

# PARCOURIR LA BIORÉGION

Juan de Fuca : le premier corridor  
touristique transfrontalier

Destination Canada  
Octobre 2025



# REMERCIEMENTS

« **Parcourir la biorégion – Juan de Fuca : le premier corridor touristique transfrontalier** » est l'aboutissement d'un processus stratégique collaboratif englobant la recherche et l'analyse, la mobilisation et l'élaboration de piliers stratégiques visant à éclairer et à orienter les occasions d'investissement. Ce rapport a été produit conjointement par l'équipe Destination et tourisme de CBRE Development Strategy & Consulting (« CBRE ») en association avec Place Generation (« PG ») – l'équipe CBRE-PG –, des partenaires, des détenteurs de droits et des parties prenantes de la Colombie-Britannique et de l'État de Washington.

## Équipe de consultation de CBRE-PG

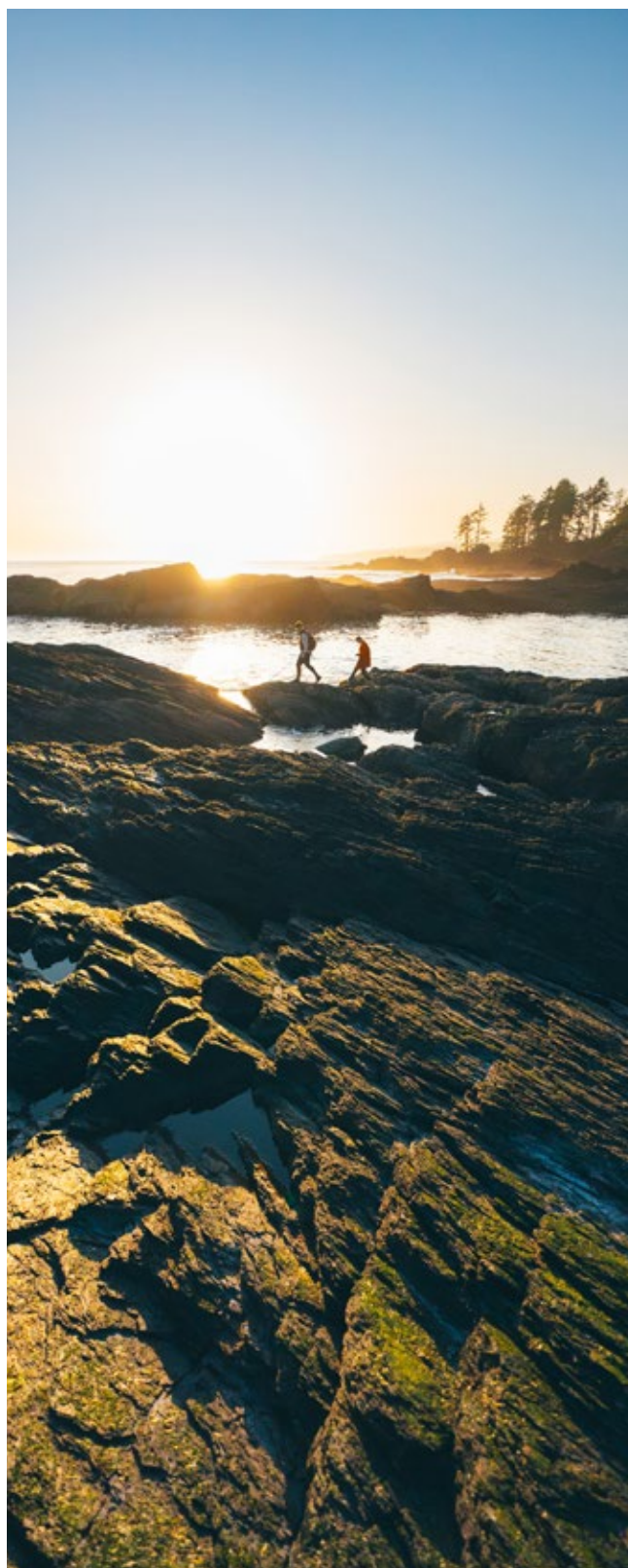
- **Rebecca Godfrey (chef de projet)**  
vice-présidente principale, Destination et tourisme,  
CBRE Development Strategy & Consulting
- **Frank Cuypers**  
fondateur, Place Generation
- **Elke Dens**  
fondatrice, Place Generation

## Responsable de Destination Canada

- **Dylan Rose**  
gestionnaire principal,  
Relations avec les Autochtones, Destination Canada

## Partenaires principaux du projet Juan de Fuca

- **Gail Scott**  
agente de développement économique communautaire,  
district de Sooke
- **Matt Morrison**  
directeur général,  
Pacific Northwest Economic Region (PNWER)
- **Debbie Wardrop**  
chef de projet et consultante,  
Olympic Peninsula Visitor Bureau



Botanical Beach, parc provincial Juan de Fuca



Sooke Point Ocean Cottages Resort

# TABLE DES MATIÈRES

Développement d'un corridor touristique .....	04
Pleins feux sur la destination .....	07
Stratégie du corridor touristique .....	14
Plan d'investissement pour le corridor touristique .....	20
Plan de mise en œuvre du corridor touristique.....	39

# DÉVELOPPEMENT D'UN CORRIDOR TOURISTIQUE

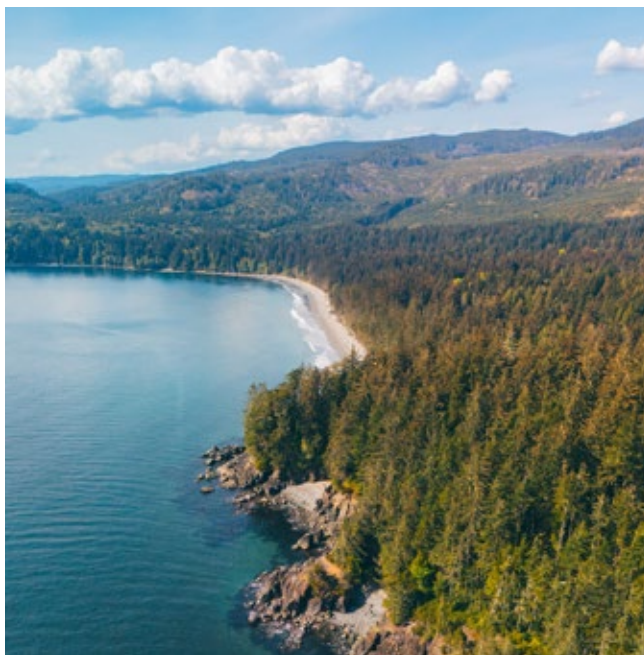
## Objet et portée : pourquoi ce corridor et pourquoi maintenant?

Destination Canada a fait appel à CBRE Destination Strategy & Consulting, en association avec Place Generation (« l'équipe CBRE-PG »), pour préparer un rapport sur le corridor Juan de Fuca – stratégie, plan d'investissement et feuille de route pour la mise en œuvre – en vue d'accélérer le développement des destinations dans le corridor. Ce travail a été réalisé en collaboration avec l'équipe du Développement des destinations de Destination Canada et les partenaires principaux, le district de Sooke (Colombie-Britannique) et la Pacific Northwest Economic Region (PNWER), dont le mandat est de stimuler la prospérité régionale tout en préservant l'environnement naturel dans cinq États américains ainsi que dans trois provinces et deux territoires canadiens.

L'objectif est clair : favoriser le développement économique, social et culturel grâce au tourisme sans compromettre les attraits naturels et le riche patrimoine culturel du corridor. Dans le cadre du Programme [stratégique de corridors touristiques](#) de Destination Canada, la mise en œuvre de cette stratégie permettra de relier les attraits, les expériences et les communautés, et incitera les exploitants à collaborer, à répartir la fréquentation et à relier les composantes physiques, écologiques et culturelles du corridor. Cette approche repose sur le **tourisme régénérateur**, une forme d'intendance axée sur la communauté qui intègre le bien-être social, écologique, culturel et économique.

Le corridor Juan de Fuca présente un caractère transfrontalier unique : le détroit relie la route 14 de la Colombie-Britannique et la route 112 de l'État de Washington, et englobe six Premières Nations et neuf tribus. Bien que les deux rives partagent une même biosphère, les communautés et la gouvernance touristique demeurent distinctes et cloisonnées.

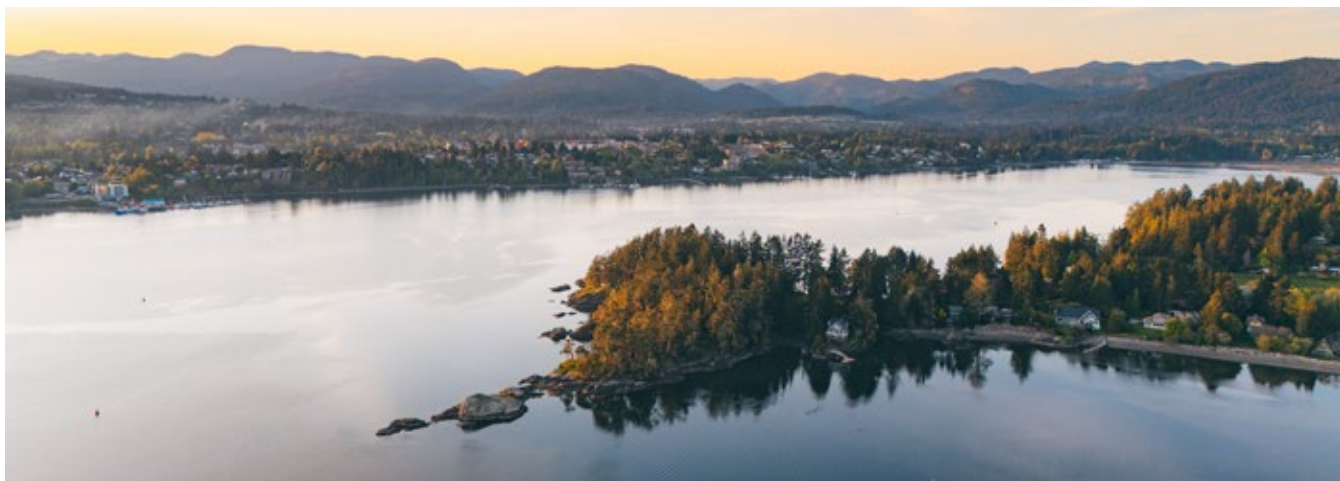
Le corridor Juan de Fuca étant le premier corridor à se prolonger jusqu'aux États-Unis, il offre de nouvelles occasions d'interpeller le public du premier marché étranger du Canada. Il s'appuie sur les



French Beach

stratégies existantes tout en repérant des occasions d'investissement pour développer l'offre touristique. Il est essentiel de poursuivre cet effort d'investissement pour conserver l'intérêt des voyageurs américains. En 2025, on s'attendait à ce que 16,2 millions de voyageurs en provenance des États-Unis visitent le Canada et y dépensent 13,7 milliards de dollars, comme indiqué dans le document **Faits saillants du marché en 2024 – États-Unis** publié par Destination Canada. Le maintien et le renforcement des partenariats et des liens existants qui ont contribué à la réalisation de l'étude sur le corridor touristique Juan de Fuca mettent en lumière l'efficacité du tourisme comme outil de rétablissement des relations, en particulier dans le contexte politique actuel.

Au-delà de la stratégie, ce rapport définit les moyens d'agir : un plan d'investissement tirant parti de diverses sources de financement, une structure de gouvernance et un comité directeur permanent ainsi qu'un plan de mise en œuvre échelonné. Il repose essentiellement sur les valeurs de collaboration et d'intendance biorégionale, à savoir favoriser la réconciliation, renforcer les partenariats entre Autochtones et non-Autochtones et définir des occasions d'investissement qui soutiennent une croissance durable à long terme.



Sooke

## Un territoire qui transcende les frontières : pourquoi une biorégion?

**Parcourir la biorégion** est plus qu'un titre accrocheur, c'est le cœur même de la vision stratégique du corridor touristique Juan de Fuca. Il s'agit du premier corridor touristique transfrontalier de ce type. Au lieu de se concentrer sur ce qui nous sépare de part et d'autre de la frontière (différences entre les systèmes juridiques, les cultures d'entreprise, les réglementations, etc.), la stratégie met l'accent sur ce qui nous unit : l'identité vivante et dynamique du détroit de Juan de Fuca. Ici, le paysage lui-même fait office de pont, forgé par les forêts, les marées et les traditions non soumises au contrôle des passeports.

### Un attachement commun au territoire

Au fil des ateliers et des conversations, une vérité s'est imposée : des deux côtés de la frontière, les gens partagent un profond respect pour la terre et les eaux qui les nourrissent. Des traditions de pêche ancestrales aux projets d'intendance moderne, un souffle commun unit les communautés. De nombreuses familles autochtones entretiennent des liens qui transcendent complètement la frontière internationale, rappelant que ces liens sont plus anciens, plus profonds et bien plus durables que toute ligne tracée sur une carte.

### Un moteur écologique

Le détroit n'est pas seulement un décor pittoresque : c'est un écosystème d'importance mondiale. Ses forêts de varech, ses migrations de saumon, ses orques, ses loutres, ses oiseaux marins et ses bassins de marée forment un réseau vivant qui est source de vie pour la nature et les populations. Au sein de la grande biorégion de la mer des Salish, la région du corridor Juan de Fuca est située entre deux grandes portes d'entrée urbaines : Victoria, en Colombie-Britannique, et Seattle, dans l'État

de Washington, ce qui lui permet d'attirer les visiteurs et les investissements tout en conservant son caractère isolé avec des centres urbains moins peuplés, jouant ainsi un rôle naturel de plaque tournante pour le tourisme, la conservation et l'éducation.

### Un réseau pour agir

Un modèle de réseau biorégional fournit un système de gouvernance qui reflète l'interconnexion propre au territoire. Le comité directeur transfrontalier donne à toutes les parties prenantes, des nations autochtones aux petites entreprises en passant par les groupes de conservation, la possibilité de s'exprimer. En fédérant les priorités, la mise en œuvre de cette stratégie peut ouvrir la voie à d'importants flux de financement : subventions pour l'adaptation aux changements climatiques, financements internationaux pour la conservation, initiatives de réconciliation et programmes transfrontaliers de résilience.

### Un engagement

Adopter le concept de biorégion implique d'assumer une responsabilité partagée pour la santé, la vitalité culturelle et la résilience économique de ce territoire exceptionnel. Cela implique de dépasser le clivage « nous et eux » et de travailler ensemble pour que chaque investissement, qu'il soit dans le tourisme, les infrastructures ou l'intendance, profite à l'ensemble de la région.

En résumé, le concept de « biorégion » reflète véritablement une écologie, une histoire et un avenir communs. **Parcourir la biorégion** n'est pas une simple stratégie : c'est une promesse d'agir ensemble en tant que gardiens d'un territoire qui transcende les frontières.

# Juan de Fuca : la porte d'entrée vivante vers la mer des Salish

La région de Juan de Fuca, qui relie la Colombie-Britannique et l'État de Washington, est une zone écologique (biorégion) d'importance mondiale ainsi qu'un pôle émergent pour le tourisme régénérateur, la conservation et l'intendance autochtone. C'est ici que le Pacifique alimente la mer des Salish, apportant des eaux océaniques fraîches et riches en vie qui font vivre les



Botanical Beach, parc provincial Juan de Fuca

forêts de varech, les migrations de saumon, les orques, les loutres, les oiseaux marins et les bassins de marée grouillants de vie. Les visiteurs sont attirés par la vie marine et conquis par l'histoire locale : observation des baleines et balades en pagaie, mais aussi bien-être à base d'algues, ports en activité et festivals de crabes qui mettent l'océan à l'honneur dans l'assiette.

Ce qui en fait une biorégion est évident à trois égards.

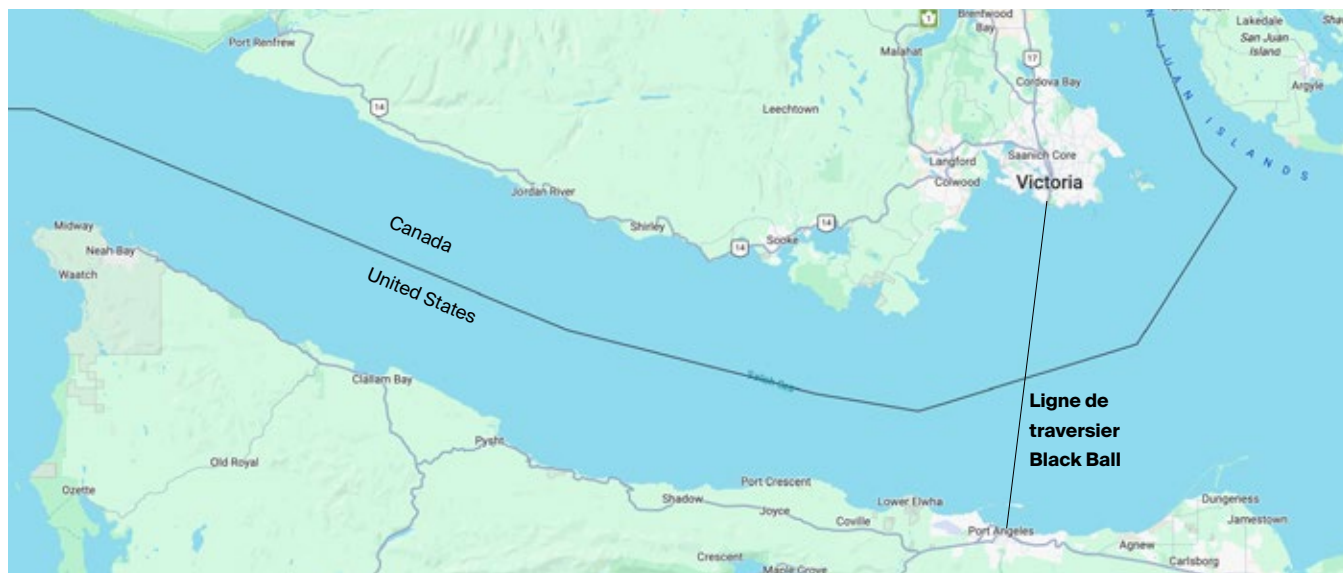
- 1. Frontières physiques :** les zones de subduction et les failles structurent la géologie; les monts Olympic et les chaînes de l'île de Vancouver dessinent l'horizon; des cours d'eau comme l'Elwha, le San Juan et le Jordan s'écoulent de la montagne à la mer; et la façade occidentale, très humide, contraste fortement avec la partie orientale, plus sèche.
- 2. Frontières écologiques :** les écosystèmes relient les vallées de forêt pluviale aux forêts de varech et aux bassins de marée; les corridors riverains relient eau douce et eau salée; et les bassins marins de Juan de Fuca évoluent différemment du reste de la mer des Salish
- 3. Frontières humaines :** les liens profonds des autochtones et leur intendance (cultures de palourdes, cérémonies du saumon, prélèvement du cèdre) s'associent à des actions transfrontalières contemporaines, du démantèlement du barrage d'Elwha aux mobilisations autour de Fairy Creek.

