Document généré le 3 juil. 2025 11:42

Téoros
Revue de recherche en tourisme

Les croisières de longue durée et les excursions nautiques sur le Saint-Laurent : tendances et perspectives

Extended Cruises and Boat Excursions on the St. Lawrence: Trends and Perspectives

Luc Tittley

Volume 11, numéro 3, octobre 1992

Fleuves, civilisations et tourisme

URI : https://id.erudit.org/iderudit/1078041ar
DOI : https://doi.org/10.7202/1078041ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

Université du Québec à Montréal

ISSN

0712-8657 (imprimé)
1923-2705 (numérique)

Découvrir la revue

Citer cet article

Tittley, L. (1992). Les croisières de longue durée et les excursions nautiques sur le Saint-Laurent : tendances et perspectives. *Téoros*, *11*(3), 31–34. https://doi.org/10.7202/1078041ar

Tous droits réservés © Université du Québec à Montréal, 1992

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

Les croisières de longue durée et les excursions nautiques sur le Saint-Laurent : tendances et perspectives

Luc Tittley*

Société du Vieux-Port de Montréal Inc.

Percé, son rocher et ses fous de bassan, Mingan et son archipel, le Saguenay coulant au fond de son fjord, les baleines au large de la côte de Charlevoix, l'île aux Coudres, celles de Montmagny, l'île d'Orléans et plus loin la ville de Québec, des falaises, des côtes basses, des îles, encore d'autres îles, celles de Sorel, de Boucherville, de Montréal, d'autres îles, jusqu'à 1000 îles dit-on entre Brockville et Kingston... un paysage unique au monde, un potentiel touristique à peine effleuré, celui du *majestueux Saint-Laurent*. Ces paysages sont la grande ressource touristique exploitée par l'industrie des croisières et des excursions nautiques.

La navigation sur le Saint-Laurent, à des fins touristiques, se pratique probablement depuis longtemps. Le Saint-Laurent était sans doute aussi majestueux et objet d'admiration pour les premiers habitants de ce pays que pour les visiteurs qui le découvrent aujourd'hui. Ce n'est cependant qu'au début du vingtième siècle qu'on assiste à l'exploitation commerciale des attraits touristiques du fleuve.

C'est à cette époque que furent mis en service des navires de croisières transportant les *riches américains* et la bourgeoisie de Montréal et de Québec vers les grands hôtels de villégiature de La Malbaie et de Tadoussac. Ces merveilleuses croisières sur les bateaux de la Canada Steamship Line sont aujourd'hui chose du passé. Toutefois, l'attrait des croisières et des excursions nautiques sur le Saint-Laurent demeure.

Ce produit touristique renaît depuis une dizaine d'années, plus diversifié et plus démocratique. Les croisières de longue durée attirent surtout une clientèle d'Américains et de bien nantis, mais les excursions nautiques, les sorties de courte durée, sont disponibles à tous et dans toutes les régions baignées par le *majestueux Saint-Laurent*.

Une étude réalisée en 1990[1] pour le compte de Tourisme Canada et des ministères du Tourisme de l'Ontario et du Québec a permis de tracer le portrait actuel de l'industrie des croisières et des excursions nautiques sur le système Saint-Laurent/Grands Lacs. Les lignes qui suivent résument les principales conclusions de cette étude et identifient les enjeux susceptibles d'affecter l'avenir de cette industrie.

Les croisières longue durée

L'évolution du marché

Selon des estimations de la Cruise Line Industry Association, 3,5 millions de passagers ont fait une croisière à partir d'un port d'embarquement situé en Amérique du Nord en 1990, ce qui représente 86% du marché mondial des croisières. La part de ce marché représentée par les croisières sur le fleuve Saint-Laurent et ses affluents navigables, la côte de la Nouvelle-Angleterre, les Grands Lacs et les voies d'eau internes qui s'y rattachent (Intercoastal Waterway et Mississippi) est de 2%, soit un total de 71 989 passagers transportés.

