



Parcs
Canada

Parks
Canada

Canada



Parc marin national Fathom Five

Réunion de la communauté des affaires

Centre d'accueil de Parcs Canada
Tobermory (Ontario), Canada
Organisateur : Agence Parcs Canada
Animateur : John Miller, ICA Associates Inc.



Table des matières

Contexte.....	3
Discussions en petits groupes.....	4
1. Prévoir les tendances :	5
2. Trouver des points communs :	5
3a. Aborder nos divergences	6
3b. Aborder nos divergences :	7
4a. Conseils – mettre en œuvre le processus de DP	8
4b. Conseils – mettre en œuvre le processus de DP	9
Mur des questions et des commentaires :	10
Prochaines étapes :	13
Annexe A – La liste des invités et des représentants de Parcs Canada	14
Annexe B – L’invitation à la reunion	15

Séance d'information et de discussion sur la planification des activités : parc marin national Fathom Five

Contexte

Le parc marin national Fathom Five protège un écosystème d'eau douce exceptionnel et des îles situées au cœur des Grands Lacs, tout en offrant des expériences de calibre mondial qui rapprochent les visiteurs de la nature. L'agence Parcs Canada reconnaît l'importance économique liée à l'achalandage au parc marin et les retombées économiques pour les résidents et la communauté de Tobermory. L'Agence s'engage à gérer le parc marin national Fathom Five de manière à protéger et à présenter le mieux possible le patrimoine naturel et culturel au nom de tous les Canadiens, tout en tenant compte des intérêts des Autochtones, des résidents, des entreprises et de la collectivité

Parcs Canada met actuellement à jour le plan directeur pour le parc marin national Fathom Five, lequel établira une vision et guidera la gestion du parc pour les 10 prochaines années. Au cours du processus d'élaboration du plan directeur, Parcs Canada consulte des partenaires, des intervenants et les visiteurs afin de recueillir les précieux commentaires des Canadiens à l'égard de l'avenir de ce lieu d'exception. Un avenir dynamique pour le parc marin national Fathom Five inclut des partenariats d'affaires stratégiques qui fourniront des expériences innovantes de classe mondiale et rapprocheront les visiteurs de cet écosystème d'eau douce exceptionnel au cœur des Grands Lacs. Ces expériences, et les partenariats auxquels nous nous fions pour les fournir, seront soigneusement conçus et gérés en utilisant des outils fondés sur des faits en vue d'assurer la protection et la durabilité du parc.

À l'été 2020, Parcs Canada lancera de nombreux appels d'offres concurrentiels par l'entremise de demandes de propositions (DP) visant à donner à des entrepreneurs des occasions d'affaires et d'ainsi fournir des expériences enrichissantes et innovantes aux visiteurs dans le parc Fathom Five. Parcs Canada veut s'assurer que la population canadienne a une possibilité juste et équitable de se faire concurrence pour ces occasions d'affaires, conformément aux politiques du Conseil du Trésor.

Parcs Canada a organisé une réunion d'une durée de trois heures et demie le vendredi 13 décembre 2019 au centre d'accueil de Parcs Canada à Tobermory (Ontario). L'objectif de cette réunion était de mobiliser les exploitants d'entreprises dans le parc Fathom Five et de les renseigner sur le processus d'appels d'offres à venir et de tirer des leçons de leurs expériences afin de planifier une mise en œuvre harmonieuse.

Parcs Canada a invité divers exploitants d'entreprises qui mènent actuellement des affaires dans le parc marin national Fathom Five ou qui ont démontré de l'intérêt à y mener des affaires (voir l'annexe A).

John Haselmayer, directeur du parc, commence la réunion par un mot d'ouverture. On présente John Miller de ICA Associates et indique qu'il sera l'animateur de la réunion. Ce dernier explique les règles de base de la réunion et le code de conduite des participants,

demande aux participants de se présenter à tour de rôle, explique l'objectif du mur des « questions et commentaires » sur lequel les participants peuvent placer un feuillet autoadhésif avec une question à tout moment au cours de la réunion, et donne un aperçu du but des ateliers de discussions en petits groupes.