Ce corridor est le passage névralgique entre le Pacifique et la mer des Salish. Il s'étend sur plusieurs bassins versants et communautés des Premières Nations, repose sur une bathymétrie et des courants océaniques distincts, et fournit environ 95 % des eaux océaniques entrant dans la mer des Salish, avec une géologie et une écologie différentes de celles du détroit de Georgie ou du Puget Sound. Bien qu'il porte le nom d'un explorateur européen, ce corridor s'appuie en réalité sur les savoirs autochtones, un caractère écologique singulier et des efforts modernes visant à rétablir l'équilibre.

D'un point de vue stratégique, l'alignement du corridor Juan de Fuca avec la biorégion de la mer des Salish (officiellement reconnue en 2019) et avec ses principales portes d'entrée que sont Seattle, Vancouver et Victoria, met en évidence les flux de visiteurs dans ce territoire. D'où le titre de cette stratégie : **Parcourir la biorégion** – un littoral connecté, de nombreuses communautés et un engagement commun à laisser un territoire plus fort aux générations futures.

# PLEINS FEUX SUR LA DESTINATION

## Emplacement du corridor



Source : <https://www.google.com/maps/>

Port Victoria

Le corridor touristique Juan de Fuca englobe une série de communautés côtières où se rencontrent les peuples autochtones et non autochtones. Il s'agit de villes et de villages – Port Angeles et Sequim dans l'État de Washington et Sooke, Metchosin et Port Renfrew en Colombie-Britannique – et de terres traditionnelles et carrefours communautaires des Premières Nations Pacheedaht, T'Sou-ke et Sci'anew (Beecher Bay) et des tribus Makah, Lower Elwha S'Klallam et Jamestown S'Klallam. Bien que leurs traditions culturelles et leurs économies soient distinctes, ces lieux sont reliés physiquement par deux grands axes routiers (la route 14 en Colombie-Britannique et la route 112 dans l'État de Washington) et sur le plan environnemental, par leur appartenance à une même biorégion.

La carte ci-dessus offre une représentation visuelle de la biorégion de Juan de Fuca, avec les noms usuels des villes et villages situés dans le corridor. Séparées par les eaux du détroit de Juan de Fuca, les différentes parties du corridor demeurent étroitement liées grâce à la ligne de traversier Black Ball, qui relie Victoria, en Colombie-Britannique, et Port Angeles, dans l'État de Washington, deux portes d'entrée du corridor.





Cette carte présente les liens entre les communautés des deux rives du détroit de Juan de Fuca lorsque les frontières s'estompent, en prenant pour exemple les communautés des Premières Nations et des tribus ainsi que leurs familles linguistiques. Source : <https://maps.fpcc.ca/>

## Tourisme dans le corridor Juan de Fuca

Le corridor touristique Juan de Fuca fait partie de la grande région du nord-ouest du Pacifique en Amérique du Nord, territoire traditionnel des Premières Nations Coast Salish et Nuu-Chah-Nulth. Cette région insulaire et côtière présente une géographie riche constituée de montagnes, de plages, de forêts anciennes et pluviales, de rivières, de fjords et d'archipels ainsi que de terres agricoles fertiles. La combinaison d'eau douce et d'eau salée provenant des bassins versants environnants et de l'océan Pacifique fait du détroit de Juan de Fuca une étendue d'eau écologique particulièrement unique, qui abrite des saumons migrateurs, des baleines à bosse et d'autres espèces marines. Outre les plages, les côtes rocheuses offrent suffisamment de criques protégées pour pratiquer des activités telles que le surf, le kayak, l'observation des baleines et de la faune, la pêche, le ramassage de coquillages et la promenade des deux rives du détroit. Les forêts et les zones à l'intérieur des terres ont été soigneusement aménagées pour accueillir des sentiers depuis que les communautés autochtones ont commencé à les utiliser, tandis qu'on y trouve également des parcs et d'autres sites naturels (p. ex. les Sooke Potholes). Ces « espaces bleus et verts », tels que mentionnés dans le plan *Juan de Fuca Corridor – Community First*,

*Regenerative Tourism Plan*<sup>1</sup>, sont importants pour les résidents du corridor et attirent également les visiteurs dans la région.

La plupart des visiteurs traversent le Grand Victoria pour se rendre à Sooke, située à l'entrée de la région de Juan de Fuca en Colombie-Britannique, à environ 40 km par la route. Victoria est à la fois une destination touristique populaire sur l'île de Vancouver et la capitale de la Colombie-Britannique. Dans l'État de Washington, la majeure partie des visiteurs accèdent au corridor Juan de Fuca par Seattle, en parcourant les 110 km des routes 101 et 104 vers Sequim et Port Angeles. Ces destinations offrent des liaisons transfrontalières par traversier et par avion, mais il n'existe aucune liaison terrestre vers l'île de Vancouver, en Colombie-Britannique. L'entrée du corridor et les destinations centrales (Sooke, Port Angeles et Sequim) ont la population la plus dense et la plus forte concentration d'infrastructures touristiques, notamment des hébergements, des restaurants, des correspondances de transport, des aires de loisirs et des services aux visiteurs.

<sup>1</sup> Juan de Fuca Corridor – Community First, Regenerative Tourism Plan, septembre 2024, p. 16

Le tableau suivant présente un résumé des attraits touristiques et des expériences proposées dans le corridor.

## Attraits touristiques du corridor touristique Juan de Fuca (Colombie-Britannique et État de Washington)

TYPE D'ATTRAIT TOURISTIQUE	C.-B.	WASH.	TOTAL	PART DU TOTAL
Gastronomie	51	163	214	39 %
Hébergement	36	65	101	18 %
Vente au détail	13	41	54	10 %
Sports et loisirs	27	14	41	7 %
Nature et plein air	21	12	33	6 %
Voyage et transport	7	24	31	6 %
Agrotourisme	2	25	27	5 %
Arts, cultures et patrimoine	10	12	22	4 %
Sites d'événements	4	4	8	1 %
Spas et centres de bien-être	4	4	8	1 %
Attractions	4	3	7	1 %
Tourisme autochtone	2	4	6	1 %
<b>Total</b>	<b>181</b>	<b>371</b>	<b>552</b>	<b>100 %</b>

Source : CBRE

*REMARQUE : L'hébergement comprend les hôtels traditionnels, les centres de villégiature, les auberges et les gîtes touristiques. L'hébergement de courte durée ne figure pas dans l'inventaire en raison des fluctuations mensuelles de l'offre disponible.*

Dans l'ensemble du corridor, la plus grande partie des attraits touristiques est de loin liée à la **gastronomie** (220 attraits, soit 39 % du total), dont la plupart (148) sont des restaurants à service limité ou complet. Il convient de noter que le comté de Clallam, dans l'État de Washington, compte une plus grande proportion de restaurants appartenant à des chaînes ou portant des enseignes reconnues. **L'hébergement** (à l'exclusion de l'hébergement de courte durée) vient en deuxième position, représentant 18 % des attraits touristiques combinés. La côte nord de l'État de Washington compte un plus grand nombre d'hôtels et de motels traditionnels, dont beaucoup sont des enseignes reconnues (comme c'est également le cas pour les restaurants), tandis que la Colombie-Britannique offre une plus grande variété de types de propriétés, notamment des gîtes touristiques, des auberges, des centres de villégiature, des terrains pour les véhicules récréatifs et des locations de vacances.

Du point de vue de la mise sur le marché, les attraits les plus notables du corridor touristique Juan de Fuca sont les expériences liées à la **nature** et aux **activités de plein air**. Bien qu'ils ne représentent que 7 % des attraits physiques (p. ex. plages, points de départ de sentiers, bassins de marée et belvédères), ils englobent également le paysage environnant et le détroit lui-même. De nombreux visiteurs

viennent voir les Sooke Potholes, l'Avatar Grove ou le cap Flattery, faire de la randonnée ou du vélo sur les nombreux sentiers (Olympic Discovery, Juan de Fuca, Galloping Goose, Côte-Ouest), ou encore faire du surf ou de la plongée le long des plages de la côte du détroit. Si ces attraits sont exploitables tels quels, ils pourraient néanmoins bénéficier d'investissements pour assurer leur entretien et leur protection au besoin. Investir dans ces attraits pourrait entraîner des retombées économiques plus importantes et permettre de tirer parti de ressources naturelles qui ne produisent pas intrinsèquement de recettes, tout en renforçant les efforts de conservation.

D'autres attraits notables du corridor sont **liés soit à la terre**, comme le festival de la lavande de Sequim et le marché nocturne de Sooke, **soit à l'eau**, comme la ligne de traversier Black Ball, le festival du crabe dormeur et les excursions d'observation des baleines. Tout aussi importants sont les attraits et les expériences mettant en valeur les arts, la culture et le patrimoine locaux tels que le Makah Cultural and Research Center Museum, le Sooke Region Museum and Visitor Centre, le Field Arts & Events Hall et le T'Sou-ke Community Complex and Health Centre, qui une fois ouvert, devrait offrir un « lieu de rencontre pour les nations et les visiteurs ».

Prestige Oceanfront Resort, Sooke



## Comportements des marchés de visiteurs



Stoked Pizzeria, Shirley (Colombie-Britannique)

Actuellement, les principales sources de fréquentation du corridor proviennent des deux marchés nationaux : le Canada et les États-Unis. Ces deux pays partagent non seulement le détroit sur le plan géographique, mais ils sont également liés par le commerce, la culture, les liens familiaux et l'intendance historique de cette biorégion. Les visiteurs nationaux ont généralement une meilleure connaissance du territoire, un accès plus facile et moins d'obstacles à l'entrée, ce qui favorise une croissance touristique plus rapide et plus résiliente à un stade précoce. Pour déterminer la meilleure manière de développer le corridor touristique Juan de Fuca et de renforcer son attrait auprès des visiteurs qui se reconnaissent dans ses engagements culturels, écologiques et communautaires, il est utile d'examiner les comportements de voyage et les caractéristiques psychologiques les plus courants.

Destination Canada a investi de manière considérable dans un nouvel outil, appelé **le Programme de segmentation des voyageurs**<sup>2</sup>, qui a été conçu pour catégoriser les comportements et les préférences typiques des visiteurs afin de mettre en place des stratégies de gestion des destinations plus ciblées orientées vers les « invités profondément investis ». L'étude a permis de repérer trois profils qui semblent

<sup>1</sup> <https://www.tourismdatacollective.ca/segmentation>

les plus pertinents pour les expériences actuellement proposées dans le corridor touristique Juan de Fuca. Il s'agit des **explorateurs plein air**, des **passionnés de culture** et des **familles sensibilisées**. Chacun de ces segments présente une affinité naturelle avec les paysages, les histoires et les valeurs du corridor :

- **Les explorateurs plein air** (12 % de la population canadienne, 13 % de la population américaine) sont des voyageurs actifs, en quête d'authenticité, provenant de provinces et d'États tels que l'Ontario, le Québec, la Colombie-Britannique, l'Alberta, la Californie, le Texas, New York et la Floride. Ils veulent des séjours d'aventure courts mêlant randonnées, observation de la faune et kayak et associés à une expérience culturelle riche, précisément ce que propose le corridor par ses sentiers, ses aventures maritimes, ses forêts anciennes, ses cascades et ses récits autochtones. Ils y trouvent un écosystème sauvage et interconnecté qui transcende les frontières politiques et répond à leur désir à la fois d'activité physique et d'épanouissement personnel.
- **Les passionnés de culture** (12 % de la population canadienne, 11 % de la population américaine) apprécient la diversité, l'inclusion, la durabilité et les relations authentiques. Issus de marchés similaires à ceux des explorateurs plein air, ils voyagent pour se détendre, acquérir des connaissances et plonger dans la culture locale. Dans le corridor, ils peuvent découvrir le tourisme autochtone, les sites patrimoniaux, les expériences culinaires, les arts locaux et les récits communautaires qui reflètent à la fois l'histoire et les traditions vivantes. Ces expériences leur offrent l'authenticité et les échanges culturels qu'ils recherchent.
- **Les familles sensibilisées** (4 % de la population canadienne, 5 % de la population américaine) privilégient le renforcement de liens, les souvenirs communs et les destinations qui reflètent leurs valeurs. Bien que le corridor nécessite une planification logistique plus importante pour les familles, celles qui viennent pour les connaissances en matière d'écologie, l'immersion culturelle ou l'exploration active y trouvent des expériences particulièrement enrichissantes. La région propose des sentiers en nature adaptés aux familles, des aventures aquatiques et des ateliers culturels, soit des expériences enrichissantes qui fidélisent les visiteurs et favorisent les dépenses réfléchies.

## Marché touristique total du corridor Juan de Fuca

Pour bien comprendre le potentiel de croissance du corridor touristique Juan de Fuca, on a procédé à des estimations du nombre de visiteurs pour le corridor à la fin de 2024, avec des prévisions jusqu'en 2029.

Comme indiqué, les **marchés de résidents** comprennent à la fois la population des communautés situées dans le corridor Juan de Fuca et celle du Grand Victoria. Les marchés de visiteurs comprennent les visites dans le Grand Victoria, principale plaque tournante pour les visiteurs du corridor Juan de Fuca en Colombie-Britannique, que les visiteurs arrivent par avion, par traversier ou par la route. (REMARQUE : Une **visite** correspond au séjour complet d'un visiteur dans une destination, que ce soit pour un ou plusieurs jours.)

D'après les recherches de CBRE, les données de l'Enquête sur les voyages au Canada de Statistique Canada, les

perspectives pour le marché des voyages du Conference Board du Canada pour le printemps 2025, Environics Analytics, la compagnie de traversier Black Ball et Washington State Tourism, le marché touristique total dans le corridor Juan de Fuca en Colombie-Britannique comptait 5,4 millions de visiteurs en 2024 et devrait atteindre 6,1 millions de visiteurs d'ici 2029 (en hausse de 11 %). En 2024, Seattle a accueilli environ 40 millions de visiteurs, un chiffre qui devrait passer à 44,2 millions d'ici 2029. En incluant les communautés des deux côtés de la frontière, les **marchés de visiteurs** du Grand Victoria et du comté de Clallam ainsi qu'une estimation de 1 % des visites à Seattle, cela correspond à environ **8,1 millions de visiteurs potentiels d'ici 2029**.

### Marché touristique total du corridor Juan de Fuca (2024 + prévisions pour 2029)

MARCHÉS DE RÉSIDENTS	2024	PRÉV. 2029	CROISSANCE
Communautés de Juan de Fuca – C.-B.	28 900	32 500	12 %
Communautés de Juan de Fuca – Wash	67 200	68 700	2 %
Grand Victoria, C.-B.	443 700	483 900	9 %
<b>Sous-total – marchés de résidents</b>	<b>539 800</b>	<b>585 100</b>	<b>8 %</b>
MARCHÉS DE VISITEURS	2024	PRÉV. 2029	
Grand Victoria, C.-B.	4 970 500	5 551 300	12 %
Comté de Clallam, Wash.	1 372 300	1 515 000	10 %
Seattle, Wash. (est. 1 %)		442 000	-
<b>Sous-total – marchés de visiteurs</b>	<b>6 342 800</b>	<b>7 500 300</b>	<b>18 %</b>
<b>TOTAL</b>	<b>6 882 600</b>	<b>8 093 400</b>	<b>18 %</b>

Sources : Environics Analytics, Destination Greater Victoria, Washington State Tourism, Conference Board du Canada, estimations de CBRE

## Comportements des marchés de visiteurs pour les expériences offertes dans le corridor Juan de Fuca

En se fondant sur les segments de voyageurs de Destination Canada, les **explorateurs plein air** représentent un potentiel important de fréquentation future du corridor Juan de Fuca. Ce segment représente **environ 12 % des voyageurs canadiens et 13 % des voyageurs américains**, selon les travaux de recherche de Destination Canada.

Avec un marché total estimé à 8,1 millions de visiteurs pour le corridor Juan de Fuca d'ici 2029, les statistiques de Destination Canada suggèrent qu'**environ 1 million de visiteurs seraient potentiellement intéressés par les expériences offertes dans le corridor touristique.**

Les autres marchés étrangers cibles pour le segment des explorateurs plein air à prendre en compte pour les activités de marketing de demain sont l'Australie (13 % de la population), la Chine (23 %), l'Allemagne (14 %), la France (13 %), le Japon (7 %) et le Mexique (15 %).

Hurricane Ridge



# STRATÉGIE DU CORRIDOR TOURISTIQUE

## Introduction

L'équipe CBRE-PG prend acte des nombreuses recherches et planifications de qualité déjà réalisées sur les thèmes du tourisme régénérateur et de la croissance du secteur touristique dans certaines parties du corridor Juan de Fuca.

La vision, les valeurs et les objectifs constituent les fondements de la stratégie du corridor touristique Juan de Fuca. Ils s'appuient sur les conclusions de ces documents de référence et proposent la meilleure voie à suivre pour développer un tourisme régénérateur au profit de tous ceux qui vivent dans le corridor.

## Vision

***Le corridor touristique Juan de Fuca sera un lieu prospère, relié par des expériences touristiques durables qui apportent des retombées positives à tous ceux qui y vivent.***

## Objectifs

- 1. Améliorer les relations transfrontalières**  
Renforcer les liens physiques, culturels et technologiques entre le Canada et les États-Unis pour faire du corridor une destination unifiée. La collaboration entre les deux rives du détroit permettra de mettre en valeur la biorégion commune et de renforcer la résilience économique, écologique et des communautés.
- 2. Renforcer les transports et les liens culturels**  
Développer des options de transport durables (traversiers, sentiers multimodaux, transports en commun zéro émission) et approfondir les échanges culturels entre les communautés autochtones et non autochtones afin que les visiteurs puissent découvrir la région comme un tout interconnecté.
- 3. Accroître la notoriété du corridor**  
Promouvoir la beauté naturelle, le patrimoine autochtone et l'esprit communautaire du corridor en vue d'attirer des voyageurs partageant les mêmes valeurs et recherchant des expériences enrichissantes, fondées sur le respect.
- 4. Soutenir les écosystèmes touristiques**  
Appuyer les entreprises locales, les exploitants autochtones, les artistes, les guides et les groupes de conservation grâce à des possibilités de renforcement des capacités et de leadership inclusif, de façon à créer une économie touristique flexible et régénératrice.
- 5. Souligner les valeurs des communautés locales**  
Veiller à ce que le tourisme reflète les priorités des résidents (intendance, authenticité et fierté locale) afin que la croissance renforce le caractère communautaire plutôt que de le dénaturer.
- 6. Obtenir un financement durable**  
Rechercher des sources de financement diversifiées et innovantes pour soutenir les infrastructures, les programmes et les partenariats en vue de garantir un développement à long terme sans compromettre les principes régénérateurs.
- 7. Renforcer la collaboration entre partenaires**  
Favoriser la confiance, le leadership conjoint et la prise de décision en commun entre communautés, tribus, entreprises et secteurs, bâtissant ainsi une véritable « communauté de communautés ».
- 8. Améliorer le rendement du capital investi**  
Viser des résultats à la fois financiers et sociaux, mesurant la réussite à l'aune du dynamisme culturel, de la santé environnementale du bien-être des communautés et de la croissance économique.