Le marché mondial des croisières est l'un des secteurs de l'industrie du voyage qui s'est développé le plus rapidement au cours des vingt dernières années affichant un taux de croissance annuel composé de 10%. Les prévisions de croissance pour la prochaine décennie se situent toutefois entre 5% et 7%.

On évalue à environ 35 000 le nombre de passagers qui ont fait une croisière sur le système Saint-Laurent/Grands Lacs. Le taux de croissance y est inférieur à celui de l'industrie en général. Le potentiel de croissance pour les cinq prochaines années dans ce marché est de l'ordre de 20 000 passagers.

Les tendances qui marquent l'évolution de l'industrie

Le produit de croisière traditionnel implique un séjour de sept jours et plus à bord d'un luxueux paquebot voguant vers une destination soleil. La région des Antilles (Antilles, Bahamas, Mexique) est la destination de croisière la plus populaire avec 50% de la clientèle mondiale. Toutefois, plusieurs tendances nouvelles apparaissent dans cette industrie au fur et à mesure que le marché s'élargit et qu'il devient plus segmenté:

* Monsieur Luc Tittley est vice-président et responsable du secteur tourisme et équipements culturels du bureau d'études Daniel Arbour & Associés. Il est également co-auteur d'une étude sur l'industrie des croisières et excursions nautiques sur le Saint-Laurent.

- la croissance des croisières de trois à cinq jours sous l'influence de la réduction du temps de loisirs et de l'augmentation du nombre de ménages à double revenu qui ont moins de latitude quant au choix des périodes de vacances;
- la vogue des voyages d'aventure qui a favorisé l'arrivée sur le marché d'une nouvelle catégorie de petits navires (100 à 200 passagers) qui offrent des itinéraires spécialisés vers des destinations et des ports peu fréquentés;
- l'introduction de navires petits mais très luxueux et de destinations exotiques pour répondre aux attentes d'une clientèle d'habitués à revenu élevé (ex.: Galapagos, Amazonie, Alaska);
- l'apparition de *méga-navires* pouvant accueillir jusqu'à 2600 passagers sur des itinéraires très populaires sous les climats chauds;
- les croisières axées sur une activité spécialisée comme le jazz, la formation de personnels cadres ou sur une expérience particulière comme l'observation des oiseaux et des baleines;
- les arrimages entre les entreprises de croisières et d'autres fournisseurs de produits de voyage comme les hôtels de villégiature et les casinos.

Les croisières sur le Saint-Laurent et les Grands Lacs

Neuf entreprises, exploitant douze navires, ont offert des croisières sur le Saint-Laurent et les Grands Lacs en 1990. Celles-ci représentent deux types de produits différents:

- des croisières sur les voies d'eau internes, soit le Saint-Laurent (de Kingston au fjord du Saguenay), les voies d'eau secondaires de la Trent/Severn, de la Rideau et de l'Outaouais et le système Hudson/Richelieu (Long Island à Québec), lesquelles se font sur de petits navires et durent entre trois et cinq jours;
- et des croisières internationales entre le Saint-Laurent et la région de New York via la côte de l'Atlantique. Ces croisières font appel à des navires de grande taille conçus pour la navigation maritime. La durée de la croisière est de sept jours et se fait à sens unique avec retour par avion.

Les principales caractéristiques de cette offre de croisières sont décrites au tableau 1.

TABLEAU 1
Caractéristiques de l'offre de croisières sur le système Saint-Laurent/Grands Lacs (1990)

Grands navires	# de croisières	Capacité	Capacité totale	% de la capacité totale
• Commodore Cruise Line				
Enchanted Isle	6	750	4500	17%
Queen of Bermuda	4	650	2600	
• Regency Cruises				
Regent Star	16	950	15 200	36%
• Royal Viking				
Royal Viking Sun	5	710	3550	8%
• Seabourn Cruise Lines				
Seabourn Pride	2	212	424	1%
• Princess				
Sky Princess	4	1202	4808	11,2%
• Royal Cruise Line				
Crown Odyssey	4	1000	4000	9%
Navires «de poche»				
• St. Lawrence Cruise Lines				
Canadian Empress	45	66	2970	13%
Victorian Empress	26	103	2496	
• Canadian American				
Caribbean Princess	10	76	760	3%
New Shoreham II	10	70	700	
• Ontario Waterways				
Kawartha Voyageur	27	24	650	2%
CAPACITÉ TOTALE:			42 658	100%

Estimation du nombre total de passagers, basée sur un taux d'occupation de 80% = 34 126.