Lignes directrices de participation :

- Chaque personne est une source de sagesse.
- Nous avons besoin de la sagesse de chacun pour produire les meilleurs résultats.
- Il n'y a pas de « mauvaises » réponses (ou de « bonnes » réponses, mieux vaut ne pas porter de jugements avant d'avoir écouté la personne).
- Chacun doit écouter, et chacun sera entendu (voilà pourquoi les discussions en petits groupes sont très importantes).
- L'ensemble vaut plus que la somme de ses parties.

La règle de Chatham House s'applique :

- Non-attribution des commentaires.
- Soumettre ses meilleures idées ne présuppose pas automatiquement un soutien organisationnel officiel.

John Haselmayer présente l'orientation des partenariats d'affaires au parc marin national Fathom Five. Par la suite, John Miller commence à guider les ateliers de discussions en petits groupes.

Discussions en petits groupes

Les discussions en petits groupes portaient sur quatre sujets et des questions ont été posées au groupe de participants en entier pendant la présentation.

Les quatre sujets abordés étaient :

- 1 : Prévoir les tendances
- 2 : Trouver des points communs
- 3 : Aborder nos divergences
- 4 : Conseils – mettre en œuvre le processus de DP

Les participants sont divisés en quatre groupes, et chaque groupe est invité à s'asseoir à l'une des quatre tables. Les tables sont couvertes d'une nappe en papier séparée en quadrants représentant chacun un des quatre sujets de discussion. Les groupes disposent de 15 à 20 minutes pour aborder chaque sujet, dans l'ordre, en commençant par le sujet 1. Les participants prennent en note leurs réflexions, leurs points de vue et leurs réponses dans le quadrant correspondant sur la nappe pendant leurs discussions.

Les commentaires suivants ont été inscrits sur les nappes en papier par les participants pendant leurs discussions ou ont été exprimés lors des discussions de récapitulation avec le groupe en entier après avoir abordé chaque sujet.

1. Prévoir les tendances :

Quelles tendances dans notre industrie ou notre économie devons-nous prévoir?

- Le nombre de visiteurs est peut-être en voie d'atteindre son sommet.
- Le nombre de sites de plongée accessibles baisse (il n'y a pas de points d'amarrage).
- Il y a un besoin croissant de diversifier les produits et les emplacements dans la région géographique en raison des vents imprévisibles.
- Changement de la durée des saisons en raison du changement climatique?
- Saisons d'activité plus courtes.
- Baisse de la température de l'eau.
- Température de l'air plus basse au printemps.
- Printemps et automnes plus frais.
- Besoin accru de cours d'initiation à la plongée.
- Diminution du nombre de plongeurs techniques et augmentation du nombre de plongeurs novices.
- Excursions d'une journée pour les groupes.
- Augmentation du nombre de plongeurs avec tuba.
- Encourager les « voyages d'expérience ».
- Réduire notre empreinte carbone.
- Empreinte des visiteurs.
- Empreinte opérationnelle des entreprises locales.
- Encourager les soumissions sans émission.
- Visiteurs d'un jour.
- La fréquentation a déjà atteint son sommet.
- Voyages hors-saison (avec un peu de chance).
- Besoin croissant de planification.
- Croissance du tourisme vert.
- Les visiteurs d'un jour viennent ici pour les photos et les activités récréatives.
- Les niveaux d'eau augmentent.
- La température de l'eau augmente.
- Printemps et automnes plus frais/saison plus courte.
- Nombre croissant de visiteurs d'un jour.
- Réduire l'empreinte carbone.
- Soumissions sans émission.
- Réservations en ligne/planification.

2. Trouver des points communs :

Quelles valeurs avons-nous en commun, actuellement et à l'avenir?

- Accès aux emplacements isolés.
- Fournir des occasions d'emploi.
- Expériences positives – « éblouir les visiteurs ».