Lac Crescent en automne © Marsha Massey



Première Nation Pacheedaht

## Valeurs fondamentales

### Régénération : revitaliser les communautés et l'environnement

La régénération va au-delà de la préservation; elle vise à restaurer et à enrichir activement les systèmes naturels, culturels et sociaux du détroit de Juan de Fuca. Ce système vivant exige une intendance, de la créativité et un changement de paradigme, soit de passer de la consommation à la contribution. Les projets, les partenariats et les expériences offertes aux visiteurs devraient mettre en valeur le détroit et renforcer la vitalité de ses eaux, de ses terres, de ses espèces, de ses cultures et de ses récits dans la perspective d'un avenir résilient. Il sera essentiel de reconnaître les risques climatiques associés au développement et d'intégrer les évaluations prospectives pour assurer la mise en œuvre stratégique réussie du corridor touristique Juan de Fuca.

### Réconciliation : relier les communautés canadiennes, américaines et autochtones

La réconciliation doit être centrale, et non symbolique. Guidées par les savoirs, la gouvernance et les traditions autochtones, les initiatives touristiques doivent soutenir activement les expériences autochtones, respecter les sites sacrés et veiller à ce que les communautés autochtones tirent profit des retombées économiques. Une véritable réconciliation permet de surmonter les divisions historiques et favorise une intendance collective dans toute la biorégion.

### Préservation de la biorégion

Le détroit constitue un système interconnecté de bassins versants, de forêts, de rivages et de communautés qui transcendent les frontières politiques. Adopter une approche biorégionale implique d'agir en tant que parties prenantes de ce système, en veillant à ce que le tourisme, l'éducation et le développement soient en phase avec ses dynamiques naturelles et ses besoins.

### Respect des résidents

Les populations locales sont des intendants et des dépositaires de la culture, et non de simples parties prenantes. Les initiatives fructueuses doivent être conçues avec les communautés de manière à améliorer la qualité de vie et à réguler la croissance afin de préserver l'identité et le tissu social. La confiance et la participation sont essentielles à la régénération.

### Accessibilité et inclusion

Une destination régénératrice doit intégrer l'accessibilité et l'inclusivité dès sa conception. Les infrastructures, les transports, l'hébergement et les sentiers doivent accueillir toutes les personnes, quelles que soient leurs capacités. L'inclusion sociale garantit que tous les visiteurs, peu importe leurs origines, se sentent en sécurité, respectés et valorisés, ce qui élargit la portée du corridor tout en respectant les principes de justice, de dignité et de bien-être des communautés.

# Piliers stratégiques : ce que nous construirons ensemble

## Accès et mobilité durable

L'amélioration de l'accès durable est essentielle pour la réussite du corridor. Des solutions multimodales à faibles émissions (réseaux de vélos électriques, liaisons par traversier et navettes fluviales) permettront de relier les communautés, de réduire l'empreinte environnementale et d'encourager des déplacements plus lents et plus responsables. La mobilité devient ainsi une composante à part entière de l'expérience des visiteurs, favorisant l'équité, les moyens de subsistance et l'intendance environnementale.

## Terres et traditions autochtones

Le détroit est le territoire ancestral des peuples autochtones qui en sont les intendants depuis des millénaires. Le leadership et la transmission des récits autochtones seront au cœur de la démarche, et les Nations T'Sou-ke, Pacheedaht, Beecher Bay, Lower Elwha S'Klallam, Jamestown S'Klallam et Makah doivent être mobilisées en tant que partenaires de premier plan. La cartographie du patrimoine culturel, les expériences autochtones et la mise en commun des savoirs permettront d'ancrer le tourisme dans le respect, la réconciliation et la sagesse locale.

## Arts, cultures et patrimoine

La culture transforme les paysages en terres ancestrales chargées d'histoire. Les festivals, les expositions et les échanges artistiques renforceront les liens transfrontaliers, animeront les espaces publics et préserveront le patrimoine. Investir dans des lieux d'accueil et des outils de mise en récit fera en sorte que les expressions culturelles de la région demeurent vivantes, dynamiques et accessibles.

## Écotourisme et tourisme éducatif

Les paysages du corridor invitent à un tourisme qui suscite émerveillement et responsabilité. La plongée sur épaves, le surf hivernal et la cueillette de champignons peuvent être combinés avec des activités de sensibilisation à la conservation, de sciences participatives et de transmission des savoirs autochtones, transformant ainsi les visiteurs en acteurs engagés pour la préservation des terres et des eaux de la région.



Shirley Delicious, Shirley (Colombie-Britannique)

## Orientation

Le système d'orientation guidera les visiteurs au fil des paysages et des récits, et non pas uniquement vers des destinations. Des systèmes physiques et numériques intégrés relieront les territoires autochtones, les habitats protégés, le cœur des villages et les plages secrètes, favorisant ainsi une exploration respectueuse et un engagement plus profond avec la biorégion.

# Objectifs des piliers : de la vision à l'action

## Accès et mobilité durable

- Développer des transports multimodaux à zéro émission.
- Améliorer les infrastructures et l'accessibilité.
- Investir dans les liaisons et les équipements afin de faciliter l'accès des visiteurs aux sites naturels et culturels remarquables de Juan de Fuca.
- Créer des accès à des espaces naturels sous-exploités et prêts à accueillir des visiteurs.

## Terres et traditions autochtones

- Collaborer avec les communautés locales et autochtones afin de garantir des expériences authentiques.
- Améliorer la qualité de l'offre touristique en respectant la nature et la culture.
- Promouvoir des visites guidées culturelles et dans la nature, notamment les randonnées, le canot traditionnel, la narration d'histoires et les promenades en forêt ancienne.
- Enrichir les expériences existantes par l'interprétation des cultures, des langues et de l'histoire autochtones.
- Associer des activités de bien-être (p. ex. yoga, promenades en forêt) aux savoirs et traditions culturels.
- Encourager la participation à des festins autochtones de saumon, à des dégustations de plats traditionnels et à des récits culinaires.
- Investir dans l'installation de mâts totémiques et d'œuvres d'art autochtones dans les espaces publics et les musées.
- Développer et concevoir conjointement des ateliers animés par des artistes autochtones permettant aux visiteurs de participer à des activités de sculpture, de tissage ou de peinture.
- Participer à des événements communautaires tels que le festival du crabe dormeur, qui propose des cérémonies d'accueil tribales, des séances de contes et des présentations des traditions autochtones liées aux produits de la mer.

## Arts, cultures et patrimoine

- Favoriser, de part et d'autre, la découverte et l'intérêt pour la richesse des offres culturelles respectives, du Sequim Community Orchestra au Sooke Philharmonic et du Makah Cultural and Research Center Museum au Sooke Region Museum and Visitor Centre.

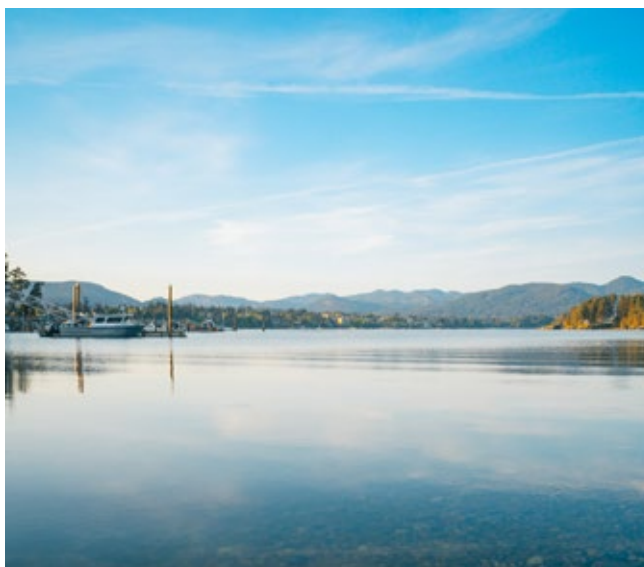
## Écotourisme et tourisme éducatif

- Stimuler le développement de nouveaux sentiers de randonnée et de nouvelles excursions et activités de plein air.
- Accroître l'offre de visites organisées pour l'observation des orques, des baleines à bosse, des baleines grises et d'autres espèces marines dans le détroit de Juan de Fuca.
- Développer les excursions d'observation de la faune et multiplier les possibilités d'exploration du littoral et de la forêt pluviale par voie maritime.
- Offrir aux visiteurs davantage d'options pour une découverte active du corridor.

## Services aux visiteurs

- Permettre aux touristes de planifier plus facilement leurs séjours.
- Encourager la découverte de lieux moins connus mais uniques de la région.
- Améliorer les ressources d'information.
- Faciliter l'accès aux itinéraires transfrontaliers grâce à des partenariats avec des homologues américains.
- Intégrer la signalisation et les récits de part et d'autre de la frontière.
- Mettre en place un système d'orientation physique et numérique homogène.
- Mettre en évidence les sentiers accessibles, les voies cyclables et les zones sensibles à éviter pour faciliter les déplacements et l'intendance.

Sooke



## Indicateurs clés de rendement possibles

	INDICATEUR CLÉ DE RENDEMENT	INDICATEUR
<b>SOCIAL</b>	Mobilisation des communautés autochtones	Variation annuelle (en %) du nombre de réunions, d'ententes, de partenariats formels et d'initiatives touristiques développées conjointement avec les nations et tribus autochtones.
	Opinion des résidents à l'égard du tourisme	Variation annuelle (en %) du nombre de résidents exprimant une opinion positive ou négative sur les conséquences du tourisme (résultats du sondage sur l'opinion des résidents).
	Indice de bien-être des communautés	Résultat composite issu de sondages annuels menés auprès des résidents sur la santé, la sécurité et la cohésion sociale.
	Accessibilité des expériences touristiques	Variation annuelle (en %) du nombre d'entreprises touristiques respectant les normes d'accessibilité (p. ex. accès pour les personnes en fauteuil roulant, services multilingues).
	Préservation du patrimoine culturel	Variation annuelle (en %) du nombre de sites patrimoniaux nouveaux et existants activement entretenus ou restaurés grâce au financement du tourisme.
	Participation aux événements locaux	Variation annuelle (en %) de la fréquentation des événements culturels communautaires et autochtones soutenus par le tourisme.
	Participation des jeunes au tourisme	Variation annuelle (en %) du nombre de jeunes de moins de 25 ans prenant part à des programmes d'emploi, de formation ou de bénévolat dans le secteur du tourisme. Nombre de stages.
	Inclusion sociale et diversité	Variation annuelle (en %) de la proportion de personnes travaillant dans le secteur touristique issues de groupes sous-représentés (femmes, autochtones, nouveaux arrivants, minorités visibles, personnes âgées).
<b>ÉCONOMIQUE</b>	Croissance des entreprises touristiques autochtones	Variation annuelle (en %) du nombre d'entreprises touristiques autochtones dans le corridor.
	Taux d'emploi en tourisme	Variation annuelle (en %) du nombre total d'emplois directs et indirects générés par le tourisme, ventilé par groupe démographique.
	Retombées économiques locales	Variation annuelle (en %) des économies réalisées par les ménages grâce aux taxes payées par les visiteurs.
	Développement des petites entreprises	Variation annuelle (en %) du nombre de nouvelles licences commerciales attribuées dans le secteur du tourisme.
	Investissements liés au tourisme	Variation annuelle (en %) de la valeur financière des investissements publics et privés dans les infrastructures et services touristiques.

	INDICATEUR CLÉ DE RENDEMENT	INDICATEUR
ÉCONOMIQUE	Réduction de la saisonnalité	Variation (en %) du nombre de visiteurs mensuels en dehors de la haute saison (hausse pendant l'intersaison et la basse saison) ou comparaison entre l'intersaison/basse saison et la haute saison.
	Durée moyenne du séjour	Variation (en %) du nombre moyen de nuitées par visiteur dans le corridor.
	Formation et perfectionnement de la main-d'œuvre	Variation (en %) du nombre de personnes travaillant dans le secteur touristique et ayant reçu chaque année une formation certifiée ou un perfectionnement professionnel, ou du nombre d'entreprises ayant suivi une formation sur les pratiques durables.
ENVIRONNEMENTAL	Initiatives d'intendance menées par les Autochtones	Variation annuelle (en %) du nombre de projets d'intendance environnementale menés entièrement ou conjointement par des communautés autochtones.
	Superficie des espaces naturels protégés	Variation annuelle (en %) de la superficie terrestre et marine du corridor bénéficiant d'un statut officiel de conservation ou de protection.
	Indice de santé de la biodiversité	Variation annuelle (en %) des populations d'espèces représentatives ou de la qualité des habitats (mesurée par des relevés sur le terrain) ou du nombre de baleines observées.
	Empreinte carbone par visiteur	Variation annuelle (en %) des émissions moyennes de gaz à effet de serre (kg de CO <sub>2</sub> ) par visiteur, incluant le transport et l'hébergement.
	Taux de valorisation des déchets	Variation annuelle (en %) du volume ou de la masse des déchets liés au tourisme détournés de la mise en décharge (recyclage, compostage).
	Qualité de l'eau sur les sites de référence	Variation annuelle (en %) de la conformité aux normes de qualité de l'eau sur les sites surveillés (respect et dépassement des normes).
	Adaptation aux transports durables	Variation annuelle (en %) du nombre de visiteurs utilisant des modes de transport à faibles émissions ou des mobilités actives (p. ex. vélos électriques, traversiers électriques, navettes).
	Sensibilisation des visiteurs à la conservation	Variation annuelle (en %) du nombre d'exploitants touristiques qui sensibilisent activement les visiteurs à l'environnement et à l'intendance.

# PLAN D'INVESTISSEMENT POUR LE CORRIDOR TOURISTIQUE

## Approche du plan d'investissement

Pour que le corridor touristique Juan de Fuca devienne véritablement le territoire florissant décrit dans la vision, relié par des expériences touristiques durables qui profitent à tous ceux qui y vivent, les recherches et les consultations ont avant tout mis en évidence **la nécessité d'aligner le développement des expériences et des infrastructures sur les piliers stratégiques**. Il a été déterminé que l'investissement pouvait permettre de combler certaines lacunes et de lever certains obstacles en créant des liens. Il s'agit notamment de solutions de transport multimodal pour relier les différents lieux du corridor ainsi que d'une attraction ou d'un lieu de rassemblement pour renforcer les liens culturels, sociaux et écologiques.

Outre la création de liens, on a également tenu compte des principes suivants pour déterminer les occasions d'investissement touristique opportunes pour le corridor touristique Juan de Fuca :

- Repérer les occasions d'attirer le marché profondément investi des « explorateurs plein air » tout en fidélisant les visiteurs existants et en suscitant l'intérêt de nouveaux visiteurs.
- Repérer les lacunes qui pourraient se transformer en occasions pour le secteur privé ou pour des partenariats public-privé.
- Sélectionner les occasions qui présentent des liens susceptibles de profiter durablement aux résidents et aux visiteurs.
- Privilégier les projets pouvant être réalisés par étapes ou améliorés dans le temps, avec un fort potentiel de croissance à l'avenir.
- Regrouper les projets en vue d'accroître leur attractivité pour les investisseurs et créer des solutions de financement combiné.
- Veiller à ce que les occasions de développement offrent des rendements élevés pour les investisseurs potentiels et des retombées économiques pour les communautés.
- S'appuyer sur les valeurs communes du corridor touristique de la biorégion Juan de Fuca : **régénération, réconciliation, respect des résidents**.

## Recensement des occasions d'investissement touristique

Le processus de recensement des occasions a consisté à évaluer l'inventaire des attraits et expériences touristiques du corridor, puis à analyser les lacunes, l'opinion des résidents et des exploitants, les objectifs stratégiques du corridor, les marchés cibles selon la segmentation des voyageurs de Destination Canada et le niveau actuel de demande touristique dans le corridor et ses environs.

On a consulté divers détenteurs de droits et parties prenantes pour recueillir des avis sur les nouvelles occasions de développement touristique et d'expériences, les partenariats et formes de propriété ou de gestion possibles ainsi que les emplacements potentiels pour de nouveaux attraits touristiques dans le corridor Juan de Fuca. On a établi une liste restreinte de vingt-sept (27) occasions touristiques, regroupées en **douze (12) types d'attraits**.