Source: voir référence 1.

Les croisières internationales sur le trajet Montréal-New York représentent 85,2% de l'offre de couchettes. Le nombre de navires fréquentant les ports de Montréal et de Québec connaît des fluctuations d'année en année, mais est en croissance. Deux entreprises, Regency Cruises et Commodore Cruise Line ont 53% de la capacité. La provenance des passagers est, à 46,5%, des états du nord-est et, à 24,1%, de ceux de l'ouest des États-Unis. Les Canadiens ne représentent que 6,4% du marché.

Les croisières sur les voies d'eau internes canadiennes attirent une clientèle principalement locale. Les transporteurs sont peu nombreux, notamment à cause de la grande difficulté de rentabiliser ce genre d'exploitation dans le cadre de la réglementation canadienne et de la courte saison de navigation. Au Québec, certains exploitants comme la famille Dufour, qui possède un réseau d'hôtels de villégiature, cherchent à s'imposer sur ce marché en fournissant l'hébergement à terre plutôt qu'à bord, ce qui réduit substantiellement le coût du navire.

Montréal est le port d'embarquement/débarquement pour les croisières internationales parce qu'il offre les meilleures conditions d'accès. Il a accueilli 30 300 passagers en 1990. Le port de Québec, la destination touristique préférée des Américains, est le principal port d'escale. Il a reçu 35 000 passagers.

Les enjeux

L'évolution de cette industrie touristique au cours des prochaines années est liée à la façon dont on traitera d'un certain nombre de freins qui affectent aujourd'hui son développement:

- La législation canadienne qui interdit l'exploitation de casinos sur le territoire national (y compris dans les eaux canadiennes) constitue le principal obstacle à l'augmentation du nombre de croisières internationales. Des accommodements dans ce domaine sont demandés depuis de nombreuses années par divers organismes préoccupés par la mise en valeur touristique du Saint-

Laurent. Aucun progrès n'a été enregistré jusqu'à ce jour. Espérons que les déblocages qu'on annonce au niveau provincial pourront ouvrir la porte à une solution applicable aux navires de croisières.

- Le manque de coordination et la faiblesse des efforts de promotion du produit auprès des entreprises de croisières qui ont leur siège social aux États-Unis nuisent à son développement. Le produit Saint-Laurent doit être l'objet d'une promotion agressive et soutenue de la part du ministère du Tourisme et des villes portuaires auprès des entreprises de navigation qui offrent ce service.
- Les services d'information aux passagers (documentation, vidéos, etc.), d'animation à bord (guides, spectacles, etc.) et d'accueil (activités complémentaires au port d'embarquement/débarquement notamment) sont à développer. Les efforts louables et récents dans ce sens, entrepris par les autorités de Montréal et de Québec, sont à poursuivre.
- La piètre qualité des installations portuaires destinées aux navires de croisières est aussi un sujet de grande préoccupation pour les entreprises de croisières. Le port de Montréal en particulier doit trouver une façon efficace d'offrir dans le Vieux Port une gare maritime confortable et adaptée aux besoins des navires de croisières en dépit de la courte saison de navigation et des faibles revenus générés par ces installations.

TABLEAU 2
Capacité d'accueil et part de marché des entreprises d'excursions offrant un service quotidien au Québec (par région)

	Montréal	Richelieu et Iles de Sorel	Québec et Trois-Rivières	Saguenay et embouchure	Côtes de Gaspé et Côte Nord	Péninsule Gaspésienne Baie des Chaleurs
nombre d'entreprises	5	2	9	6	5	3
nombre de navires	9	6	10	12	11	12
Capacité d'accueil	2850	434	1829	1487	281	2336
% de la capacité	31%	5%	20%	16%	3%	25%
nombre de passagers	159 081	52 188	168 937	142 157	17 988	72 817
% de la part de marché	26%	8%	28%	23%	3%	12%

Source: voir référence 1.