- Explorer des emplacements différents, de manières diverses (p. ex. grands groupes, petits groupes, différents navires, apprentissage).
- Engagement de Parcs Canada à l'égard des éléments historiques (centre de présentation, île Cove, phare).
- Offres pour les attractions les plus populaires ainsi que les endroits isolés et calmes.
- Enseigner l'éthique de l'intendance.
- Statu quo quant au développement.
- Navires de première classe.
- Environnement et eaux propres.
- Nos valeurs en ce qui a trait aux expériences intimes ne sont pas les mêmes que celles des visiteurs.
- Amour de la beauté de l'endroit.
- Communiquer l'importance et la valeur historique du secteur et des sites de plongée.
- L'importance que nous accordons à la propreté et à la gestion des déchets doit être transmise aux visiteurs.
- Défis liés au personnel saisonnier.
- Capacité à présenter la région de la bonne façon.
- Contribuer à l'économie.
- Éduquer les visiteurs (p. ex. sur l'abandon de déchets).
- Offres abordables.
- Si ce n'est pas brisé, rien ne sert de le réparer.
- Encourager les gens à avoir un sentiment d'appartenance par rapport au lieu.
- Il faut que ce soit abordable.
- Surprendre les gens : « je ne savais pas ça! »
- Les beaux emblèmes comme les phares doivent être protégés afin d'éviter qu'ils ne s'écroulent.

3a. Aborder nos divergences

Quelles pourraient être certaines de nos divergences, maintenant et à l'avenir?

- Accès à l'île Flowerpot.
- Conflits potentiels entre les exploitants au quai de l'anse Beachy et au port Big Tub.
- Développement de l'île Cove.
- Accès à l'île Flowerpot et épaves (de navires).
- Nombre de personnes sur l'île Flowerpot; autobus – niveaux du parc.
- Nombre total d'activités sur l'eau.
- Types d'activités.
- Exploitants qui ont peu d'expérience dans la région.
- Exploitants supplémentaires ajoutés après les DP?
- Équilibre entre les activités commerciales et les questions environnementales.
- Exploitation des entreprises et réglementation.
- Aucun changement soudain du statu quo.
- Petites entreprises et grandes entreprises.
- Parcs Canada ne comprend pas à quel point notre situation est précaire.

- Heures d'accès.
- Qu'est-ce qui est attribué à qui?
- La portée est trop grande pour les petits exploitants.
- DP vagues ou précises.
- Favoriser les occasions pour les petits et les grands exploitants.
- Nombre de visiteurs et concurrence.
- Points d'embarquement et de débarquement
- La réglementation par opposition à la spontanéité.
- Les activités commerciales par opposition au climat (conditions venteuses, températures très froides, tempêtes).
- Les réservations par opposition aux visites spontanées/la journée même.
- Réglementation excessive de la part de l'APC pourrait nuire aux occasions d'affaires.
- Réduire le nombre de changements soudains et draconiens.
- Les petites entreprises par opposition aux grandes entreprises bien établies. Occasions qui sont ou ne sont pas strictement offertes aux grandes entreprises.

3b. Aborder nos divergences :

Comment pouvons-nous prévenir et résoudre nos divergences à l'avenir?

- Communication.
- Nouvelles possibilités d'offres pour répondre aux besoins.
- Plusieurs DP.
- Accroître la capacité de l'île Flowerpot.
- Discussions et consultations.
- Avis en temps opportun.
- Aucune idée préconçue.
- Agir en conséquence des commentaires, des suggestions et des recommandations des entreprises.
- Solide reconnaissance des exploitants existants.
- Les exploitants locaux font déjà preuve d'un professionnalisme.
- Reconnaissance des antécédents.
- Collaboration des entreprises.
- Modèles d'affaires complémentaires.
- Clarté des communications.
- Collaboration avec PC.
- Plus de flexibilité de la part de PC.
- Dialogue ouvert et continu entre les parties potentiellement en conflit.
- La sécurité devient une priorité.
- Les règlements dissuadent les voyageurs.
- Création d'un cadre qui s'inspire des forces des exploitants.
- Collaboration entre les entreprises et l'APC.
- Capacité de l'APC à reconnaître les réalités économiques associées à l'exploitation d'une entreprise dans le secteur du tourisme.
- Communication entre les propriétaires d'entreprises.