© Wibke Helfrich



## Liste restreinte des occasions d'investissement touristique

N°	OCCASION	TYPE D'ATTRAIT
1	Centre de villégiature écologique	Hébergement
2	Auberge/hôtel à services limités	Hébergement
3	Centre de villégiature axé sur le yoga	Hébergement/spas et centres de bien-être
4	Développement de festivals (bluegrass, littérature, méduses, crabes/produits de la mer)	Arts, cultures et patrimoine
5	Centre des arts multiculturels	Arts, cultures et patrimoine
6	Développement de musées (agrandissement/amélioration)	Arts, cultures et patrimoine
7	De la ferme à la table/expériences culinaires innovantes/ateliers pratiques	Gastronomie
8	Développement et connexion de pistes cyclables transfrontalières	Pistes cyclables et connexions pour vélos classiques et électriques
9	Attraction écotouristique (passerelle, pont suspendu, etc.)	Écotourisme et tourisme éducatif
10	Centre de formation marine	Écotourisme et tourisme éducatif
11	Centre communautaire (espaces de bureaux, d'exposition, de réunion et d'événements)	Sites d'événements/espace de rassemblement
12	Centre des arts de la scène West Shore	Sites d'événements/espace de rassemblement
13	Boutique communautaire d'artisanat autochtone	Commerce expérientiel/tourisme autochtone
14	Commerce en bord de mer et promenade	Commerce expérientiel/infrastructures
15	Catamaran/taxi maritime/tourisme nautique	Transport multimodal
16	Vols nolisés directs vers les communautés de Juan de Fuca	Transport multimodal

N°	OCCASION	TYPE D'ATTRAIT
17	Location de vélos électriques et infrastructures cyclables (abris, supports à vélos, etc.)	Transport multimodal
18	Trolleybus électrique	Transport multimodal
19	Service de traversier pour passagers vers les communautés centrales (électrique)	Transport multimodal
20	Transport aérien depuis la mer (hélicoptères, hydravions, etc.)	Transport multimodal
21	Service de navette (à l'intérieur et à l'extérieur du corridor)	Transport multimodal
22	Cueillette de champignons (et autres expériences de créneau)	Nature et plein air
23	Centre de santé holistique	Spas et centres de bien-être
24	Spa nordique	Spas et centres de bien-être
25	Collège Westcoast Adventure – Spa/sauna flottant	Spas et centres de bien-être
26	Signalisation collaborative (noms autochtones, déplacements simplifiés)	Orientation et signalisation
27	Cartographie environnementale homogène	Orientation et signalisation

Il a été établi qu'une seule occasion d'investissement serait nécessaire par type d'attrait, afin de proposer un ensemble complémentaire de projets et d'options d'investissement. Les **six (6) occasions d'investissement touristique** suivantes et leurs types d'attraits associés ont été sélectionnés par l'équipe de projet et validés pour évaluation par les partenaires, les détenteurs de droits et les parties prenantes du corridor :

1. **Expériences touristiques autochtones (diverses)**
2. **Centre des arts et de la culture**
3. **Centre marin biorégional (attraction écotouristique et éducative)**
4. **Pistes cyclables et connexions pour vélos classiques et électriques**
5. **Traversier électrique pour passagers**
6. **Orientation et cartographie numérique**

# Évaluation des occasions d'investissement touristique

Les six occasions ont été évaluées à l'aide d'une matrice d'évaluation des occasions d'investissement touristique, personnalisée pour l'étude, en fonction des critères établis dans l'approche du plan d'investissement. Les principaux angles d'analyse utilisés pour évaluer chaque occasion (appelée « projet » dans le tableau ci-dessous), en tenant compte des retombées économiques importantes pour les résidents et de l'attrait pour les visiteurs profondément investis, sont présentés ci-dessous.

## Critères d'évaluation des occasions d'investissement touristique

ANGLE D'ANALYSE	CRITÈRES ÉVALUÉS
<b>Potentiel d'investissement du secteur privé</b>	<p>Le projet présente-t-il une forte probabilité d'attirer des investissements du secteur privé?</p> <p>Un porteur de projet a-t-il été désigné?</p> <p>Quel niveau d'investissement en capital le projet nécessite-t-il? (Élevé, moyen, faible)*</p> <p>Le projet est-il admissible à des financements régionaux ou provinciaux/étatiques?</p> <p>Le projet est-il propice à l'investissement à court ou moyen terme?</p>
<b>Site et emplacement</b>	<p>Un site est-il disponible pour le projet ou des sites pourraient-ils le devenir?</p> <p>Quel niveau de besoins en infrastructures publiques le projet nécessite-t-il? (Élevé, moyen, faible)*</p> <p>Le projet peut-il être développé dans un emplacement attractif et visible depuis la route ou à proximité d'autres pôles d'attraction?</p> <p>Le ou les sites sont-ils faciles à développer avec des contraintes limitées (p. ex. : modifications du zonage)</p>
<b>Faisabilité commerciale et financière</b>	<p>Le projet répond-il à un besoin du marché? (Niveau de concurrence)</p> <p>Le projet peut-il fonctionner toute l'année ou prolonger la saison touristique?</p> <p>Le projet est-il potentiellement viable économiquement?</p> <p>Le projet peut-il produire des retombées économiques importantes et des effets d'entraînement dans plusieurs communautés du corridor?</p>
<b>Attrait pour les résidents et les visiteurs, et facteurs de durabilité</b>	<p>Le projet favorise-t-il la création de forfaits ou d'offres groupées?</p> <p>Le projet peut-il prolonger la durée de séjour des visiteurs?</p> <p>Le projet attire-t-il les résidents et générera-t-il de la demande de leur part?</p> <p>Le projet aura-t-il peu ou pas de conséquences négatives sur l'environnement naturel?</p> <p>Le projet peut-il s'intégrer aux expériences existantes et contribuer à leur développement?</p>

La note totale de chacune des 12 occasions a été obtenue en multipliant la note attribuée à l'occasion par la pondération de chaque critère, pour un maximum de 275 points. Pour ce qui est du niveau d'investissement en capital, une note élevée correspond à un coût en capital réduit, tandis qu'une note basse indique un coût en capital élevé. Pour ce critère, la note maximale possible était de cinq points. De la même manière, pour les besoins en infrastructures, une note élevée reflète un niveau limité de besoins, tandis qu'une note basse indique des besoins importants, nécessitant souvent l'intervention du secteur public.

Sur la base de l'analyse préliminaire du contexte global, des résultats de la matrice d'évaluation et des conclusions de l'atelier sur les occasions, les occasions d'investissement touristique suivantes se sont démarquées :

1. **Service de traversier électrique pour passagers**
2. **Développement de pistes cyclables et de connexions pour vélos classiques et électriques**
3. **Centre marin biorégional**

French Beach



# Analyse globale de faisabilité des trois principales occasions d'investissement touristique

## OPTION 1

### Service de traversier électrique pour passagers : des liaisons propres

#### Concept

Ce concept consiste à développer un service de traversier électrique à grande vitesse pour passagers, reliant les communautés du corridor Juan de Fuca à Victoria, en Colombie-Britannique, puis, à terme, traversant le détroit pour desservir les communautés du corridor dans l'État de Washington. Le concept de traversier électrique s'inscrit directement dans le pilier stratégique **Accès et mobilité durable**, puisqu'il offre une solution de mobilité à faibles émissions visant à améliorer l'accessibilité tout en réduisant les pressions environnementales. Il contribue également à faciliter l'accès à des zones naturelles moins connues, mais prêtes à être exploitées pour le marché touristique (p. ex. Port Renfrew et le territoire de la Nation Pacheedaht en Colombie-Britannique ainsi que Neah Bay dans l'État de Washington), établissant ainsi des liens avec les piliers **Terres et traditions autochtones** et **Orientation**. Ce concept améliore donc non seulement la connectivité pour les visiteurs, grâce au transport physique, à l'écotourisme et au tourisme éducatif, mais aussi pour les résidents du corridor, en s'appuyant sur les valeurs communes du corridor touristique de la biorégion Juan de Fuca : régénération, réconciliation, respect des résidents.

Plusieurs exploitants et fournisseurs participent actuellement au développement de lignes de traversiers carboneutres dans le nord-ouest du Pacifique. Cependant, comme ce service repose sur de nouvelles technologies, l'équipe de projet recommande de développer des partenariats avec des entreprises fournissant des services de transport électrique nolisé par d'autres modes de transport (p. ex. par voie aérienne). Le maintien de la connexion existante assurée par la ligne de traversier Black Ball et le Victoria Clipper sera également essentiel, car ils opèrent les liaisons maritimes au sein du corridor Juan de Fuca (du port de Port Angeles au centre de transport de Victoria, en Colombie-Britannique) et peuvent accueillir à bord les vélos classiques et électriques.

Les traversiers électriques pour passagers représentent la technologie de pointe dans l'industrie maritime : en remplaçant les moteurs diesel traditionnels par des solutions de recharge alimentées par batterie, on réduit les émissions, on diminue les coûts d'exploitation et on offre un trajet plus silencieux aux passagers. Les traversiers conventionnels ont tendance à produire une



Belvédère de Hurricane Ridge © John Gussman, gracieusement fournie par l'Olympic Peninsula Visitor Bureau

pollution atmosphérique, aquatique et sonore qui nuit non seulement au confort des passagers, mais aussi à la vie marine dans une biorégion. D'un point de vue économique, les traversiers classiques entraînent également des coûts de carburant plus élevés. De plus, l'exploitation des traversiers et des terminaux associés est souvent très coûteuse à maintenir et peut nécessiter des délais plus longs pour se conformer aux normes de sécurité, notamment en raison de structures vieillissantes.

#### Influences locales sur l'offre et la demande

La demande pour un traversier électrique inclura à la fois les visiteurs et les résidents du corridor touristique Juan de Fuca. Le ministère des Transports et de l'Infrastructure de la Colombie-Britannique fournit de l'information publique sur les volumes de trafic quotidiens dans toute la province. Le dernier décompte moyen quotidien du trafic routier sur la route 14 pendant les mois d'été date de 2018 et fait état d'une demande pouvant atteindre 19 000 véhicules, qui tombe à environ 3 000 véhicules se rendant à Shirley, en Colombie-Britannique, et à 1 525 à China Beach sur la route 14, pendant la même période (92 % du trafic quotidien de Sooke). Bien que le nombre de véhicules ait fluctué depuis 2018, compte tenu de la dégradation des infrastructures routières et de l'érosion au cours des six dernières années, on ne s'attend pas à ce que les chiffres aient considérablement augmenté par rapport aux sommets enregistrés en 2018. Selon toute apparence, la route 112 dans l'État de Washington connaît des problèmes routiers semblables entre Sequim et Neah Bay. On peut donc en conclure qu'il existe une demande considérable pour des modes de transport supplémentaires dans le corridor.



Soul Creek Lodge propriété située sur les terres de la Nation Pacheedaht et appartenant à celle-ci

Plusieurs options permettent déjà de parcourir l'ensemble du corridor Juan de Fuca. Certaines offrent un service régulier, tandis que d'autres nécessitent une réservation pour des itinéraires sur mesure et peuvent être assez coûteuses.

- **Services de traversier**

- Exemple : Le **MV Coho (ligne de traversier Black Ball)** est un traversier classique pouvant embarquer 1 000 passagers et jusqu'à 115 véhicules. Il constitue la seule liaison maritime directe au sein du corridor Juan de Fuca, offrant une connexion de longue date unique. Le traversier assure un service quotidien toute l'année entre Port Angeles, dans l'État de Washington, et Victoria, en Colombie-Britannique.

- **Hydravions et autres services aériens**

- Exemple : **Harbour Air** possède la plus grande flotte d'hydravions d'Amérique du Nord et l'une des plus importantes au monde, avec plus de 115 vols quotidiens vers 12 destinations sur la côte ouest (11 en Colombie-Britannique et 1 dans l'État de Washington). Harbour Air assure des services réguliers entre Vancouver et Victoria, en Colombie-Britannique, et entre Vancouver et Seattle, dans l'État de Washington. Le service propose également des vols nolisés (capacité de 10 personnes), avec contrôle douanier effectué avant l'embarquement.

- **Taxis maritimes**

- Divers exploitants proposent des services non réglementés entre les petites communautés (p. ex. Sooke et East Sooke).

- **Véhicules de location hybrides**

- Compte tenu de l'importance accordée aux déplacements responsables dans le corridor, les véhicules électriques et hybrides constituent une autre option viable.

## Programme d'installations et coûts d'investissement estimés

À commencer par une liaison en Colombie-Britannique entre le Grand Victoria, Sooke et Port Renfrew, un programme d'installations adéquat pourrait comprendre :

- **Deux traversiers électriques pour passagers de 12 places** (permettant plusieurs allers-retours quotidiens), dotés de restauration légère (boissons et collations), d'une boutique de souvenirs, de modules de transport pour vélos classiques et électriques, de toilettes, etc.
- **Deux terminaux passagers** dans les ports en eau profonde de Sooke et de Port Renfrew, équipés de bornes de recharge électriques, de bureaux de contrôle frontalier, de toilettes, etc.

On estime que les coûts d'investissement préliminaires s'élèveraient à **10 millions de dollars**, incluant le coût au débarquement des navires, les coûts de démarrage et de développement des terminaux, mais excluant les besoins en infrastructures des services frontaliers.

Les sources de financement potentielles pour ce type d'occasion d'investissement peuvent aller de subventions publiques générales à des programmes sectoriels spécifiques ainsi qu'à des sources privées non traditionnelles. Voici quelques-unes de ces sources :

- Coast Collaborative
- Développement économique Canada pour le Pacifique (PacifiCan) – agence fédérale de développement économique pour la Colombie-Britannique
- Ocean Networks Canada
- Island Coastal Economic Trust (ICET) – programme d'investissement et d'innovation
- Investisseurs providentiels
- Agences environnementales
- Fondation McConnell – communautés, réconciliation et changements climatiques
- Banque de développement du Canada

## Prévisions préliminaires relatives au marché et aux recettes

La réalisation du projet pilote et de l'étude de faisabilité complète devrait prendre environ un an. La construction et l'acquisition des navires, le recrutement du personnel ainsi que l'élaboration des itinéraires devraient prendre au moins deux à trois ans supplémentaires.

Dans l'hypothèse d'une saison d'exploitation de 210 jours (principalement d'avril à novembre) et de deux navires de 12 places effectuant chacun 6 traversées par jour, le nombre maximal de passagers par saison s'élèverait à environ 30 200. Avec un taux d'utilisation de 75 %, cela représenterait un **volume estimé de 23 000 passagers** pour la première année d'exploitation.

En 2023, les visiteurs à Victoria ont dépensé en moyenne 102 dollars canadiens en transport au cours de leur séjour (hors billets d'avion); toutefois, cette moyenne tient compte à la fois des voyages d'une journée et des séjours avec nuitée. À titre de comparaison, les tarifs d'hydravion entre Vancouver et Victoria, en Colombie-Britannique, varient entre 99 et 459 dollars canadiens pour un aller simple (moyenne de 280 dollars). Si on suppose un tarif adulte effectif de 250 dollars canadiens (en tenant compte des réductions et des forfaits) reflétant la valeur ajoutée d'un service plus rapide et plus fréquent entre Victoria et Port Renfrew, les recettes potentielles totales sont estimées à environ **6 millions de dollars pour la première année d'exploitation.**

MV Coho - Traversier Black Ball



## Réflexions sur le développement

Le nombre de promoteurs privés actifs dans les technologies vertes appliquées au transport maritime demeure limité. Il est recommandé que le comité directeur entame le processus d'attraction des investissements en sollicitant les exploitants et les fournisseurs intéressés, tels que Future Marine, Greenline Ferries, Hullo Ferries, Artemis, etc., afin de déterminer leur niveau d'intérêt pour le projet. Il sera également nécessaire de travailler en étroite collaboration avec les communautés locales en vue de recueillir leur intérêt et leur adhésion au projet, dans la mesure où le processus impliquera des infrastructures maritimes publiques et des investissements publics.

Pendant ce processus, il est recommandé que le comité directeur continue de favoriser les relations avec les services d'hydravions ou de transport aérien électrique pour permettre la traversée du détroit (Harbour Air, Kenmore Air, Helijet, etc.) et de collaborer étroitement avec le service de traversier Black Ball en vue de maintenir la liaison essentielle qu'il continue d'offrir.

Un promoteur susceptible d'investir dans un service de traversier électrique pour passagers aurait besoin d'un appui considérable de la part des communautés locales du corridor touristique Juan de Fuca et devrait probablement envisager des possibilités de financement public (p. ex. des subventions provinciales ou fédérales) favorisant les transports écologiques. Les étapes suivantes décrivent un processus type du point de vue d'un investisseur :

- Entamer le processus de collaboration avec les administrations municipales et les dirigeants autochtones afin de déterminer l'intérêt pour un service de traversier électrique pour passagers.
- Obtenir une subvention ou d'autres sources de financement pour acheter un navire existant auprès d'un fournisseur réputé (p. ex. Artemis Technologies), élaborer un itinéraire potentiel et mener un projet pilote pendant une courte période (un à trois mois) en Colombie-Britannique entre Victoria et Sooke et entre Sooke et Port Renfrew.
- Compte tenu du caractère très risqué de l'itinéraire aller-retour complet, le coût estimé de la mise en place de la liaison et de la réalisation de l'essai pilote est de 50 000 dollars (coût ponctuel).
- Le coût comprend le recrutement de l'équipage, du pilote et du personnel d'entretien. Ces personnes pourraient être recrutées auprès d'un exploitant de traversier ou de transport maritime existant.

Si les résultats sont concluants, il conviendra de réaliser une étude de faisabilité complète, dont le coût est estimé à environ 500 000 dollars, afin de déterminer :

- le nombre de navires nécessaires;
- la taille appropriée de chaque navire (p. ex. 12 places);
- le calendrier des traversées quotidiennes pendant la saison d'exploitation maximale;
- le plan tarifaire;
- le budget prévisionnel complet sur 10 ans;
- le plan d'investissement.

Lors de la réalisation de l'étude de faisabilité complète, un promoteur pourrait envisager la mise en place d'un service de traversier électrique standard (par opposition à un service à grande vitesse) pour transporter les visiteurs au sein d'une ou plusieurs communautés, par exemple d'un bout à l'autre de Sooke. Ce processus, qui pourrait être achevé en deux ans avec un budget compris entre 1 et 2 millions de dollars selon les estimations, pourrait être réalisé en utilisant des navires existants, qui sont beaucoup plus faciles à obtenir que des navires à grande vitesse. Le promoteur devrait également entrer en discussion avec la ville de Port Angeles ainsi que d'autres ports potentiels dans l'État de Washington pour définir les conditions requises pour le lancement d'un service transfrontalier.

**REMARQUE :** *Le montant de 1 à 2 millions de dollars n'est pas inclus dans l'investissement estimé de 10 millions de dollars pour les deux traversiers électriques à grande vitesse et les infrastructures et services associés.*

## Réflexions sur la résistance et l'adaptation au climat

### COURT TERME (de 1 à 3 ans)

- Ajouter des systèmes de communication de secours, une signalisation de déviation claire et des abris aux points de transport (traversier, avion, bus).
- Adopter les pratiques exemplaires en matière de drainage des voies de circulation, de stabilisation des pentes, de pare-feu et de protection du littoral.
- Afficher une carte publique indiquant le statut des itinéraires (ouverts/partiellement ouverts/fermés), les bornes de recharge, les points d'eau, les cafés, les toilettes accessibles, les campings, les ateliers de réparation ainsi que les avis relatifs à la chaleur ou à la fumée, au vent, aux glissements de terrain, aux inondations et aux ondes de tempête et tsunamis.
- Intégrer des fils d'information sur le statut des traversiers et des vols; envoyer des alertes concernant

les itinéraires sur les sites des OMD et les applications de location.

- Créer des protocoles d'entente simples avec la ligne de traversier Black Ball, Harbour Air, BC Transit et les autorités des parcs afin de coordonner les fermetures, les déviations et les alertes aux visiteurs.
- Promouvoir l'inclusion des exploitants d'entreprises touristiques dans les cadres de planification des interventions d'urgence à l'échelle régionale et provinciale.