Les excursions nautiques

Vue d'ensemble

Alors que les croisières de longue durée sont un produit touristique de destination, les excursions nautiques sont plutôt un produit complémentaire à une destination terrestre. Dans certaines régions comme la côte de Charlevoix ou la région des Mille Iles, l'excursion nautique occupe une place si importante dans la définition du produit touristique régional qu'il peut devenir le but même du déplacement.

Un sondage, mené auprès des entreprises d'excursions nautiques dans le cadre de l'étude citée plus haut, a permis d'établir que ces entreprises ont accueilli quelque 2,66 millions de passagers en 1989. Les entreprises de bateaux-excursion oeuvrant dans la partie ontarienne de la zone d'étude ont transporté 2 046 000 passagers, dont 67% dans la seule région Niagara-Mille Iles. Au Québec, le nombre de passagers transportés s'élève à 613 168.

L'écart entre les deux provinces quant au nombre de passagers transportés surprend lorsqu'on compare les capacités respectives d'accueil: 65 bateaux et 13 330 passagers en Ontario et 60 bateaux et 9217 passagers au Québec. Le meilleur rendement des entreprises ontariennes tient essentiellement à la proximité des marchés américains par rapport aux principales zones d'exploitation et à la jeunesse relative de l'industrie québécoise.

La majorité des passagers transportés au Québec, soit 74% du marché total, viennent du Québec. Les passagers des États-Unis et d'outre-mer comptent pour 16% du marché alors que les passagers des autres provinces représentent 10% du marché. Les individus et les familles composent le plus important des segments de marché (51%), suivi des voyages nolisés (36%) et des excursions en autocar (13%).

Le tableau 2 résume la répartition géographique de la capacité d'accueil et des parts de marché au Québec.

La multiplicité des services offerts dans les diverses régions de croisière reflète une large gamme de services et d'expériences offerts à la clientèle, mais également des différences importantes dans l'exploitation des entreprises. L'offre comprend, par exemple, des entreprises ayant une flotte de plusieurs bateaux offrant une grande capacité et un service à fréquence élevée pour des excursions de visite touristique et de divertissement dans les grands centres urbains comme Montréal et Québec, alors que d'autres offrent des excursions d'observation de la nature sur de petites embarcations.

La multiplicité des services est le fruit tant de la diversité des attraits qu'offre le Saint-Laurent que de l'imagination mise par les exploitants à créer de nouveaux produits répondant aux attentes de la clientèle. L'absence de données historiques ne permet pas d'exprimer en chiffres l'évolution de cette industrie au Québec. Toutefois, on a pu observer une croissance considérable du nombre d'entreprises et du type de produits offerts, notamment en région. Malheureusement, cette croissance a été marquée récemment par un nombre important de faillites dues à l'inexpérience de plusieurs des exploitants et à la saturation de certains marchés.

Perspectives d'avenir

Au cours des années à venir, l'industrie des excursions nautiques, en plus de voir à consolider les acquis, devra s'adapter à certaines

tendances qui se manifestent ailleurs en Amérique:

- l'amélioration des services à bord tels que salles à dîner, aires de danse, ponts abrités, salles de réunion, qui permettent de diversifier l'utilisation du navire;
- l'introduction de bateaux-excursion à thèmes tels que les bateaux à aube, les bateaux à vapeur et les grands mâts;
- les croisières-souper et les croisières-divertissement (soirée mystère, concerts, etc.) qui sont offertes dans les grands centres urbains depuis un certain temps déjà et qui commencent à s'imposer dans les centres moins importants;
- les forfaits excursions-hébergement et les programmes d'activités spécialisées qui visent des clientèles-cibles particulières: marché corporatif, événements spéciaux, jumelage à d'autres attraits touristiques (feux d'artifice, régates, etc.).