- Création d'un cadre en fonction des offres commerciales actuelles.
- L'APC doit examiner ce qu'offrent déjà les entreprises, les besoins auxquels elles répondent, et reconnaître leur vision sur ce que seront les prochaines grandes tendances.
- Comment l'APC compte-t-elle aborder l'intégration d'exploitants qui ne sont pas de la collectivité locale?
- L'APC accordera-t-elle aux exploitants autorisés un accès au lieu?
- Le quota actuel sera-t-il respecté?
- Les exploitants veulent au moins six mois de délai pour les DP // pour répondre aux DP.
- Prévoir une certaine souplesse dans le processus.
- Assurer une bonne communication entre l'APC et les entreprises et collectivités locales.
- Les entreprises ont besoin d'un certain temps pour planifier leurs affaires, veuillez donc tenir compte des défis liés à l'exploitation pendant la saison achalandée.
- Les entreprises ont besoin de modalités de licences raisonnables (un bon nombre ont indiqué au moins 5 ans, mais préfèrent 10 à 15 ans).
- Les exploitants exigent une garantie contractuelle pour tout investissement dans leur entreprise.
- Les demandeurs doivent démontrer qu'ils ont de solides antécédents de réussite au sein du secteur choisi.
- Les demandeurs doivent avoir un dossier éloquent en matière de sécurité liée à leurs activités opérationnelles.
- L'APC devrait encourager la croissance d'entreprises existantes.
- Sera-t-il permis d'exploiter des services liés aux déplacements non motorisés sur l'eau et sur terre?
- Tout au long du processus de DP, il est primordial de maintenir une transparence et une communication ouverte.

4a. Conseils – mettre en œuvre le processus de DP

Quels sont vos besoins dans ce contexte en tant qu'exploitants de petites entreprises?

- Certitude :
 - Délai pour la planification.
 - Exigences raisonnables.
 - Flexibilité pour s'adapter et apporter des changements.
 - Durée du contrat raisonnable (de 5 à 10 ans).
 - Garantie contractuelle.

Fathom Five sur l'eau. Les exploitants surveillent les eaux en l'absence du personnel de Parcs.

Numéro de téléphone simple pour signaler la présence de personnes qui ne semblent pas être à leur place.

Les exploitants et les employeurs existants ont besoin d'être assurés que leurs investissements aboutiront à quelque chose.

Une durée de 5 à 10 ans est préférable.

Croissance durable.

Installations pour embarcations non motorisées (p. ex. rampes de mise à l'eau pour kayaks semblables au quai de plongée).

Anse Driftwood.

Nombreux points d'amarrage bien entretenus.

Points d'accès pour les activités et la flexibilité.

Début de saison précoce/calendriers.

Options pour les lieux en raison des vents changeants.

4b. Conseils – mettre en œuvre le processus de DP

Comment pouvons-nous tous assurer la mise en œuvre harmonieuse et juste d'un processus concurrentiel de DP pour le parc marin national Fathom Five à Tobermory?