### LONG TERME (de 3 à 10 ans)

- Utiliser la plateforme de risque climatique pour choisir des emplacements à faible risque pour les bornes de recharge, les supports à vélos et l'orientation et la signalisation (p. ex. hors des zones inondables et loin des pentes instables).
- Adopter des conceptions résistantes au climat pour les nouveaux itinéraires, les supports à vélos, les quais ou les arrêts de navette.
- Planifier des itinéraires de recharge en cas de perturbation du service ou pour augmenter la capacité lors de grands événements.
- Plaider auprès des principaux gouvernements et organismes de financement pour qu'ils envisagent des mécanismes de soutien financier pour les exploitants d'entreprises touristiques touchés par des événements climatiques.

Renfrew Pub, Port Renfrew



## OPTION 2

### Infrastructures et location de vélos électriques : parcourir la biorégion à vélo

#### Concept

Ce concept repose sur plusieurs éléments essentiels jugés importants pour les résidents et les touristes du corridor Juan de Fuca. Il prévoit le développement de services de vélos et trottinettes électriques pour relier le district de Sooke au Grand Victoria le long du sentier Galloping Goose, en Colombie-Britannique, ainsi que les communautés situées le long du sentier Olympic Discovery entre Sequim et Port Angeles, dans l'État de Washington. Comme pour le traversier électrique, ce concept s'inscrit directement dans le pilier stratégique **Accès et mobilité durable**, puisqu'il vise à améliorer l'accessibilité tout en réduisant les pressions environnementales. Il pourrait également permettre aux utilisateurs d'accéder directement aux futurs terminaux de traversier électrique. Nécessitant une cartographie et une signalisation, ce concept est également directement lié au pilier **Orientation** et a le potentiel d'intégrer à la fois les piliers **Arts, cultures et patrimoine** et **Terres et traditions autochtones** dans le développement d'abris contre la pluie, de supports à vélos et d'autres infrastructures liées au vélo (à condition que les tribus et Premières Nations de la région soient incluses dans le processus de conception et de développement). Ainsi, le concept s'appuie sur le pilier **Écotourisme et tourisme éducatif** ainsi que sur les valeurs communes du corridor touristique de la biorégion Juan de Fuca : régénération, réconciliation, respect des résidents.

Ce type de transport multimodal pouvant accueillir un large éventail d'utilisateurs, il sera important que le service envisagé offre des options accessibles aux personnes à mobilité réduite ou présentant des blessures. Citons par exemple les vélos électriques à siège, qui disposent de sièges complets et de pédales basses, les vélos-trottinettes électriques, c'est-à-dire un mélange entre trottinette, scooter électrique et vélo (ne nécessitant généralement pas de pédaler), ou les tricycles électriques, équipés de moteurs de 500 W dans le moyeu avant. De plus, ces véhicules pourraient être utilisés toute l'année, dépendamment du climat, et bénéficieraient d'une longue saison d'exploitation dans le corridor Juan de Fuca. Ce concept est bien adapté pour répondre aux besoins récurrents des résidents ainsi qu'à ceux des visiteurs qui viennent pour une journée ou plus, en particulier les familles et les amateurs de plein air.

Compte tenu du service existant du *MV Coho* de la ligne de traversier Black Ball et de sa capacité de transport de vélos, il est possible de relier les pistes et sentiers

existants de part et d'autre du détroit. Dans l'idéal, un acteur du secteur de la micromobilité intéressé par la prestation de services transfrontaliers serait parfaitement adapté à ce type d'investissement. De nouveaux investissements publics dans les infrastructures routières contribueront à accroître la capacité du parc de vélos, de sorte que les grandes entreprises déjà en activité puissent envisager d'étendre leur service au-delà de Sooke et de Sequim vers des régions plus éloignées du corridor (par exemple, Neah Bay et Port Renfrew), pour répondre aux exigences en matière de sécurité et de sûreté. Les coûts liés à l'investissement public dans les infrastructures n'ont pas été pris en compte dans cette analyse. Toutefois, CBRE indique qu'un investissement considérable (20 millions de dollars) est déjà prévu pour la route 112 dans l'État de Washington et que les infrastructures pour les vélos électriques sont incluses dans les plans de transport à long terme pour la région de la capitale de l'île de Vancouver.

**REMARQUE :** Cette analyse repose sur l'hypothèse que les questions relatives au commerce et aux droits de douane entre le Canada et les États-Unis ne constituent plus un obstacle au moment de l'investissement.

Des services de location de vélos électriques et de libre-service sont déjà en place sur l'île de Vancouver et dans la péninsule Olympic. Par exemple, en Colombie-Britannique, la British Columbia Automobile Association (BCAA) exploite à Nanaimo le service Evolve E-Bike Share dans le cadre des services de mobilité partagée Evo et l'a récemment lancé à Langford. Des entreprises telles que Discover E-Bikes à Port Angeles et Oak Bay Bicycles

Ruby Beach



à Victoria proposent également la location de vélos électriques à la journée ou à la semaine, pour autant qu'ils soient restitués au lieu de location principal. Bien qu'il n'y ait pas de bornes de recharge le long des principaux sentiers, tels que le Galloping Goose et l'Olympic Discovery, les utilisateurs de vélos électriques peuvent recourir aux prises électriques standard dans les communautés qu'ils traversent.

## Influences locales sur l'offre et la demande

Selon les données fournies par le district régional de la capitale de la Colombie-Britannique, le nombre de cyclistes empruntant le sentier Galloping Goose de Victoria à Roche Cove dans le district de Sooke s'élevait à plus de 36 000 en 2024. Les représentants du district régional estiment qu'environ 200 vélos ont été comptabilisés à l'entrée de Port Renfrew en 2024, dont environ 50 % en juillet, et que moins de 2 % d'entre eux étaient des vélos électriques.

Compte tenu de l'intérêt pour le vélo et pour les activités en plein air et physiques, tant chez les résidents que chez les visiteurs de la Colombie-Britannique et de l'État de Washington, les vélos et trottinettes électriques permettraient d'élargir le bassin de visiteurs en incluant des membres de la famille ou des compagnons de voyage moins sportifs. Les initiatives proposées dans les domaines de l'aventure en plein air et de la culture correspondent également aux marchés cibles de Destination Canada, tout comme la possibilité de réduire les coûts par rapport à la location de véhicules, en particulier si un trajet en traversier est nécessaire.

Membres de l'équipe de projet Juan de Fuca



Du point de vue de l'offre, plusieurs communautés régionales collaborent déjà avec des exploitants sur des services de vélos électriques. Par ailleurs, il existe également d'autres exploitants privés, parmi lesquels, entre autres :

- Electric Alpine (Colombie-Britannique), Oak Bay Bicycles (Colombie-Britannique), Cycle BC Rentals & Tours, Evolve E-Bike Share (Colombie-Britannique), Lime Micromobility (Colombie-Britannique + Washington), Puget Sound to Pacific (Washington), Ben's Bikes (Washington), Elwha eBike Adventures (Washington), Discover E-Bike (Washington), 7 Cedars Casino – location de vélos électriques (Washington).

## Programme d'installations et coûts d'investissement estimés

Les éléments majeurs suivants sont recommandés pour le programme d'installations :

- 200 véhicules électriques (140 vélos électriques et 60 trottinettes électriques) avec une gamme d'options pour faciliter l'accessibilité;
- 2 installations permanentes (comprenant local à vélos, atelier de maintenance, espace clientèle, etc.);
- 2 installations satellites (comptoir de location, espace clientèle et entreposage);
- 10 véhicules pour transporter les vélos et trottinettes électriques vers les points de prise en charge;
- Autres équipements : plus de 200 casques, plus de 200 antivols, cartes des itinéraires et infrastructures aux points de prise en charge.

Les coûts d'investissement initiaux sont compris entre 2,5 et 3 millions de dollars selon les estimations, sans compter les voies réservées sur les routes 112 et 14 ni le développement supplémentaire des infrastructures de sentiers (p. ex., liaison entre Sooke et Port Renfrew en Colombie-Britannique, et entre Port Angeles et Neah Bay dans l'État de Washington).

Voici quelques sources de financement potentielles :

- Projet pilote de la province de Colombie-Britannique sur les trottinettes électriques
- Ministère des Transports et de l'Infrastructure/BC Scrap-it Society – programme de remise sur les vélos électriques de Colombie-Britannique selon le revenu des ménages (6 millions de dollars destinés aux remises après achat)
- Fonds pour le transport actif du gouvernement du Canada
- Subvention de la NOAA – axée sur la résilience, la

stabilisation des pentes et les solutions de recharge;  
travaux de planification visant à réduire les inondations

- Développement économique Canada pour le Pacifique (PacifiCan) – agence fédérale de développement économique pour la Colombie-Britannique
- Island Coastal Economic Trust (ICET) – programme d’investissement et d’innovation
- Investisseurs providentiels
- Agences environnementales
- Fondation McConnell – approches en matière de résilience des communautés, de réconciliation et de changements climatiques
- Banque de développement du Canada
- Programme HB 1125 de l’État de Washington – 2 millions de dollars alloués à un programme de prêt de vélos en complément des mesures incitatives à l’achat; 90 000 dollars pour la recherche de l’Université de Washington sur les mesures incitatives à l’utilisation de vélos électriques

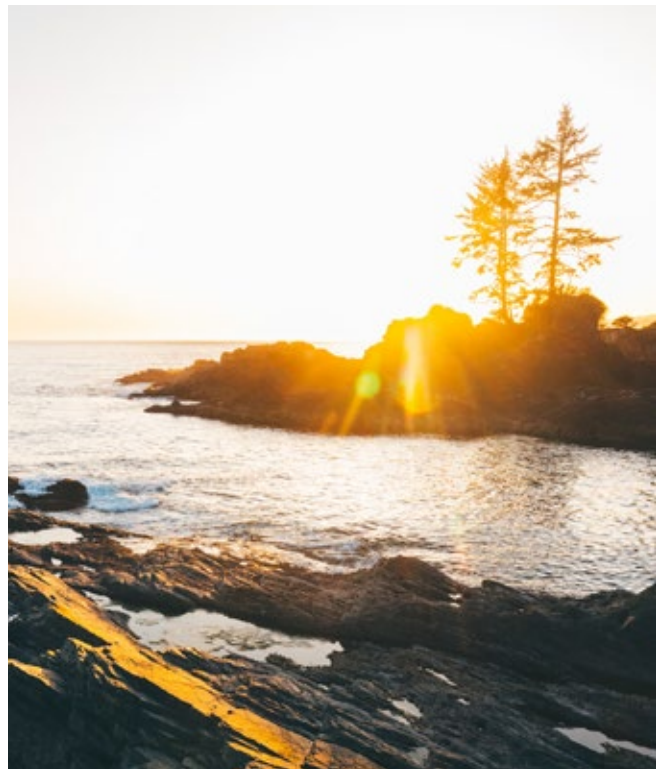
## Prévisions préliminaires relatives au marché et aux recettes

La saison d’exploitation estimée pour un service de location de vélos électriques est de 240 jours, avec 90 jours de pointe pendant les mois d’été et 150 jours hors saison, entre mars et novembre.

Dans l’hypothèse de 140 locations par jour pour les vélos électriques et de 60 locations par jour pour les trottinettes électriques, et d’une saison d’exploitation de 250 jours la première année, l’activité de location de vélos électriques pourrait attirer jusqu’à **50 000 utilisateurs potentiels**. Avec un taux d’utilisation moyen de **75 % pendant la haute saison et de 45 % hors saison**, le nombre total d’utilisateurs s’élèverait à 27 000 pour la première année. La mise en place d’une activité de location de vélos électriques peut prendre moins de 15 mois; toutefois, compte tenu de la nécessité de s’implanter dans deux pays, il est recommandé de prévoir au moins deux ans. Les recettes potentielles totales du service de location de vélos électriques sont estimées à **3,5 millions de dollars la première année**, soit une dépense moyenne de **129 dollars par location**.

## Réflexions sur le développement

Comme mentionné précédemment, cette occasion d’investissement conviendrait particulièrement à un acteur du secteur de la micromobilité intéressé par la prestation de services transfrontaliers. La création d’une entreprise de location de vélos électriques transfrontalière entre la Colombie-Britannique et l’État de Washington



Botanical Beach, parc provincial Juan de Fuca

impliquera de prendre en compte plusieurs aspects liés au commerce international. Par exemple, le promoteur devra se conformer aux réglementations en matière d’importation et d’exportation, dans le respect des directives de l’Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) et de l’U.S. Customs and Border Protection (CBP). L’importation temporaire de vélos électriques pourrait être envisagée afin de réduire les droits de douane et les taxes, si les vélos ne se trouvent dans l’autre pays que pour une durée limitée. D’autres aspects à prendre en considération en matière de conformité dans les deux juridictions comprennent entre autres l’enregistrement des entreprises, le paiement des taxes de vente, les assurances, la protection des consommateurs, les normes de sécurité et le droit du travail.

On propose de prévoir deux installations dans chaque pays pour la location de vélos électriques, à proximité des sentiers. Sooke pourrait être choisie comme emplacement principal en Colombie-Britannique (avec une installation satellite à la gare maritime d’Inner Harbour à Victoria), et la gare maritime de Port Angeles pourrait être l’emplacement principal dans l’État de Washington (avec une installation satellite à Sequim pour les cyclistes empruntant le sentier Olympic Discovery). Bien que l’entreprise de location puisse orienter les invités vers des chargeurs électriques standard durant la phase pilote, un nombre suffisant de bornes de recharge sera nécessaire tout au long du parcours, soit entre la gare maritime de Victoria et le point

d'arrivée à Sooke le long du sentier Galloping Goose, en Colombie-Britannique, ainsi que le long du sentier Olympic Discovery entre Port Angeles et Sequim, dans l'État de Washington. Cela pourrait nécessiter une coordination avec les gestionnaires des sentiers et les organismes publics concernés de part et d'autre de la frontière. Le programme Evolve E-Bike Share de la BCAA a intégré des bornes de recharge lors de son déploiement et pourrait être consulté dans le cadre de ce processus.

**Discover E-Bikes** est une entreprise familiale située à Port Angeles qui propose des forfaits aux invités par l'intermédiaire de la ligne de traversier Black Ball. Les usagers âgés de plus de 15 ans peuvent faire des visites autoguidées sur le sentier Olympic Discovery Trail. Le forfait comprend le billet de traversier, l'ajustement du vélo électrique, un casque et des indications. De même, **Oak Bay Bicycles** propose à la location des vélos électriques au départ du centre-ville de Victoria, dont des vélos électriques tout-terrain pour des excursions sur le sentier Galloping Goose jusqu'à Sooke et au-delà, pour une durée allant jusqu'à sept jours (mais pouvant être prolongée). Il est recommandé d'envisager des partenariats futurs avec des entreprises comme celles-ci ou de se renseigner auprès d'elles afin d'évaluer leur intérêt à offrir des services des deux côtés de la frontière canado-américaine.

Une fois le projet en place, le promoteur devra plaider en faveur d'une législation permanente encadrant l'utilisation des trottinettes électriques en Colombie-Britannique (celles-ci étant déjà autorisées dans l'État de Washington) et conclure des ententes avec des exploitants de part et d'autre de la frontière pour permettre aux visiteurs de traverser le détroit à bord du *MV Coho* (ligne de traversier Black Ball) avec leur vélo électrique. Comme mentionné précédemment, l'entreprise aura besoin d'environ deux ans avant d'entamer sa première année complète d'exploitation, mais pourrait envisager la mise en place d'un projet pilote avant cette échéance.



Phare de Sheringham Point

## Réflexions sur la résistance et l'adaptation au climat

### COURT TERME (de 1 à 3 ans)

- Ajouter des systèmes de communication de secours, une signalisation de déviation claire et des abris aux points de transport (traversier, avion, bus).
- Adopter les pratiques exemplaires en matière de drainage des voies de circulation, de stabilisation des pentes, de pare-feu et de protection du littoral.
- Afficher une carte publique indiquant le statut des itinéraires (ouverts/partiellement ouverts/fermés), les bornes de recharge, les points d'eau, les cafés, les toilettes accessibles, les campings, les ateliers de réparation ainsi que les avis relatifs à la chaleur ou à la fumée, au vent, aux glissements de terrain, aux inondations et aux ondes de tempête et tsunamis.
- Intégrer des fils d'information sur le statut des traversiers et des vols; envoyer des alertes concernant les itinéraires sur les sites des OMD et les applications de location.
- Créer des protocoles d'entente simples avec la ligne de traversier Black Ball, Harbour Air, BC Transit et les autorités des parcs afin de coordonner les fermetures, les déviations et les alertes aux visiteurs.
- Promouvoir l'inclusion des exploitants d'entreprises touristiques dans les cadres de planification des interventions d'urgence à l'échelle régionale et provinciale.

### LONG TERME (de 3 à 10 ans)

- Utiliser la plateforme de risque climatique pour choisir des emplacements à faible risque pour les bornes de recharge, les supports à vélos et l'orientation et la signalisation (p. ex. hors des zones inondables et loin des pentes instables).
- Adopter des conceptions résistantes au climat pour les nouveaux itinéraires, les supports à vélos, les quais ou les arrêts de navette.
- Planifier des itinéraires de recharge en cas de perturbation du service ou pour augmenter la capacité lors de grands événements.
- Plaider auprès des principaux gouvernements et organismes de financement pour qu'ils envisagent des mécanismes de soutien financier pour les exploitants d'entreprises touristiques touchés par des événements climatiques.

### OPTION 3

## Centre marin biorégional : mer vivante, récits vivants

### Concept

Un centre marin biorégional permettrait de mettre en valeur tous les éléments de la biorégion de Juan de Fuca. Le centre marin biorégional Juan de Fuca est une attraction écotouristique et éducative qui combine à la fois un sanctuaire pour la vie marine et d'autres espèces sauvages, un centre d'interprétation et un centre culturel consacré au patrimoine autochtone avec un espace dédié à la narration de récits. À ce titre, il est directement lié aux piliers **Écotourisme et tourisme éducatif, Terres et traditions autochtones, et Arts, cultures et patrimoine.**

Sur le plan de l'investissement, le concept prévoit la création d'un centre permanent à Sooke, en Colombie-Britannique, avec un site satellite plus petit à Port Renfrew, et la possibilité de se raccorder à des centres similaires autour de l'île de Vancouver et de la péninsule Olympic. Dans l'idéal, un centre temporaire devrait être mis sur pied à Sooke d'ici 2028, parallèlement à l'ouverture du Marine Discovery Center à Port Angeles. L'installation de Port Angeles remplacera le centre d'accueil saisonnier Olympic Coast Discovery Center et le Feiro Marine Life Center, et fera partie du Port Angeles Waterfront Center, rejoignant ainsi le Field Arts & Events Hall existant et le futur centre culturel de la tribu Lower Elwha Klallam. Ces deux sites intégreront de préférence des éléments culturels des Premières Nations locales, qui devront être inclus dans la planification du développement.