Le défi de la rentabilité

Les entreprises d'excursions nautiques forment une industrie saisonnière et modeste ajoutant une valeur d'un peu plus de 7 millions de dollars à l'économie du Québec. Plusieurs de celles-ci font face à la nécessité de rentabiliser de gros investissements consentis au cours des dernières années à l'équipement de production dont, au premier chef, les navires. L'avenir immédiat s'annonce comme une période de consolidation plutôt qu'une période d'expansion.

La consolidation doit viser l'augmentation des taux d'embarquement et des revenus par siège:

- par la poursuite des efforts de mise en marché intégrés aux autres produits touristiques régionaux;
- par l'amélioration des bateaux et des programmes, la création de forfaits et l'introduction de thèmes d'excursion innovateurs susceptibles d'augmenter le nombre de départs et la durée de la saison d'exploitation;
- et par l'amélioration de la qualité des installations à terre dont le stationnement, les aires d'attente et les services aux passagers.

Ces efforts de consolidation doivent être supportés par les gouvernements de tous les niveaux. Ceux-ci doivent se concerter pour créer un centre de ressources pour l'industrie qui assurerait un pilotage de son évolution et une source d'information sur les tendances dans ce domaine, l'état des marchés, les outils de mise en marché et la réglementation en vigueur.

En matière de réglementation, l'industrie demande des ajustements aux normes de construction des navires et aux normes de sécurité pour mieux tenir compte des conditions d'exploitation dans chaque région, ainsi qu'aux exigences actuelles quant à la certification de l'équipage et aux effectifs. Ces changements pourraient avoir un impact positif sur la rentabilité des entreprises sans compromettre la sécurité des passagers.

Conclusion

Les croisières de longue durée et les excursions nautiques constituent des produits essentiels à la découverte et à la mise en valeur du riche potentiel du Saint-Laurent à des fins touristiques. Elles représentent ensemble des retombées économiques de l'ordre de 25 millions de dollars par année. Plus encore, elles favorisent une prise de contact unique avec un des grands fleuves du monde, sa nature et les établissements humains qui peuplent ses rives. Elles sont donc le meilleur moyen d'apprécier ce *majestueux Saint-Laurent.*

RÉFÉRENCE

(1) The Economic Planning Group of Canada/Daniel Arbour & Associés, **Analyse de l'état de l'industrie des croisières et des excursions nautiques sur les Grands Lacs, le fleuve Saint-Laurent et leurs voies navigables de jonction**, mars 1991.

Extended Cruises and Boat Excursions on the St. Lawrence: Trends and Perspectives

By Luc Tittley

The majestic landscapes of the St. Lawrence are rich in tourism potential developed by the extended cruise industry attracting above all an American clientele and one that is well-heeled. In addition, boat excursions abound.

This industry's trends and perspectives as seen for the St. Lawrence/Great Lakes system were measured in a study conducted in 1990 for Tourism Canada and for le ministère du Tourisme du Québec.

The rate of growth for extended cruises on the St. Lawrence/Great Lakes system is lower than the travel industry's growth rate (10%); 35,000 people are estimated to have taken a cruise on this system.

Several trends are apparent in the cruise industry and are changing the traditional product (7-day stay or longer at a sun destination). The market is widening and becoming more fragmented due to socio-economic or technological reasons or simply because of the advent of cruises centred on specialized activities.

Nonetheless, this industry is encountering several obstacles to its development. Mainly, there is Canadian legislation prohibiting the development of casinos on national territory and lack of coordination with cruise lines having their head office in the United States, or weak product promotion with these organizations.

Boat excursions represent a complementary product to a destination on land but may become an end in themselves. There is considerable growth in the number of companies and in product types offered, yet this growth has been hampered by a high number of bankruptcies due to the inexperience of the developers and to the saturation of certain markets.

In the years to come, the boat-excursion industry will have to adapt to certain trends appearing elsewhere in America: improvements in service aboard, the introduction of theme-centred boat excursions, dinner cruises, entertainment cruises, packages and specialized activities.

In addition, as a seasonal industry, the boat-excursion industry must meet the profitability challenge in targeting increases to boarding rates and per seat revenues.

Extended cruises and boat excursions constitute products which are essential to the discovery and development of the rich potential of the St. Lawrence for tourism purposes.