- Fournir des preuves qui démontrent les antécédents de réussite des demandeurs dans l'industrie.
- Démontrer ses antécédents en ce qui a trait à la sécurité.
- Le niveau des exigences à l'égard de l'infrastructure, du calendrier et des services offerts détermine si le délai est raisonnable ou non.
- Délai raisonnable pour répondre à une DP.
 - Mai 2020 : annonce du processus
 - Mars 2021 : date limite pour la soumission
 - Janvier 2022 : attribution
 - Mai 2022 : début des activités
- Avis en temps opportun et transparence des communications.
 - Bilan de fin de saison au cours des deux dernières semaines d'octobre.
- Décisions de mise en œuvre prises en avance – en décembre pour la prochaine saison.
- Flexibilité.
- Ne pas clore le processus de DP au cours de la haute saison, attendre à l'automne.
- Un an pour soumettre une proposition.
- Un an après l'attribution pour la mise en œuvre.
- Reconnaissance des investissements passés et actuels.
- Rencontres individuelles avec les entreprises – séance privée.
- Date convenue mutuellement.
- Transparence en ce qui a trait à l'identité des fournisseurs qui soumissionnent.
- Les critères cotés varient selon l'entreprise, p. ex. Les kayaks ne sont pas « accessibles ».
- Bilan en matière de sécurité dans ces types de conditions.
- Stationnement, toilettes.
- Investir dans l'avenir des employés.
- Accessibilité.
- Garantir l'accès aux lieux aux exploitants locaux autorisés (p. ex. opérateurs de téléphonie mobile).
- Le quota actuel sera-t-il respecté?
- Transmettre les résultats de la DP six mois ou plus avant la mise en œuvre.

- Fournir un délai raisonnable pour que les exploitants puissent écrire et soumettre leurs DP (p. ex. six mois ou une saison pour que les exploitants puissent faire de l'argent et soumettre leur proposition). Soumissions de décembre à janvier.
- Consultations continues.
- Intégrer une souplesse au résultat.
- Revoir tous les ans.
- Envoyer un exemple de DP aux exploitants.

Mur des questions et des commentaires :

Les participants ont placé toutes leurs questions sur une partie du mur dans la salle de réunion. Les questions ont été écrites sur des feuillets autoadhésifs et placées sur le mur par les participants tout au long de l'après-midi. La liste ci-dessous comprend toutes les questions placées sur le mur :

- Q. Que signifie « DP »?
R. L'acronyme DP représente une demande de propositions. Une demande de proposition est un document d'appel d'offre utilisé lorsque, outre le prix, d'autres facteurs sont pris en compte pour le choix de l'entrepreneur. Cette forme d'appel d'offre peut servir lorsque, selon la nature des besoins, les fournisseurs devront proposer une solution à un problème à résoudre, à un besoin ou objectif particulier. Le commanditaire choisit la proposition qui lui paraît la plus favorable.
- Q. Qu'est-ce qu'un processus de DP? Pourriez-vous fournir un aperçu des grandes lignes? Quelles sont vos attentes en ce qui a trait aux résultats?
R. Une demande de proposition est un document d'appel d'offre utilisé lorsque, outre le prix, d'autres facteurs sont pris en compte pour le choix de l'entrepreneur. Essentiellement, Parcs Canada lancera une demande de proposition décrivant le service requis, tel que l'offre de nouvelles expériences du visiteur dans le parc marin national Fathom Five. Les soumissionnaires devront répondre à la demande, selon les critères indiqués dans la demande de proposition. Le délai d'exécution sera indiqué dans la demande. Les soumissions seront évaluées selon des critères de mérite pré-définis par un panel de professionnels et d'intervenants.
- Q. Quel est l'échéancier pour les DP?
R. L'échéancier pour la demande de proposition s'étalera sur une période de deux ans, soit à compter du mois de mai 2020 jusqu'au mois de mai 2022. C'est à compter du mois de mai 2022 que les nouvelles expériences du visiteur, ainsi que les expériences renouvelées, sélectionnées par le biais de la demande d'offre seront offertes dans le parc marin. Le date du lancement de la DP pourrait avoir lieu aussitôt qu'au mois de mai 2020, toutefois, nous voulons respecter les besoins opérationnels qu'ont les exploitants d'entreprises actuels, et voulons lancer la demande selon un délai qui a du sens.
- Q. Comment abordera-t-on les excursions guidées de plus d'un jour dans le processus de DP?