Il sera essentiel que les installations proposées pour le centre marin biorégional à Sooke et Port Renfrew complètent celles déjà existantes et les programmes proposés par d'autres installations et attractions consacrées à la vie marine telles que le nouveau Marine Discovery Center à Port Angeles et le Centre Shaw de la mer des Salish à Sidney, en Colombie-Britannique, entre autres. Il sera tout aussi important de veiller à ce que les installations soient accessibles, conformément au pilier stratégique **Accès et mobilité durable.**

### Influences locales sur l'offre et la demande

Les résidents et les visiteurs du corridor touristique Juan de Fuca auront un intérêt particulier pour le centre marin biorégional. Les données fournies par le **Sooke Region Museum and Visitor Centre** indiquent que celui-ci fait l'objet de visites régulières de résidents, de groupes scolaires (principalement du district de Sooke, mais aussi de Colwood et de Langford) et de voyageurs d'agrément.



Épaulards, détroit de Juan de Fuca

Le nombre total de visiteurs de ce lieu (y compris toutes les personnes qui sont entrées dans le bâtiment) s'élevait à **40 000 en 2024<sup>3</sup>**.

Bien que le Marine Discover Center de Port Angeles ne soit pas encore ouvert, les exploitants du Feiro Marine Life Center et de l'Olympic Coast National Marine Sanctuary prévoient que le nouveau bâtiment d'environ 1 200 mètres carrés attirera environ 75 000 visiteurs par an. Le site actuel attire plus de 20 000 visiteurs par an.

Parmi les centres maritimes et culturels comparables, outre le Sooke Region Museum and Visitor Centre, on peut citer les exemples suivants :

- 1. Marine Discovery Center, Port Angeles, Washington (ouverture prévue en 2028)**  
Le Feiro Marine Life Center et l'Olympic Coast National Marine Sanctuary s'associent dans le cadre d'un partenariat public-privé pour créer le Marine Discovery Center à Port Angeles.
- 2. Bamfield Marine Sciences Centre, Bamfield, Colombie-Britannique**  
Centre d'enseignement et de recherche de calibre mondial situé sur la côte ouest de l'île de Vancouver.
- 3. Centre Shaw de la mer des Salish, Sidney, Colombie-Britannique**  
Permet au public de découvrir la biorégion de la mer des Salish et ses écosystèmes grâce à des activités participatives, à la transmission de connaissances et à la sensibilisation.
- 4. Makah Cultural and Research Center Museum, Neah Bay, Washington**  
Offre un aperçu de la vie et des traditions culturelles des Makah avant l'arrivée des Européens, notamment la chasse à la baleine et la pêche.

<sup>3</sup> Rapport annuel 2023-2024 de la Sooke Region Historical Society (<https://sookeregionmuseum.ca/mission>)

## Programme d'installations et coûts d'investissement estimés

La création d'une installation temporaire à Sooke est une étape importante pour susciter l'intérêt et l'enthousiasme de la communauté locale, mais aussi des visiteurs qui entrent dans le corridor Juan de Fuca depuis Victoria. À mesure que de nouvelles expositions sont créées conjointement et présentées à titre temporaire, les artistes, les éducateurs et autres spécialistes peuvent donner un « avant-goût » du lieu, tout en réfléchissant à la meilleure façon de partager leur savoir de manière plus pérenne.

On recommande deux phases pour le développement :

**PHASE 1 :** consiste en l'acquisition d'un **bâtiment modulaire** typique et bien fini **d'environ 140 mètres carrés**, comprenant des finitions de milieu de gamme, des options de personnalisation et une conception économe en énergie, y compris une petite aire d'accueil avec un petit point de vente, trois espaces interactifs et des espaces administratifs et d'entreposage.

Ce type d'installation coûterait entre **250 000 et 400 000 dollars**, en incluant la préparation du site, mais en excluant le coût du terrain.

**PHASE 2 :** prévoit la construction d'un **bâtiment permanent d'environ 700 mètres carrés** à Sooke avec un plan détaillé des installations, comprenant les principales zones suivantes :

- Espaces publics : aire d'accueil, point de vente, toilettes publiques, etc.
- Café et cuisine, incluant une salle à manger de 40 places pour des repas légers
- Zones d'exposition/d'expérience
  - Expositions vivantes
  - Expositions culturelles
  - Espace de rassemblement intégrant des éléments du patrimoine autochtone pour des événements et de la narration de récits
- Salle de classe/espace éducatif, comprenant une salle de classe de 50 places avec laboratoire

Le coût d'investissement préliminaire pour la construction du bâtiment permanent serait de **4 à 6 millions de dollars** selon les estimations, sur la base d'un coût au mètre carré compris entre 6 500 et 8 000 dollars environ (soit 600 à 750 dollars le pied carré), hors coût du terrain.

On recommande également de **créer une installation satellite à Port Renfrew** au cours de la phase 2, semblable

à l'installation modulaire développée à Sooke pour la phase 1, à titre de projet pilote. On suggère que la structure modulaire de Sooke soit transportée à Port Renfrew lorsque le bâtiment permanent ouvrira à Sooke. Une fois à Port Renfrew, la programmation de l'installation resterait la même, mais l'espace de rassemblement intégrant des éléments du patrimoine autochtone refléterait la culture de la Première Nation Pacheedaht. Le coût global le transport du bâtiment modulaire de 140 mètres carrés est estimé à **50 000 dollars**, compte tenu du trajet difficile de 100 km. Ces coûts comprennent les permis, le transport sur remorque spécialisée, la location de grues aux points de départ et d'arrivée, des véhicules d'accompagnement pour diriger et sécuriser la remorque ainsi que la préparation du site à Port Renfrew.

La construction et l'aménagement des deux installations devraient prendre **deux à trois ans**. Ainsi, l'ouverture du bâtiment permanent ne pourrait avoir lieu avant 2030. Cette approche permettra aux promoteurs potentiels de faire le suivi du succès du Marine Discovery Center à Port Angeles et, le cas échéant, de lancer un programme d'échange d'expositions ou de recherches.

## Coûts totaux – phases 1 et 2

En incluant l'acquisition des expositions et des terrains, les coûts d'investissement pour les phases 1 et 2 seraient de **6 à 8 millions de dollars** selon les estimations, mais pourraient être bien plus élevés en fonction de la qualité des finitions et de l'étendue de la programmation pour les espaces d'exposition et d'expérience.

Voici quelques sources de financement potentielles pour un centre marin biorégional

- Développement économique Canada pour le Pacifique (PacifiCan) – agence fédérale de développement économique pour la Colombie-Britannique
- Ocean Networks Canada
- Island Coastal Economic Trust (ICET) – programme d'investissement et d'innovation
- Initiative conjointe de développement économique (ICDE)
- Fonds du Canada pour l'investissement en culture
- Programme d'aide aux musées (Canada)
- Programme d'investissement Musées numériques Canada
- Patrimoine canadien – volet Patrimoine autochtone du programme d'aide aux musées
- Banque de développement du Canada
- National Endowment for the Arts (États-Unis)

- Subvention pour les projets patrimoniaux de la Washington State Historical Society et subvention pour la diversité dans l'histoire locale
- Universités et collèges (p. ex. collège West Coast Adventure, Université de l'île de Vancouver)

## Prévisions préliminaires relatives au marché et aux recettes

En supposant que l'installation prévue à la phase 1 soit ouverte pour une saison estivale prolongée (de mai à septembre) à Sooke, il y aurait environ 153 jours d'exploitation. La fréquentation comprendra un mélange de résidents, de visiteurs venant rendre visite à des amis ou à de la famille ainsi que de touristes estivaux.

Une fois que le bâtiment permanent et les installations satellites seront ouverts lors de la phase 2, les centres devraient atteindre 5 % du marché des résidents et des visiteurs intéressés du corridor touristique Juan de Fuca, soit environ **50 000 visiteurs la première année**, avec un potentiel de croissance pouvant atteindre 70 000 visiteurs après une période de stabilisation.

Dans l'hypothèse d'un prix effectif du billet de 30 dollars (en tenant compte des réductions et des forfaits) et de recettes supplémentaires de 10 dollars par personne (incluant la vente au détail, la restauration, les tarifs applicables lors d'événements spéciaux, etc.), les recettes potentielles sont estimées à **2 millions de dollars la première année** au total.

## Réflexions sur le développement

Le développement pourrait potentiellement impliquer une structure de partenariat public-privé, dont la mise en place pourrait prendre du temps. Au moment de la rédaction du présent rapport, plusieurs promoteurs envisageaient d'investir dans ce projet. On recommande aux investisseurs privés intéressés de se mettre en relation avec des institutions locales ou des agences gouvernementales de développement économique afin de faire avancer le projet (p. ex. mise à disposition de terrains, aide à l'obtention de financements ou organisation d'expositions).

Une fois la structure de partenariat public-privé en place, il sera essentiel de commencer à intégrer des éléments de la biorégion de Juan de Fuca (faune, culture, patrimoine autochtone) en collaboration avec les parties prenantes locales : Premières Nations, artistes, biologistes, etc. Il sera également important que les installations et les programmes établissent des liens avec d'autres installations et attractions consacrées à la vie marine dans d'autres destinations telles que le nouveau Marine

Discovery Center à Port Angeles et le Centre Shaw de la mer des Salish à Sidney, en Colombie-Britannique, en vue de favoriser la mise en commun des pratiques exemplaires et la création conjointe d'expositions et d'autres programmes.

## Réflexions sur la résistance et l'adaptation au climat

### COURT TERME (de 1 à 3 ans)

- Prendre en compte les cartes des risques climatiques disponibles dans les documents du corridor et s'y référer lorsque cela est pertinent dans les discussions sur la planification touristique.
- Mettre en commun, lorsque cela est pertinent, les ressources provinciales et fédérales existantes portant sur la conception résistante et l'adaptation au climat et sur les programmes de financement liés à la préparation aux situations d'urgence.
- Valoriser les caractéristiques adaptées au climat (p. ex. refroidissement passif, énergies renouvelables) comme des atouts dans les discussions liées à l'investissement et à la mise en œuvre.
- Mettre en avant les atouts liés à la préparation aux changements climatiques comme critère majeur pour promouvoir le corridor comme étant propice à l'investissement.

### LONG TERME (de 3 à 10 ans)

- Promouvoir et proposer des expériences qui s'adaptent aux conditions changeantes (p. ex. tourisme nocturne en cas de forte chaleur, festivals adaptés à l'hiver, itinéraires flexibles).
- Promouvoir l'investissement dans des infrastructures événementielles capables de fonctionner dans des conditions météorologiques variées.
- Inciter les communautés à orienter le développement de nouvelles expériences vers des zones moins exposées aux risques climatiques, en se servant des cartes des risques disponibles pour les guider.
- Soutenir les collèges, les centres de formation autochtones et les associations touristiques de la région en communiquant les priorités du corridor et des exemples permettant d'intégrer les changements climatiques, la durabilité et la gestion de crise dans les programmes de développement de la main-d'œuvre.

## Résumé des occasions d'investissement

Le tableau suivant présente les trois principales occasions d'investissement incluses dans le plan d'investissement pour le corridor Juan de Fuca, qui sont nécessaires pour faire de la région un lieu où il fait bon vivre pour les résidents et attractif pour les visiteurs.

### Résumé de faisabilité des trois principales occasions d'investissement dans le corridor touristique Juan de Fuca

OCCASION	DESCRIPTION	OBSERVATIONS RELATIVES AUX SITES	ESTIMATION DES COÛTS D'INVESTISSEMENT	FRÉQUENTATION ET RECETTES DE LA PREMIÈRE ANNÉE
<b>Traversier électrique pour passagers</b>	Service de traversier électrique à grande vitesse pour passagers, reliant les communautés du corridor Juan de Fuca en Colombie-Britannique à Victoria, puis, à terme, traversant le détroit pour desservir les communautés du corridor dans l'État de Washington en passant par Port Angeles.	Ports en eau profonde, infrastructures de recharge, terminaux spécialisés, accès routier, services sur site, services frontaliers, proximité d'autres pôles d'attraction.	10 millions de dollars (deux traversiers de 12 places, terminaux, développement des itinéraires).	23 000 passagers et 6 millions de dollars
<b>Infrastructures et location de vélos électriques</b>	Services de vélos et trottinettes électriques reliant Sooke à Victoria le long du sentier Galloping Goose, en Colombie-Britannique, et du sentier Olympic Discovery entre Sequim et Port Angeles, dans l'État de Washington. Liaison transfrontalière sur le <i>MV Coho</i> .	Deux agences de location par pays (p. ex., Sooke, Victoria, Port Angeles, Sequim), service de navette pour la prise en charge et la restitution, infrastructures de recharge, accès routier, entretien du site.	2,5 à 3 millions de dollars (200 véhicules, agences, navettes).	27 000 passagers et 3,5 millions de dollars.
<b>Centre marin biorégional</b>	Attraction écotouristique et éducative qui combine à la fois un sanctuaire pour la vie marine et d'autres espèces sauvages, un centre d'interprétation et un centre culturel consacré au patrimoine autochtone avec un espace dédié à la narration de récits.	Centre principal à Sooke et installation satellite à Port Renfrew, alignement avec le Marine Discovery Center (qui ouvre à Port Angeles, Washington), accès routier, situé à proximité de la mer des Salish, services sur site indispensables.	6 à 8 millions de dollars (phase 1 : installations modulaires pour Port Renfrew et projet pilote à Sooke; phase 2 : structure permanente à Sooke).	50 000 visiteurs et 2 millions de dollars

Source : CBRE



Port Renfrew

## Autres occasions d'investissement et de développement commercial

Au-delà des trois principales occasions d'investissement touristique, diverses autres occasions pourraient être envisagées lors de la mise en œuvre du présent rapport sur le corridor. Certaines sont considérées comme des occasions de développement commercial, tandis que d'autres sont des projets qui nécessitent soit des investissements publics dans les infrastructures, soit que les trois principales occasions aient été préalablement concrétisées avant d'envisager d'attirer des promoteurs.

### Orientation

Le corridor nécessite une signalisation et une mise en récit intégrées pour attirer les marchés cibles et favoriser son développement. Cela implique un système homogène d'orientation physique et numérique, qui cartographie la géographie et fait découvrir les histoires régionales : territoires autochtones, habitats protégés, vie marine et sites culturels.

Il est essentiel d'assurer une homogénéité transfrontalière en matière d'apparence et de perception, en incluant éventuellement les langues autochtones, des motifs culturels et des images des « espaces bleus et verts ».

Les panneaux patrimoniaux existants à Sooke et les panneaux de signalisation autochtones sur le territoire de la Première Nation Pacheedaht constituent une base sur laquelle s'appuyer. Les outils numériques devraient mettre en évidence les sentiers accessibles, les voies cyclables et les zones sensibles à éviter pour faciliter les déplacements et l'intendance. Il est essentiel pour les résidents et les zones protégées de maîtriser l'afflux de visiteurs.

### Arts, cultures et patrimoine

La stratégie privilégie les centres artistiques et culturels polyvalents tels que le projet de salle à Sooke qui viendrait compléter le Field Arts & Events Hall à Port Angeles. La création d'une grande salle à Sooke est peu probable compte tenu du projet de centre culturel prévu à Langford, mais une coopération étroite entre les deux centres est recommandée ainsi qu'une présence culturelle plus modeste à Sooke. Une programmation transfrontalière peut mettre en relation des orchestres symphoniques, des festivals et des expositions itinérantes. Les échanges et résidences d'artistes peuvent renforcer les liens et diversifier l'offre culturelle.

## Expériences touristiques autochtones

L'investissement dans des initiatives culturelles et touristiques autochtones est défini comme une priorité claire. Des séances de consultation ont permis de dégager des possibilités de soutien à des initiatives autochtones, incluant campings, visites guidées, projets de cartographie culturelle et ateliers de savoir-faire traditionnel. Ces expériences viendraient compléter les attraits culturels existants dans la région et s'appuieraient sur des initiatives déjà en cours, tout en garantissant que le leadership, la propriété et les avantages restent fermement entre les mains des communautés autochtones. Il est peu probable qu'un seul projet de développement à grande échelle réponde à tous les besoins du corridor. La stratégie vise plutôt à créer un réseau d'expériences autochtones – sites d'interprétation culturelle, excursions en canot, événements de narration et démonstrations culinaires – qui permettront aux visiteurs de mieux s'imprégner de la région. Dans l'idéal, ce réseau comprendra une programmation commune dans tout le détroit, avec des possibilités d'échanges transfrontaliers de savoirs, de traditions et de pratiques.

La stratégie reconnaît également le rôle de l'art et de la narration autochtones pour animer les espaces publics et les sentiers régionaux, créant ainsi des plateformes vivantes pour l'expression culturelle. Il n'existera pas une langue ou une forme d'expression unique, car plusieurs peuples autochtones sont impliqués, mais l'histoire de la région pourra être racontée au moyen de motifs artistiques autochtones. Ainsi, le tourisme autochtone ne constitue pas un volet distinct, mais fait partie intégrante de l'identité du corridor, ancrant la région de Juan de Fuca dans ses racines autochtones tout en ouvrant de nouvelles perspectives de développement culturel et économique.

## Infrastructures de soutien au tourisme

Le plan du corridor constitue une stratégie visant à attirer des investissements à grande échelle qui permettront d'accueillir davantage de visiteurs dans la région d'ici 2030 et ainsi de stimuler une demande accrue pour les services connexes tels que l'hébergement et la restauration. Parallèlement, l'approche actuelle repose sur une stratégie durable, qui tient compte des réalités actuelles du marché et vise à aider les entreprises existantes à prospérer.

## Hébergement

L'analyse de CBRE sur le rendement de l'hébergement du côté canadien (Colombie-Britannique) du corridor confirme que, même s'il existe un « besoin » d'installations supplémentaires, la demande actuelle n'est pas suffisante pour justifier la construction d'un hôtel traditionnel ou d'un centre de villégiature. À titre de comparaison,

les établissements de la région de Juan de Fuca ont enregistré un taux d'occupation de 42 %, soit 57 000 nuitées en 2024, tandis que ceux du Grand Victoria ont atteint 73 % d'occupation et près de 960 000 nuitées sur l'année.

La construction de nouveaux hôtels ne devrait être envisagée que lorsque les taux d'occupation dans les centres (p. ex. Sooke, Port Angeles) dépassent régulièrement 65 % afin de garantir la pérennité des entreprises existantes et de répondre à la demande croissante. Bien que les taux d'occupation du côté américain (État de Washington) de la région de Juan de Fuca ne soient pas disponibles, ceux du côté canadien restent relativement faibles. La priorité devrait donc être d'améliorer l'expérience touristique dans l'ensemble du corridor et de soutenir les exploitants d'hébergement locaux. Il pourrait être intéressant d'investir dans des hébergements écologiques à petite échelle (camping de luxe à la ferme, pavillons autochtones) et dans d'autres projets qui correspondent à l'éthique du tourisme régénérateur de la région..

