, organisé par la Commission canadienne du tourisme (CCT) pour mettre les acheteurs touristiques du monde entier en contact avec les vendeurs d'expériences et de produits touristiques canadiens. Pendant quatre jours, l'événement réunit plus de 1 500 professionnels des voyages venus de tous les horizons, dans le cadre d'une série de rencontres sur rendez-vous. Chaque rencontre, d'une durée de 12 minutes, donne l'occasion de promouvoir et de faire découvrir des expériences canadiennes distinctives. Pour les collectivités canadiennes et autochtones, RVC est une importante plateforme professionnelle qui peut les aider à tirer des centaines de millions de dollars de leurs produits et expériences touristiques.
<http://rendezvouscanada.travel/fr/bienvenue/>.

Au vu de la demande grandissante que suscite le tourisme autochtone authentique dans le monde, l'ATAC inaugurera un secteur du salon consacré au tourisme autochtone canadien durant RVC. Cette vitrine est conçue pour mettre en valeur des expériences touristiques autochtones authentiques, tout en facilitant les contacts d'affaires productifs avec les acheteurs canadiens et étrangers.

Les entreprises touristiques autochtones et les organismes de marketing touristique autochtones intéressés à participer au ***Programme de partenariat de Rendez-vous Canada*** doivent soumettre une lettre d'intérêt (deux pages maximum) donnant quelques renseignements sur l'entreprise ou l'organisme de marketing.

Veillez également préciser le nombre de délégués (maximum de deux délégués par entreprise ou organisme) et envoyer la lettre par courriel ou par télécopie à :

Keith Henry, président
Association touristique autochtone du Canada
100 Park Royal South, bureau 707
West Vancouver, C.-B. V7T 1A2
Téléphone : 604-921-1070





Télec. : 604-921-1072
Courriel : khenry@aboriginalbc.com

La date limite des demandes est fixée au **jeudi 22 janvier 2015 à 16 h, HNP**. L'ATAC examinera les demandes et fera connaître sa décision aux demandeurs choisis au plus tard le 26 janvier 2015.

En collaboration avec les sous-traitants de RVC, l'ATAC tente de faciliter l'inscription et de réduire les frais connexes. Les entreprises et organismes retenus seront admissibles à une subvention pour l'inscription d'un délégué, ce qui comprend un espace partagé dans le kiosque où auront lieu les rencontres sur rendez-vous du **Programme de partenariat de Rendez-vous Canada**.

Les frais d'inscription sont de 500 \$ pour un délégué, y compris l'espace de kiosque. Cette occasion vous permet d'économiser environ 1 500 \$. Les frais de 500 \$ sont payables immédiatement à l'Aboriginal Tourism Association of British Columbia (AtBC), organe administratif actuel de l'ATAC. *Veillez noter : les frais d'inscription d'un délégué supplémentaire s'élèvent à 975 \$. Les participants doivent prendre en charge leurs frais de déplacement et d'hébergement.*

Pour être admissibles, les entreprises touristiques autochtones et les organismes de marketing touristique autochtones doivent répondre aux critères mentionnés à l'annexe A.

Le nombre de participants est limité.





Annexe A – Critères de sélection

Critères de sélection pour les entreprises touristiques autochtones

Les entreprises touristiques autochtones doivent répondre aux critères suivants, attestant qu'elles sont prêtes pour le marché :

- L'entreprise exerce ses activités de façon sécuritaire et professionnelle depuis au moins un an.
- Elle possède une assurance suffisante, assortie d'une couverture de responsabilité minimum de 2 millions de dollars.
- Elle est en règle en ce qui concerne les permis, enregistrements et licences d'affaires et d'exploitation requis.
- Elle possède un site Web qui représente l'entreprise touristique autochtone de façon honnête et exacte.
- Elle accepte le paiement par carte de crédit et carte de débit.
- Elle traite les réservations et les demandes par téléphone, télécopieur et courriel toute l'année.
- Elle traite et peut confirmer les réservations dans un délai de 24 heures.
- Elle offre un produit susceptible d'intéresser les touristes canadiens et étrangers.

Les entreprises touristiques autochtones doivent aussi répondre aux critères suivants, attestant qu'elles sont prêtes pour l'exportation :

- L'entreprise s'est dotée d'un budget et d'un plan de marketing adéquats.
- Elle comprend les rôles que jouent les voyageurs réceptifs, les voyageurs, les grossistes en voyages et les agents de voyage, ainsi que les notions de prix affichés ou de détail, de commissions aux agents et de tarifs de gros nets à chacun des niveaux.
- Elle est disposée à inclure les voyageurs réceptifs dans son plan de marketing et de ventes et à offrir des tarifs contractuels au prix de gros net aux voyageurs réceptifs.
- Elle peut fournir aux voyageurs et aux grossistes une liste des tarifs et de l'information détaillée sur les programmes, au moins un an avant la saison de vente.
- Elle est prête à établir des modalités de facturation avec les voyageurs, les agences grossistes ou les voyageurs réceptifs.
- Si elle prévoit vendre à des groupes, elle peut faire la preuve de sa capacité à les accueillir et à s'adapter aux besoins du marché (p. ex. accès et stationnement pour les autocars, toilettes, nombre maximum de personnes par groupe, tarifs de groupe et personnel de première ligne capable de parler la langue des marchés ciblés).
- Elle possède une assurance suffisante (les voyageurs réceptifs peuvent parfois ajouter les fournisseurs à leur police pour un prix minime).
- Elle offre son soutien (gratuité ou tarifs réduits) aux visites de familiarisation des médias et des professionnels de voyages étrangers.
- Elle offre des taux de change conformes aux normes de l'industrie.





Critères de sélection des organismes de marketing touristique autochtones

Les organismes de marketing touristique autochtones sont des organismes ou des comités qui représentent une destination touristique autochtone provinciale, territoriale ou régionale particulière. Ils servent de point de contact « officiel » entre la destination et les voyageurs, les simples visiteurs ou les professionnels du secteur des réunions.

Les organismes de marketing touristique autochtones qui souhaitent s’inscrire à titre de vendeurs doivent :

- représenter des destinations touristiques autochtones;
- posséder un plan de marketing international et représenter des entreprises touristiques autochtones prêtes pour le marché ou pour l’exportation.