R. Les opportunités d'expériences du visiteurs que nous chercherons à offrir par le biais de ce processus de demande de proposition se font présentement définir et seront présentées à notre prochaine réunion. Parcs Canada développe présentement une Stratégie pour l'expérience du visiteur ainsi qu'un cadre de gestion de l'utilisation par les visiteurs qui contribueront à définir les différentes offres d'expériences du visiteur qui pourraient être endossées par Parcs Canada.

- Q. À quel point les paramètres (des DP) sont-ils stricts? Selon le type?

R. Toute demande de proposition à Parcs Canada doit suivre le processus du Gouvernement fédéral établi par le Conseil du Trésor. Parcs Canada doit s'assurer que la population canadienne a une possibilité juste et équitable de se faire concurrence pour des occasions d'affaires avec le Canada. Parcs Canada discute avec les membres de la communauté d'affaires avant le lancement des DP afin de s'assurer que les DP respectent les besoins opérationnels.

- Q. L'infrastructure et les stationnements font-ils partie des besoins de la DP?

R. Les soumissions seront évaluées selon des critères de mérite. Certains critères seront obligatoires, et d'autres seront en sus. Ces critères pourraient inclure la sécurité, le rendement antérieur. Chaque soumission d'offre de service sera évaluée et cotée selon tous les critères. Si une aire de stationnement ou de l'infrastructure particulière est nécessaire pour l'offre de service, il est raisonnable de croire que ces derniers pourraient faire partie de la demande des DP.

- Q. Comment le processus de DP gère-t-il l'infrastructure nouvelle et existante de l'APC?

R. Si un tiers doit accéder de l'infrastructure appartenant à Parcs Canada afin d'offrir le service recherché par la DP, l'accès sera défini selon l'outil qui conviendra les règle et la situation particulière (par exemple un permis d'occupation). Si la soumission d'un tiers présuppose l'ajout de nouvelles infrastructures, il est important de retenir que Parcs Canada vise une approche qui ne lui entraînera pas de coûts. La responsabilité des coûts reviendrait donc au fournisseur de service (par exemple, l'ajout d'un quai à la station de phase de l'île Cove).

- Q. Comment comptez-vous assurer l'équité du processus? Comment comptez-vous transmettre les occasions de façon équitable?

R. Parcs Canada va suivre le processus établi par le Gouvernement fédéral (Conseil du Trésor) pour les appels d'offre concurrentiels. Les DPs seront élaborées et distribuées selon la politique en place, afin de s'assurer que la population canadienne a une possibilité juste et équitable de se faire concurrence pour des occasions d'affaires avec le Canada.

- Q. Qui sera chargé de l'évaluation des soumissions de la DP?

R. Parcs Canada établira un panel de participants neutres et experts dans le domaine des biens réels et des affaires, ainsi que des participants Autochtones, intervenants et des professionnels de l'industrie pour évaluer les soumissions des DPs.