## Expériences culinaires

Le festival du crabe de Port Angeles démontre le potentiel du tourisme culinaire, bien que la disponibilité tout au long de l'année dans les restaurants représente un défi. Des événements semblables pourraient mettre à l'honneur la lavande, le crabe, la cuisine de la ferme à la table et l'industrie des algues de la Colombie-Britannique, éventuellement comme base pour la cuisine végétarienne. Les marchés fermiers, les restaurants proposant des produits locaux et les circuits gastronomiques peuvent mettre en relation les visiteurs avec les producteurs et chefs locaux. Les restaurateurs, les organisateurs d'événements et les exploitants d'entreprises touristiques peuvent créer des expériences inédites et des nouveautés qui mettent en valeur les produits locaux et renforcent les chaînes d'approvisionnement.

Sooke Harbour House



# PLAN DE MISE EN ŒUVRE DU CORRIDOR TOURISTIQUE



Camping Pacheedaht

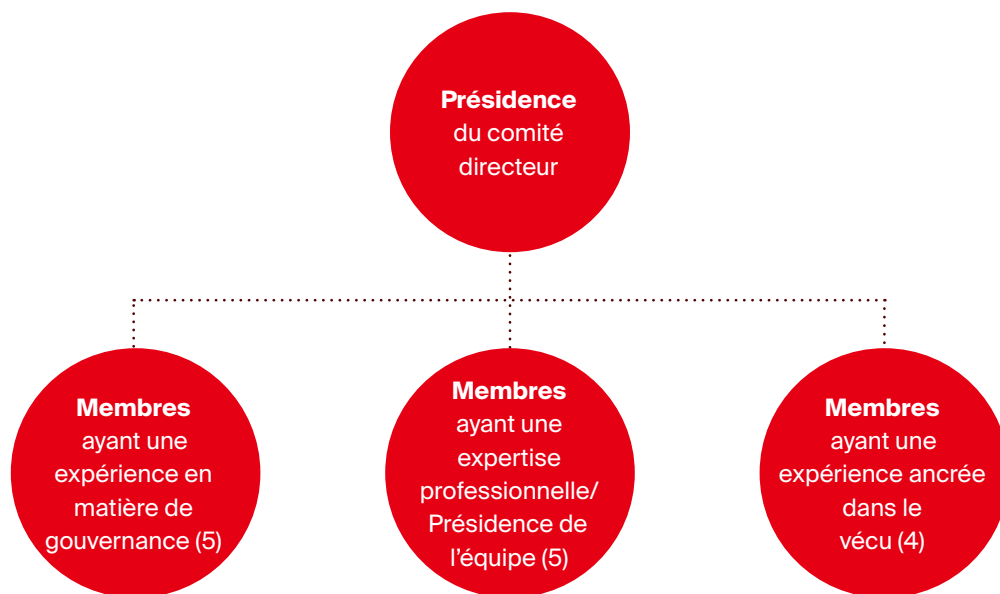
## Phases

Afin de déployer efficacement la stratégie du corridor touristique Juan de Fuca et le plan d'investissement connexe, le plan de mise en œuvre est structuré en quatre phases, décrites plus en détail ci-dessous.

### Phases du plan de mise en œuvre

PHASE	ACTIONS STRATÉGIQUES
<b>1. Jeter les bases</b>	Mettre en place la structure de gouvernance, lancer la communication sur le corridor, valider les activités pilotes et préparer les budgets de 2026.
<b>2. Se préparer et mener les projets pilotes</b>	Se préparer à attirer des investissements, tirer parti de la Coupe du Monde de la FIFA 2026 pour accroître la notoriété du corridor et mener les projets pilotes.
<b>3. Déployer et intégrer</b>	Encourager la mise en œuvre des principales occasions d'investissement touristique, intégrer et développer d'autres activités connexes, déployer un marketing et une communication ciblés et renforcer la gouvernance et les partenariats.
<b>4. Évaluer et mobiliser</b>	Évaluer les résultats après cinq ans de mise en œuvre et les communiquer à toutes les parties prenantes, de manière à saluer les progrès accomplis et à renforcer les relations.

# 1. Jeter les bases



## 1.1. Mettre en place la structure de gouvernance

Une gouvernance solide est essentielle pour accompagner le développement de ce premier corridor touristique transnational. Un comité directeur, composé de manière équilibrée sur le plan géographique, sera mis en place et chargé de mettre en œuvre la stratégie et le plan d'investissement.

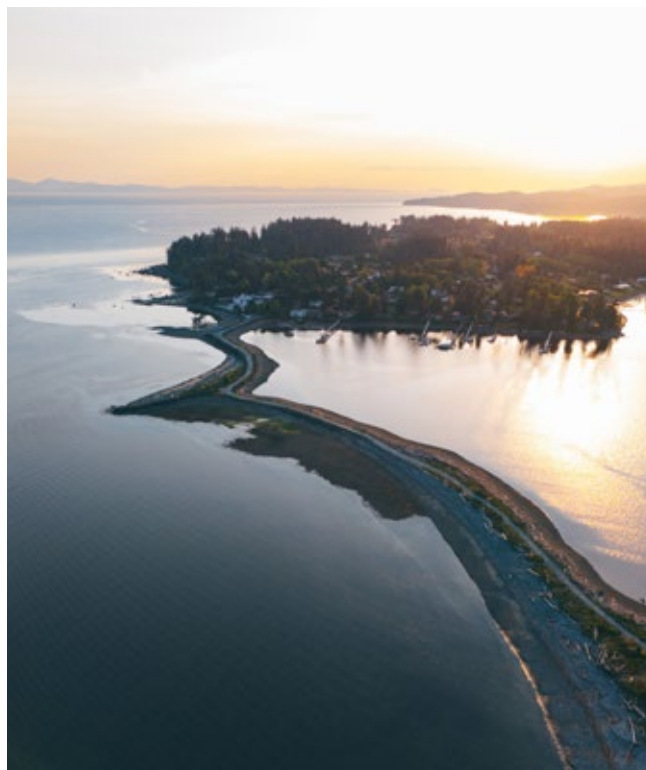
Ce comité a une composition précise et inclusive : il est composé de membres ayant une expérience ancrée dans le vécu (dont des résidents autochtones et non autochtones), une expertise professionnelle (notamment dans les domaines de la vie marine, du vélo, des transports, de la culture et du marketing) et une expérience en matière de gouvernance acquise au sein d'organismes canadiens et américains pertinents. Cette structure décentralisée et inclusive est conçue pour répondre aux exigences des mécanismes de financement biorégionaux non conventionnels.

En plus du comité directeur, des groupes de travail (sous-comités) peuvent être constitués pour faciliter la mise en œuvre détaillée des programmes d'investissement stratégiques. Une vice-présidence peut également être désignée. Une assistance administrative et de gestion de projet sera fournie afin d'assurer une gouvernance efficace, notamment la gestion des ordres du jour, la rédaction des procès-verbaux, la correspondance, la diffusion de l'information et la production de rapports, permettant ainsi aux membres bénévoles du conseil d'apporter leur contribution de manière professionnelle.

## Priorités du comité directeur en 2025

- Poursuivre le développement du comité
- Préparer et lancer la communication sur le corridor visant à annoncer le projet transfrontalier (point 1.2.)
- Élaborer et valider le plan d'activités et les budgets pour 2026 (point 1.3.)

Sooke





Sequim Lavender

## 1.2. Lancer la communication sur le corridor

### Communication sur le corridor à l'intention des parties prenantes

L'élaboration de ce plan pour le corridor s'est accompagnée d'un vaste processus mobilisant les parties prenantes. Cela a permis d'instaurer une relation favorisant la transparence, la collaboration et l'intendance concertée dans toute la biorégion. Les objectifs suivants permettront d'orienter davantage la communication à l'intention des parties prenantes :

- **Instaurer la confiance et la transparence** : veiller à ce que toutes les parties prenantes soient régulièrement informées de la stratégie, des progrès accomplis et des débouchés.
- **Faciliter la collaboration** : mettre en place des canaux (voir le tableau ci-dessous) favorisant la participation active, la rétroaction et la résolution conjointe des problèmes.
- **Soutenir la gouvernance et l'investissement** : fournir de l'information pertinente en temps utile pour faciliter la prise de décisions efficaces et attirer les investissements opportuns.
- **Faciliter l'échange d'information** : créer des occasions permettant aux parties prenantes de communiquer leurs renseignements aux autres parties prenantes du corridor. Cet échange n'existe pas à l'heure actuelle, ce qui empêche les entreprises de mettre en avant et d'échanger des idées avec d'autres entreprises situées dans d'autres parties du corridor (occasion de marketing transfrontalier).

### Prochaines étapes :

Le comité veillera à ce qu'un site Web contenant les principaux renseignements destinés aux parties prenantes soit mis en ligne et que le premier bulletin d'information soit publié au quatrième trimestre de 2026, avant la fin de l'année. Ce calendrier permettra à toutes les parties prenantes de disposer d'un site Web fiable comme point de référence dès le début de la campagne d'adhésion aux projets pilotes de 2026.

### Communication sur le corridor à l'intention des visiteurs

Il ne s'agit pas d'un plan promotionnel classique. Voici les principes directeurs d'une communication qui favorise le développement régénérateur :

- **La communication narrative est essentielle** : un développement sans communication narrative est invisible; une communication narrative sans développement authentique est vide de sens. Même dans les premières phases du développement, il est pertinent de raconter l'histoire derrière le projet.
- **Parcourir la biorégion est avant tout une expérience éducative** : le corridor constitue une véritable salle de classe vivante pour sensibiliser au climat et à l'intendance. Les visiteurs découvriront les aspects positifs et les dangers qui pèsent sur cette biorégion ainsi que les mesures prises pour la protéger. Le centre marin biorégional constituera un lieu idéal pour mettre en valeur ces histoires.
- **L'image de marque se forge sur le terrain** : la réputation se construit par des actions cohérentes et des expériences authentiques que les gens ont envie de partager, et non par des campagnes ou des slogans.

Le marketing dans le corridor Juan de Fuca ne se limite pas à la promotion : il s'agit d'une pratique intégrée. Cette approche relie le développement à la communication, aligne les infrastructures sur les valeurs, renforce la fierté communautaire et donne la parole aux populations locales. Les partenaires autochtones ont la possibilité de présenter leur patrimoine et leurs visions pour l'avenir. Le développement d'un tourisme authentique, ancré dans le territoire et fondé sur le renforcement des liens avec les communautés locales, prime sur la promotion. Ensemble, ces éléments construisent l'histoire du développement qui sera racontée.

- Les visiteurs (communautés passionnées) sont très motivés à l'idée de visiter cette région et d'appuyer le tourisme régénérateur. Ils sont soucieux de l'environnement et s'intéressent aux personnes qui y vivent. Il est possible de les attirer grâce aux communautés passionnées présentes dans la région de Juan de Fuca (p. ex. la communauté des plongeurs sur épaves).
- Le détroit de Juan de Fuca est généralement peu connu. Peu de résidents savent même ce qui se trouve de l'autre côté du détroit. Sensibiliser les résidents et les visiteurs à cette région unique et la faire connaître est un objectif essentiel.
- L'orientation est un aspect important à développer,

non seulement pour indiquer les directions, mais aussi comme partie intégrante de l'histoire à raconter.

### **Prochaines étapes :**

Il est essentiel de disposer des principaux renseignements destinés aux visiteurs et des canaux de communication au cours du premier trimestre de 2026 afin de tirer parti des possibilités offertes par la Coupe du Monde de la FIFA 2026. Cela permettra aux autres organismes (FIFA, Vancouver, Seattle, État de Washington, Destination British Columbia, etc.) de disposer de suffisamment de temps pour inclure le corridor dans leurs communications, leurs voyages de familiarisation ou leurs voyages de presse. Par la suite, la communication pourra être développée davantage en suivant les directives ci-dessus.

### **1.3. Valider les activités pilotes et préparer les budgets de 2026**

Afin de mettre en œuvre les projets pilotes relatifs au vélo électrique, au traversier et au centre marin biorégional de Sooke, il sera nécessaire de préparer un plan d'activités stratégique pour 2026-2027, car la mise en œuvre de ces projets pilotes est prévue pour 2026 ou 2027 au plus tard. Il sera également nécessaire d'approuver un plan d'activités et un budget pour la communication à mettre en œuvre dans le cadre de la Coupe du Monde de la FIFA 2026.

Port Angeles © J Gussman



## 2. Se préparer et mener les projets pilotes

Ci-dessous figure une liste de points à prendre en compte par les parties prenantes du corridor afin d'attirer efficacement des investisseurs du secteur privé (ou des partenariats public-privé).

### Réflexions initiales pour attirer de nouveaux investissements

- Les services de développement économique ont pour objectif de préparer leurs communautés à devenir propices à l'investissement. Pour attirer des financements et favoriser un développement adapté dans le corridor Juan de Fuca, le comité et ses partenaires doivent comprendre les besoins des différents secteurs.
- L'étude fournit des projections opérationnelles globales et des implications en matière d'investissement pour trois nouveaux attraits touristiques. Sur la base des standards de l'industrie, elle propose des indicateurs clés pour les investisseurs ainsi que des observations relatives aux sites et à l'emplacement pour la planification future.
- Les résultats confirment l'existence d'une demande pour les trois projets dans plusieurs segments. Pour attirer des promoteurs privés, il faudra présenter un plan d'affaires démontrant des rendements suffisants.
- Avant de solliciter des investisseurs, le comité directeur devrait équilibrer les types de projets. Bien que la matrice d'évaluation classe les occasions en fonction du potentiel d'investissement et de la demande du marché, des facteurs tels que l'attrait de la destination et la disponibilité des sites sont également importants. D'autres occasions pourraient être envisagées à long terme.

### Cadre stratégique pour attirer des investissements touristiques

Voici les approches stratégiques recommandées que le comité directeur chargé de l'étude devrait envisager afin d'entamer le processus visant à attirer des investisseurs :

#### Définir une structure organisationnelle pour attirer des investissements touristiques dans le corridor touristique Juan de Fuca

- Poursuivre, par le comité directeur du corridor Juan de Fuca, la mise en œuvre des résultats de l'étude.
- Cerner les rôles et les responsabilités au sein de chaque communauté en vue de valider les résultats et d'assurer



Harbour House, Sooke

le suivi nécessaire (évaluer les besoins en matière d'emplacement, recenser les sites potentiels, dresser la liste des mesures incitatives municipales, etc.)

- Tirer parti de l'expertise existante – financement, communication et ressources – pour aider les autres membres du comité dans le cadre des initiatives liées à l'attraction d'investissements.

### Prendre en compte les besoins en matière d'emplacement et les sites pour les trois principales occasions d'investissement

- Pour chaque occasion, regrouper les exigences recommandées concernant la superficie des sites, le zonage et les services disponibles.
- Examiner et mettre à jour en permanence la liste des sites potentiels.

### Élaborer un plan de communication pour sensibiliser aux occasions d'investissement dans le corridor touristique Juan de Fuca

- Veiller à ce que l'équipe de communication élabore une boîte à outils contenant des documents à présenter aux parties prenantes du corridor Juan de Fuca (communautés concernées, responsables du développement économique, membres du conseil d'administration, etc.).



Haliwoods Fish & Chips, Port Renfrew

- Communiquer les résultats de l'étude.
- Démontrer l'importance du tourisme pour le développement économique (activités des visiteurs, nombre total d'entreprises touristiques et d'emplois, amélioration de la qualité de vie des résidents, etc.).
- Inclure des « exemples de réussite », c'est-à-dire des investissements touristiques récents dans le corridor Juan de Fuca (nouvelles brasseries agricoles dans la région, festivals et événements en pleine expansion, agrandissement des aéroports régionaux, etc.).
- Recenser les ressources locales, régionales et provinciales en matière d'investissement touristique;
- Organiser un forum communautaire du corridor pour discuter des résultats de l'étude et y inviter toutes les personnes ayant pris part aux consultations connexes, les exploitants d'entreprises touristiques, les collaborateurs, les planificateurs, les investisseurs potentiels et les membres des conseils municipaux.
- Participer à des événements destinés à la communauté des investisseurs : les événements d'investissement direct étranger (IDE) organisés par Investir au Canada, les événements de Destination Canada et de l'AITC (p. ex. Rendez-vous Canada) ainsi que les événements de Destination British Columbia.
- Inviter des représentants de la Banque de développement du Canada aux réunions du comité consultatif de travail du corridor Juan de Fuca (au moins une fois par an) en vue de favoriser la communication mutuelle et de se tenir informé des programmes pertinents.
- Renseigner la communauté de développement économique sur les occasions d'investissement touristique à l'aide de présentations pertinentes.

### Élaborer un modèle de financement pour soutenir les investissements stratégiques dans le corridor touristique Juan de Fuca

- Préciser les mesures pouvant encourager le développement dans les communautés de la région de Juan de Fuca :
- Rechercher l'accès au capital, le financement d'études et les programmes d'investissement opérationnels qui pourraient **s'appliquer aux principales occasions d'investissement touristique recensées dans le présent rapport.**

S'appuyer sur différents programmes gouvernementaux de soutien pour faciliter l'investissement et attirer des investisseurs potentiels :

- La Banque de développement du Canada, Développement économique Pacifique Canada (PacifiCan), RH Tourisme Canada, les fonds d'investissement d'Industrie Canada, ICE Fund (un programme du gouvernement de la Colombie-Britannique qui soutient l'innovation, le développement et la commercialisation de technologies d'énergie propre).
- Vous trouverez la liste complète des fonds disponibles au Canada (à l'échelle fédérale, provinciale et territoriale et régionale) ici : [possibilités de financement](#).
- Vous trouverez la liste complète des subventions disponibles aux États-Unis ici : [grants.gov](#) (pour les subventions fédérales) et [washingtongrants.org](#) (pour les subventions d'État).



