

Lexique

Chef de produit / Acheteur	Il s'agit de la personne qui développe différents produits reliés à une même destination. Ceci comprend le choix des différentes entreprises touristiques, la négociation des tarifs avec ces dernières sur les produits désirés et la sélection de circuits.
Forfaitiste	Il élabore des circuits et/ou forfaits regroupant différents produits touristiques.
B2B (Business to business)	Il s'agit d'une stratégie de marketing visant à mettre en lien des professionnels. Les relations commerciales se déroulent en interne et n'ont pas de lien direct avec le consommateur. *Exemple B2B : Bourse touristique comme Rendez-vous Canada, à laquelle Le Québec maritime participe pour représenter ses entreprises partenaires.*
B2C (Business to Consumer)	Il s'agit d'une stratégie de marketing entre les entreprises et les consommateurs. Les relations commerciales se déroulent en externe et sont en lien avec ceux-ci. *Exemple du B2C : Campagne consommateurs mettant en vedette un produit touristique vendu par le voyagiste.*
F.I.T. (Free/Foreign Independant Traveller)	Ce sont des **touristes individuels** qui voyagent en **groupe (9 personnes et moins)** et/ou **seul** et qui font appel aux **acteurs du réseau** de distribution pour qu'ils établissent un **itinéraire sur mesure**.
Sur mesure	Les produits sont proposés en fonction de **l'intérêt du client**.
Ad Hoc	*Clientèle : groupe* Le groupe **contacte** une **entreprise** qui sera **responsable d'organiser le voyage** qu'il souhaite avoir. *Synonyme : sur mesure*

Agrément	Les objectifs premiers des vacances de ces touristes sont **la détente, les loisirs et la découverte**. Ils viennent **individuellement** (seul, famille, amis, etc.) ou en **groupe organisé**. Ce sont eux qui financent leur voyage. *Contraire : tourisme d'affaires*
Incentive (ou Motivation)	*Clientèle : groupe* Une entreprise organise des **activités** avec ses **employés** afin de les **motiver**, **récompenser**, **redynamiser** et ainsi créer une **fusion** qui sera bénéfique par la suite pour le rendement.
Série	*Clientèle : groupe* Il s'agit d'un **regroupement de touristes individuels** (F.I.T.) qui se rencontrent sur **un circuit qui se répète** durant la période donnée.
Autotour	Voyage **individuel** en voiture avec les hébergements réservés à chaque étape.
Demi-pension	Séjour dans un établissement touristique comprenant l'**hébergement** et deux **repas** par jour, soit le petit-déjeuner et le souper.
Prix forfaitaire	Prix incluant **l'ensemble des prestations** proposées dans un forfait touristique.
Allotement	C'est la **quantité** de chambres (pour un hôtel) ou de sièges (pour un avion) attribués sur contrat par une entreprise à un voyagiste ou à un réceptif. Selon les cas, cela peut aller d'à peine quelques places à plusieurs dizaines pour les voyagistes ou réceptifs les plus importants pour votre entreprise.
Départs garantis	Proposé par les voyagistes, le départ garanti est l'**assurance** que votre circuit ou séjour prendra le départ quel que soit le nombre de participants.
Produit (service) touristique	Élément individuel qui compose une offre touristique. Il peut s'agir d'une chambre d'hôtel, d'une entrée dans un musée, d'un billet de train, d'une location de vélo ou autre.
Forfait	Combinaison d'au moins deux produits portant respectivement sur le logement, le transport ou d'autres produits, dépassant vingt-quatre heures ou incluant une nuitée, vendue ou offerte à la vente à un prix tout compris.
Circuit	Offre touristique qui comprend les nuitées dans différents sites, le transport entre ces sites et, dans certains cas, des visites et activités variées encadrées par un guide.

Vos spécialistes du réseau au Québec maritime

Nathalie Lapointe, chargée de projet commercialisation - nathalie.lapointe@quebecmaritime.ca
Étienne Fiola, agent de marketing – etienne.fiola@quebecmaritime.ca

Dernière mise à jour 2020