- Q. Comment tiendrez-vous compte des exploitants de commerces locaux dans les DPs? Comment allez-vous éviter les entreprises instables qui ne se conforment pas à la réglementation par exemple?
R. Parcs Canada s'attend à ce que tout exploitant de commerce offrant un service dans le parc marin national Fathom Five signe une entente avec Parcs Canada, qui tiendra compte des autorités que le Canada maintient dans les zones où aura lieu les activités commerciales. Il se peut que Parcs Canada adopte une approche de « partenaire préférentiel », par laquelle Parcs Canada fera uniquement la promotion des services offerts par les entreprises qui auront une entente de signée avec Parcs Canada.
- Q. À qui appartient l'autre phare (île Cove) et qui le gère?
R. Le département des Pêches et océans appartient et assure la gestion des terres et des structures associées à la station de phare de l'île Cove, ainsi que la station de phare de l'havre Big Tub.
- Q. Quelles sont les offres? (p. ex. épaves, île Flowerpot? Autre chose?).
R. Les offres qui feront partie des DP sont présentement en développement et seront discutées avec vous à la prochaine réunion. Parcs Canada développe présentement, et de façon collaborative, des plans pour différentes régions du parc ainsi qu'une Stratégie pour l'expérience du visiteur pour le parc marin. Ces plans auront une influence directe sur les différentes sortes d'offres d'activités qui seront appuyées par Parcs Canada. Puisque l'offre à l'île Flowerpot et aux épaves de l'havre Big Tub représentent de grandes destinations pour le parc marin, il est raisonnable de supposer que les offres d'expériences à ces endroits seront toujours offertes sous une forme ou une autre.
- Q. Quelle sera la responsabilité de Parcs Canada à l'égard des plongeurs avec ou sans tuba?
R. Parcs Canada s'attend à ce que tout exploitant de commerce offrant un service dans le parc marin national Fathom Five signe une entente avec Parcs Canada, qui tiendra compte des autorités que le Canada maintient dans les zones où aura lieu les activités commerciales.
- Q. L'Agence Parcs Canada nous fera-t-elle part de ce qu'elle considère comme important dans le parc marin Fathom Five?
R. En plus de l'information que nous partageons avec vous aujourd'hui, Parcs Canada planifie une deuxième réunion du genre au mois de février 2020, durant laquelle nous discuterons des plans résultant du cadre de gestion de l'utilisation par les visiteurs et de la Stratégie pour l'expérience du visiteur. Ces deux documents vont largement influencer le contenu des DPs.
- Q. D'autres organisations peuvent-elles renseigner les visiteurs sur la beauté de la région et offrir des conseils sur comment traiter les lieux avec le même respect que démontrent les résidents permanents?
R. Certainement. Parcs Canada est de l'avis que la collaboration avec les partenaires offre le meilleur moyen de partager les valeurs communes que nous éprouvons pour cet

endroit. Plusieurs groupes et individus contribuent à l'état de cet endroit pittoresque. Parcs Canada tient à s'assurer que les opportunités d'expérience du visiteur qui seront offerts par le biais des ententes d'exploitation de commerce sont durable et qu'elles contribuent au dynamisme de l'économie de la communauté.

- Q. L'aspect exceptionnel de la région doit être reconnu et respecté.
R. Nous sommes d'accord
- Q. Est-il faisable/possible d'emporter des visiteurs dans d'autres îles/attraits du parc?
R. Il est possible que de nouvelles expériences du visiteurs puissent être offertes à d'autres endroits dans le parc (par exemple à l'île Cove). Parcs Canada veut encourager les occasions d'exploitation de commerce durables, ainsi que le dynamisme de l'économie et de la communauté, cependant, nous devons toujours tenir compte de notre première priorité en tant qu'Agence, ce qui est la protection de l'intégrité écologique de cet endroit.

Prochaines étapes :

À la fin de la réunion, Parcs Canada confirme les prochaines étapes, notamment :

- Parcs Canada produira un rapport verbatim qui présente les renseignements recueillis des participants de la réunion.
- Parcs Canada compilera et publiera les matériaux fournis et amassés à la réunion (par exemple, le tout sera affiché sur la page web publique pour offrir l'accès aux autres)
- Parcs Canada propose des réunions bilatérales entre Parcs Canada et les exploitants intéressés.
- Parcs Canada indique qu'une deuxième réunion de suivi sera organisée en février 2020. La date et l'heure de cette réunion fut confirmée depuis cette réunion initiale; elle aura lieu le vendredi 14 février 2020.

Annexe A – La liste des invités et des représentants de Parcs Canada

Les tableaux suivants présentent la liste des entreprises qui furent invitées à la réunion, ainsi que les noms des représentants de Parcs Canada. Certaines entreprises ne pouvaient pas y participer en raison de conflit d'horaire. Cependant, Parcs Canada s'est commis à leur fournir une copie de tous les documents partagés lors de la réunion, incluant le rapport verbatim de réunion.