Première Nation Pacheedaht

### Exploiter les occasions de financement diversifiées et adaptées aux besoins particuliers du Juan de Fuca :

- Fonds de soutien aux autochtones – se renseigner auprès de fonds spécialisés : l'American Indian Alaska Native Tourism Association (AIANTA) ou le Tribal Tourism Grant Program de l'Office of Indian Economic Development pour connaître les subventions potentielles ou les considérations protocolaires aux États-Unis; l'Indigenous Business Development Fund qui soutient l'emploi, la formation, le marketing, les opérations, et l'innovation; le Fonds de croissance autochtone de l'ANSAF; le volet micro et petites entreprises du Fonds pour le tourisme autochtone qui accorde des subventions aux entreprises touristiques autochtones pour le marketing, les infrastructures et le développement d'expériences.
- Vie marine et faune sauvage – Fish & Wildlife Compensation Program (FWCP); Washington Coast Restoration & Resiliency Initiative (WCRR); Recreation and Conservation Office (RCO); Wildlife Diversity Grant Program.
- Subventions pour les arts et la culture – Conseil des arts du Canada.
- Fonds ou subventions pour le climat – Gaia Climate Fund.
- Tourisme responsable – une nouvelle subvention de 50 000 dollars américains lancée par le Port de Seattle (en plus de sa subvention annuelle de 20 000 dollars américains pour le marketing touristique, qui pourrait être intéressante pour la communication liée à la Coupe du Monde de la FIFA 2026).

### Créer un réseau biorégional robuste autour de la vie marine transfrontalière pour accéder aux financements biorégionaux

La mise en place, au sein du comité directeur, d'un réseau de partenaires engagés dans la conservation de la vie marine des deux côtés du détroit facilitera l'accès à ces sources de financement, car l'attrait principal de la région de Juan de Fuca réside dans sa vie marine : les baleines, les loutres, les oiseaux et la mer. Il s'agit d'un patrimoine à valoriser et à protéger de la meilleure manière possible de part et d'autre du détroit. Bien que chaque côté du détroit investisse dans des centres de la vie marine, une approche collaborative en réseau est nettement plus efficace que des initiatives et investissements isolés. Cela s'explique par plusieurs facteurs, notamment les suivants :

- **Elle ouvre l'accès à des financements et investissements majeurs** : les réseaux biorégionaux coordonnés sont en phase avec les priorités des bailleurs de fonds en matière de résilience climatique, de biodiversité, de leadership autochtone et d'infrastructures vertes locales. Regrouper les projets au sein d'un portefeuille unifié rend la région plus attractive pour les subventions d'envergure, les obligations vertes et les financements mixtes.
- **Elle témoigne d'une intendance et d'une résilience durables** : une approche en réseau démontre une collaboration multisectorielle et un engagement constant envers la terre, l'eau et les communautés, ce qui renforce la confiance des bailleurs de fonds et des partenaires.

- **Elle permet une action transfrontalière efficace** : la nature transcende les frontières politiques; un réseau biorégional soutient des réponses coordonnées, à la bonne échelle, aux défis liés aux changements climatiques, à la perte de biodiversité et aux enjeux écosystémiques. Le réseau peut déterminer les priorités de gestion et justifier leur importance.
- **Elle renforce le leadership culturel et autochtone** : un réseau met en valeur les savoirs autochtones, soutient la revitalisation culturelle et favorise la réconciliation, favorisant l'équité et une intendance ancrée dans le territoire.
- **Elle instaure une identité commune et une vitalité économique** : définir une histoire commune fondée sur la vie marine attire des investissements axés sur des valeurs, soutient le tourisme régénérateur et les économies locales, et favorise un sentiment d'appartenance et de fierté dans toute la région.

Olympic National Forest above Hoodspout with Olympic Mountains  
© Explore Hood Canal



- **Elle est indispensable pour accéder aux financements biorégionaux** : les dispositifs de financement biorégionaux financent des projets locaux de terrain en phase avec les besoins écologiques et sociaux des biorégions, comme l'agriculture régénérative ou le reboisement. En mobilisant des fonds provenant de subventions, d'investissements ciblés et de contributions locales, ces dispositifs regroupent et canalisent les ressources vers des initiatives qui restaurent les écosystèmes et renforcent les communautés. Cette approche lie le financement au bien-être local, créant ainsi des passerelles entre économies locales et écosystèmes. Un organisme à but non lucratif peut soutenir la création de dispositifs de financement biorégionaux : le BioFi Project (organisme 501(c)(3) exonéré d'impôt), commandité par le Buckminster Fuller Institute, très actif dans le nord-ouest du Pacifique.

### Définir des indicateurs de rendement et des processus pour mesurer l'efficacité des mesures favorisant les investissements

- Mettre en place une méthode commune pour faire le suivi des nouveaux investissements dans le secteur touristique de Juan de Fuca.
- Veiller à ce que tous les membres du comité directeur du corridor Juan de Fuca soient informés chaque trimestre des nouveaux investissements dans la région.
- Informer les parties prenantes du corridor Juan de Fuca des nouveaux investissements (p. ex. à l'aide des outils de communication recommandés tels que les bulletins d'information électroniques).
- Définir d'autres indicateurs clés de rendement (ICR) pour mesurer l'efficacité de la mise en œuvre des résultats de l'étude (examiner les ICR possibles suggérés dans cette étude).

### Établir des partenariats avec la communauté des promoteurs

- Dresser une liste des promoteurs et des investisseurs ayant déjà manifesté de l'intérêt pour des terrains ou des biens dans le corridor Juan de Fuca et leur communiquer les résultats de l'étude.
- Explorer les possibilités de partenariats stratégiques avec un promoteur ou entre promoteurs afin de réduire les coûts d'exploitation ou de développement.
- Développer et entretenir des partenariats stratégiques pour soutenir l'investissement, mutualiser les financements et accompagner la mise en œuvre de la stratégie.

## Élaborer un plan pour explorer d'autres occasions d'investissement

- Envisager de mener des études de marché et de faisabilité financière sur les occasions d'investissement à long terme.
- Présenter les concepts retenus lors d'un forum communautaire.
- Envisager de publier une liste des occasions d'investissement potentielles sur les sites Web des communautés du corridor Juan de Fuca.
- Envisager de classer les occasions retenues en fonction des statistiques actuelles sur la hausse de la fréquentation et de la population (p. ex. le comité directeur du corridor Juan de Fuca pourrait envisager de cibler la population vieillissante à l'avenir dans le cadre de ses plans à long terme.)

## Envisager d'autres possibilités de développer le tourisme dans le corridor touristique Juan de Fuca

- Sensibiliser les résidents et les entreprises locales à l'importance du tourisme en tant que moteur économique et veiller à ce qu'ils promeuvent les

produits et les expériences touristiques du corridor Juan de Fuca auprès de leurs amis, de leur famille et des autres visiteurs de la région.

- Envisager de mener une étude sur les transports et l'orientation en vue d'améliorer la fréquentation de la région (p. ex. prolongement des pistes cyclables et des itinéraires pour vélo électrique dans le corridor, amélioration de la signalisation sur les axes principaux).
- Sensibiliser les communautés du corridor Juan de Fuca afin de renforcer la reconnaissance de la marque et d'élaborer une stratégie axée sur les visiteurs (p. ex. communautés plus accueillantes, commerces ouverts plus longtemps pendant les périodes touristiques de pointe, mobilisation envers les activités touristiques).
- Élaborer un plan visant à créer une présence en ligne pour le corridor touristique Juan de Fuca.

## Prendre en compte la gestion des risques potentiels

- Expliquer comment les risques potentiels sont cernés.
- Informer les investisseurs potentiels des stratégies d'atténuation et d'adaptation mises en place.

Première Nation Pacheedaht



## 2.2. Tirer parti de la Coupe du Monde de la FIFA 2026 pour accroître la notoriété du corridor

La Coupe du Monde de la FIFA 2026 est considérée comme une occasion unique de communiquer sur le corridor et de sensibiliser le public aux possibilités de parcourir la biorégion de la mer des Salish par des itinéraires secondaires, plutôt que de se limiter à l'axe Seattle-Vancouver. Cet événement majeur attire de nombreux commanditaires qui pourraient être intéressés par la région et par ce projet de corridor. C'est également l'occasion de parler de la région de Juan de Fuca à la presse et de participer à des voyages de presse ou à des voyages de familiarisation. Enfin, il s'agit d'une excellente occasion de communiquer sur la région auprès des visiteurs du monde entier qui se rendent à Seattle ou à Vancouver et qui pourraient être intéressés par un séjour dans la biorégion de la mer des Salish et une visite de la région de Juan de Fuca. Pour y parvenir, il est essentiel d'intégrer l'information sur Juan de Fuca dans les canaux de communication existants à temps pour cet événement, qui se déroulera en juin 2026.

## 2.3. Mener les projets pilotes

Les projets suivants sont définis comme projets pilotes associés aux principales occasions d'investissement.



Botanical Beach, parc provincial Juan de Fuca

OCCASION	DESCRIPTION DU PROJET PILOTE	ESTIMATION DU BUDGET
<b>Traversier électrique pour passagers</b>	Mise en service d'un traversier électrique de 12 places pour le transport entre communautés; suivi de l'utilisation et de l'empreinte environnementale; priorité donnée à l'itinéraire entre Victoria et Sooke.	1 à 2 millions de dollars (projet pilote et étude de faisabilité); 10 millions de dollars (coûts du navire et du démarrage)
<b>Infrastructures et location de vélos électriques</b>	Lancement de services de location de vélos et trottinettes électriques et amélioration des itinéraires entre Sooke et Langford; promotion des liaisons transfrontalières par le traversier Black Ball; parc de 60 véhicules avec infrastructures de recharge.	2 à 3 millions de dollars (hors infrastructures routières et de sentiers)
<b>Centre marin biorégional</b>	Construction d'un bâtiment modulaire à Sooke et programmation d'un site satellite à Port Renfrew. Installation modulaire à court terme destinée à susciter l'intérêt et à créer une dynamique.	250 000 à 400 000 dollars (phase 1 – structure modulaire); 4 à 5 millions de dollars (phase 2 – bâtiments permanents); total : 6 à 8 millions de dollars

Source : CBRE

## 3. Déployer et intégrer

### 3.1. Encourager la mise en œuvre des trois principales occasions d'investissement

Au cours de cette phase, l'accent sera mis sur le développement des projets pilotes afin qu'ils atteignent tout leur potentiel. Les étapes suivantes sont nécessaires pour les principales occasions d'investissement :

#### Développer le centre marin biorégional pour en faire un réseau de centres marins biorégionaux

- Construire des installations permanentes à Sooke et à Port Renfrew.
- Souligner l'ouverture du Marine Discovery Center de Port Angeles en 2028. Déployer et harmoniser la programmation de tous les centres marins biorégionaux en vue de cet événement.
- Intégrer des programmes éducatifs, culturels et de conservation destinés à la fois aux résidents et aux visiteurs.

#### Développer les infrastructures pour vélos classiques et électriques

- Construire de nouvelles infrastructures cyclables résistantes au climat, s'étendant vers l'ouest jusqu'à Port Renfrew (Canada) et Neah Bay (États-Unis).
- Augmenter et améliorer les équipements comme les bornes de recharge, la signalisation et les aires de repos afin de favoriser une utilisation tout au long de l'année.

#### Développer le service de traversier électrique

- Étendre les itinéraires des traversiers électriques pour relier Victoria, Port Renfrew et, à terme, Port Angeles, en fonction des résultats du projet pilote.
- Investir dans des navires et des terminaux flottants supplémentaires, en fonction de la demande et de la faisabilité.
- Coordonner les horaires et la billetterie avec les autres modes de transport à des fins de mobilité intégrée.

Collecte de couteaux, Grays Harbor



### 3.2. Intégrer et développer

Le programme quinquennal vise à renforcer l'écosystème économique à l'échelle du corridor. Plus précisément, l'investissement dans les occasions touristiques recommandées a également pour objectif de favoriser les développements suivants :

#### Expériences touristiques autochtones

- Soutenir les entreprises autochtones dans le développement d'activités liées aux itinéraires de vélos électriques, aux campings, aux visites guidées, à la cartographie culturelle et aux expériences culinaires.
- Créer des incubateurs d'entreprises ou des programmes de mentorat destinés aux entrepreneurs autochtones, ou rejoindre des initiatives existantes (p. ex. le réseau de centres marins biorégionaux).
- Favoriser des partenariats touristiques autochtones transfrontaliers en vue de proposer des expériences et des événements communs, comme des sorties en canot ou en bateau.

#### Arts, cultures et patrimoine

- Renforcer la collaboration entre les centres culturels (p. ex. ceux de Sooke, Langford et Port Angeles) autour de programmations communes et d'expositions itinérantes.
- Développer les programmes d'artistes en résidence et d'échange artistique dans l'ensemble du corridor.
- Mettre en place des parcours d'art public et des projets d'interprétation du patrimoine reliant les communautés et créant de nouvelles occasions d'affaires pour les artistes et les organisateurs.

#### Gastronomie et agrotourisme

- Développer les événements phares de Juan de Fuca (p. ex. le festival du crabe, les expériences de la ferme à la table) et enrichir les circuits gastronomiques de part et d'autre du détroit.
- Encourager les nouvelles entreprises agroalimentaires qui mettent en valeur les produits locaux (algues, produits de la mer, lavande, etc.).
- Développer des partenariats avec des fermes, des marchés et des chefs locaux en vue de créer des forfaits agrotouristiques immersifs.

#### Hébergement et infrastructures de soutien

- Encourager la création d'hébergements uniques et respectueux de l'environnement (p. ex. centres de villégiature écologiques, camping de luxe, pavillons autochtones) à mesure que la demande augmente.

- Moderniser les hébergements existants pour répondre à l'évolution des attentes des visiteurs et aux normes de durabilité.
- Investir dans les infrastructures de soutien (stationnements, toilettes, connectivité numérique) en vue d'améliorer l'expérience des visiteurs et de favoriser la croissance des entreprises.

### 3.3. Marketing et communication ciblés

Au cours de la phase de déploiement, il est recommandé de cibler des segments stratégiques, notamment les familles sensibilisées, les explorateurs plein air et les passionnés de culture, en les invitant à découvrir de nouveaux attraits et infrastructures : pistes cyclables améliorées, infrastructures pour vélos électriques et programmation élargie des centres marins. On peut susciter l'enthousiasme en organisant un concours ou en proposant une invitation pour un accès prioritaire, en commençant par une campagne transfrontalière dans le détroit : « *Partez à la découverte de l'autre rive de votre détroit* ». Cette initiative pourrait aussi être lancée plus tôt.

Cette phase permet également de proposer des expériences de crêneau en phase avec les centres d'intérêt locaux :

- Sorties de cueillette de champignons encadrées par des spécialistes du coin;
- Plateformes d'observation des oiseaux et événements saisonniers autour de la faune, avec guides;
- Excursions de plongée sur épaves;
- Partenariats avec des clubs, associations et communautés en ligne pertinents;
- Mobilisation d'influenceurs et d'ambassadeurs pour relayer des récits authentiques;
- Accès privilégié ou projets pilotes réservés à ces publics pour recueillir des avis et fidéliser la clientèle.

La phase de déploiement ne se limitera pas à mettre en valeur les nouveaux aménagements du corridor; elle contribuera également à fidéliser une clientèle partageant les mêmes valeurs et attachée à une vision de tourisme régénérateur à long terme pour la région. Elle enrichira et renforcera les récits sur la biorégion de Juan de Fuca.

#### Améliorer la plateforme numérique et l'orientation

- Veiller à ce que le site Web comprenne la planification d'itinéraires, les récits de la région et de l'information en temps réel pour les visiteurs.
- Intégrer des outils d'orientation physiques et numériques pour aider les visiteurs et les résidents à se déplacer dans le corridor et à découvrir des sites moins connus.

- Dans la mesure du possible, utiliser la plateforme d'orientation numérique pour diffuser des avertissements liés à la fréquentation touristique ou aux risques climatiques.
- Veiller à ce que l'orientation soit homogène de part et d'autre de la frontière et qu'elle intègre les langues autochtones ainsi que le contexte culturel.

#### Acquisition de connaissances et communication

- Le centre marin biorégional sera un lieu pour découvrir et comprendre la vie dans la biorégion.
- Au cours de cette phase de déploiement, il serait judicieux de proposer des formations aux professionnels de l'industrie des voyages et du tourisme afin qu'ils puissent transmettre ces connaissances à leurs invités et leur apprendre à parcourir la biorégion de manière responsable. Le collège West Coast Adventure propose déjà des cours sur la vie en plein air et serait un partenaire idéal pour renforcer les compétences du personnel du secteur touristique.
- Faire de Juan de Fuca une destination d'intérêt pour des experts tels que les biologistes et les climatologues.
- Veiller à ce que l'orientation soit homogène de part et d'autre de la frontière et qu'elle intègre les langues autochtones ainsi que le contexte culturel.

### 3.4. Renforcer la gouvernance et les partenariats

- Renouveler le mandat du comité directeur en 2028 afin de superviser la mise en œuvre élargie, de maintenir une représentation inclusive et de garantir la responsabilisation.
- Favoriser et développer la collaboration continue avec les partenaires autochtones, les gouvernements locaux et les acteurs du secteur privé.
- Assurer l'engagement constant des communautés et une communication régulière pour garantir l'adhésion et répondre aux préoccupations émergentes.
- Poursuivre et renforcer la mise en œuvre des recommandations relatives à la résilience et à l'adaptation au climat.
- Intégrer des mesures de protection de l'environnement dans l'ensemble des activités de déploiement, y compris les évaluations environnementales et la gestion adaptative.
- Mettre en place des systèmes de suivi pour mesurer les progrès, les effets sur les visiteurs et les retombées pour les communautés.
- Rester flexible et prêt à adapter les stratégies en fonction des données, de la rétroaction et de l'évolution des conditions.

## 4. Évaluer et mobiliser

### 4.1. Évaluation

Une évaluation approfondie sera réalisée en 2030 à la fin du programme quinquennal. Les résultats (rendement du capital investi) et les enseignements tirés seront publiés sur le site Web du corridor et communiqués à toutes les parties prenantes.

### 4.2. Mobilisation continue

En complément du rapport écrit, un événement de communication pourrait être organisé afin de présenter le rapport sur le corridor touristique Juan de Fuca aux communautés et entreprises locales, dans le but de renforcer les liens et de souligner les relations nouées entre les parties prenantes et les investisseurs.

L'énergie qui anime aujourd'hui le développement d'un programme culturel transfrontalier pourrait, par exemple, déboucher sur un événement culturel qui servirait également à renouveler la mobilisation et inciterait à proposer des idées nouvelles sur la manière de transformer les relations et les réalisations en un héritage durable. Cet événement constituerait un forum précieux pour recueillir les avis sur les prochaines étapes, si les parties prenantes décidaient de s'appuyer sur les bases jetées par le corridor. Si on ne choisit pas un événement culturel, d'autres occasions pourront néanmoins être mises à profit pour atteindre le même objectif. Au cours des prochaines années, de nombreux lancements, inaugurations et temps forts de communication pourront servir à saluer le travail déjà accompli et à poursuivre les efforts engagés.

Stoked Pizzeria, Shirley (Colombie-Britannique)