Nom de l'entreprise invitée	Présence à la réunion
Blue Heron Company	Oui
Blue World Marine Adventures Ltd.	Non
Bruce Anchor Cruises / Big Tub Harbour Resort	Oui
C-View Charters	Non
Dawn Light	Oui
Divers Den	Oui
Explorer's Tread	Oui
Fathom Five Paddling	Oui
Thorncrest Outfitters	Non
Tobermory Cruise Lines	Oui
Tobermory Wave	Oui

Représentant de Parcs Canada	Rôle au sein de l'organisme
Katherine Patterson	Directrice de l'unité de gestion
John Haselmayer	Directeur du parc
Annique Maheu	Gestionnaire des relations externes de l'unité de gestion
Pamela Hayhurst	Conseillère principale en biens réels
Jennifer Duquette	Conseillère stratégique pour l'unité de gestion
Lance Sherk	Conseiller principal en biens réels
Jeff Truscott	Conseiller stratégique
Sean Liipere	Coordonnateur de la prévention
Ethan Meleg	Gestionnaire de l'expérience du visiteur
Sheila Peacock	Adjointe administrative

Annexe B – L'invitation à la réunion



Parc national de la Péninsule-Bruce/
Parc marin Fathom Five
C. P. 189
Tobermory (Ontario)
N0H 2R0
John.Haselmayer@canada.ca
Tél : (519) 596-2233 x234
Fax : (519) 596-2298

Bruce Peninsula National Park/
Fathom Five National Marine Park
P.O. Box 189
Tobermory, Ontario
N0H 2R0
John.Haselmayer@canada.ca
Tél : (519) 596-2233 x234
Fax : (519) 596-2298

Destinataire
Coordonnées
Ici

Objet : Invitation à une séance d'information et de discussion sur la planification opérationnelle – Parc marin national Fathom Five

Madame, Monsieur,

Si vous recevez cette invitation, c'est parce que vous êtes déjà membre de la communauté d'affaires du parc marin national Fathom Five ou parce que vous avez manifesté un intérêt pour la création d'une entreprise dans cette aire protégée. Pendant la réunion à laquelle nous vous convions, Parcs Canada fournira des renseignements sur les débouchés d'affaires et les processus à venir pour la conclusion d'ententes opérationnelles liées à la prestation de services dans le parc marin national Fathom Five. Nous chercherons aussi à recueillir de l'information auprès de l'industrie pour veiller à ce que, pendant les travaux de conception de ces processus, nous comprenions bien les réalités qui régissent vos activités.

Chaque année, Parcs Canada accueille plus de 400 000 visiteurs dans le parc marin national Fathom Five. La majorité accède au parc par l'intermédiaire d'une entreprise. Parcs Canada accorde beaucoup de valeur à sa relation avec les exploitants commerciaux qui fournissent ces services aux visiteurs du parc. Ces dernières années, nous avons travaillé en étroite collaboration avec la communauté d'affaires afin de moderniser l'environnement commercial par des ententes opérationnelles officialisées, et nous aimerions poursuivre sur cette lancée. Nous nous réjouissons à la perspective de travailler avec vous dans l'avenir pour continuer d'offrir une vaste gamme d'expériences dynamiques aux visiteurs tout en protégeant collectivement ce joyau des Grands Lacs.

Nous avons l'honneur de vous inviter à une **séance d'information et de discussion sur la planification opérationnelle au centre d'accueil de Parcs Canada à Tobermory, en Ontario, le vendredi 13 décembre de 13 h à 16 h 30.**

Si vous comptez assister à cette réunion, veuillez répondre à l'adresse Sheila.peacock@canada.ca au plus tard le **vendredi 6 décembre**. Il sera possible d'y participer à distance par conférence téléphonique et par WebEx.

Si vous avez des questions au sujet de cette réunion, n'hésitez pas à m'appeler au 519-596-2444 (poste 234) ou à m'écrire à l'adresse john.haselmayer@canada.ca.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées

John Haselmayer
Directeur
Parc national de la Péninsule-Bruce et parc marin national Fathom Five
c.c. : Katherine Patterson, directrice, Unité de gestion de la baie Georgienne et de l'Est de l'Ontario, Parcs Canada