

Toundra Voyages lance un challenge de vente à destination des agences de voyages généralistes et des réseaux

Montréal, le 16 avril 2026 – Le réceptif [Toundra Voyages](#) lance un challenge de vente dédié aux agences de voyages généralistes et aux réseaux, avec un objectif clair : soutenir la dynamique de réservation sur la destination Canada cette saison et valoriser les performances commerciales des agents.

Ainsi, pour toute vente confirmée entre le 16 avril et le 30 juin 2026, incluant un séjour au Canada avec une date d'arrivée immédiate et jusqu'au 31 octobre 2026, les agents peuvent participer au challenge. **À la clé : un séjour au Québec mêlant hospitalité, saveurs du terroir et immersion 100 % nature.**

Le Canada reste une destination pleinement activable

Contrairement à une idée reçue, la saison n'est pas figée. Le Canada reste aujourd'hui une destination activable, avec des disponibilités encore ouvertes sur la période été-automne.

Toundra Voyages met en avant des stocks encore mobilisables, avec des arrivées possibles jusqu'à l'automne 2026. Cette flexibilité s'appuie sur la structure même de l'offre du réceptif : hébergements testés, tarifs négociés et allotements sécurisés.

Au-delà des disponibilités, c'est surtout l'approche terrain qui fait la différence. Elle permet aux agents de construire des itinéraires cohérents, fluides et immersifs, sur l'ensemble du territoire canadien. Des grandes étapes incontournables aux régions plus confidentielles, l'objectif reste le même : proposer un Canada plus authentique, plus varié, et plus facile à vendre.

Un challenge simple comme levier de ventes immédiates

Dans ce contexte particulièrement positif pour la destination, Toundra Voyages lance un challenge de vente du 16 avril au 30 juin 2026. Chaque dossier confirmé sur une destination Canada, avec une date d'arrivée immédiate et jusqu'au 31 octobre 2026, permet de participer. Le lot ? Un séjour complet pour deux personnes au Québec, attribué à l'agent ayant réalisé le meilleur chiffre d'affaires sur la période. À noter qu'un bonus sera attribué pour les dossiers intégrant au moins deux nuitées en Mauricie et/ou en Lanaudière.

L'objectif est clair : encourager la transformation des demandes existantes en ventes concrètes, dans une période où chaque opportunité compte.

Les modalités complètes du challenge sont disponibles [sur la page dédiée du site Toundra Voyages](#).

Mauricie et Lanaudière : au cœur d'un Québec Authentique

Le voyage mis en jeu propose une immersion de six nuits au Québec, avec un focus particulier sur la Mauricie et Lanaudière. Situées entre Montréal et Québec, ces deux régions occupent une place stratégique dans la lecture actuelle de la destination : celle d'un Québec accessible, naturel et profondément authentique.

Au-delà de leur localisation, leur force réside dans la richesse de leur offre. Elles combinent des produits bien identifiés par les professionnels et des expériences plus confidentielles, portées par de nouveaux acteurs qui viennent enrichir et renouveler la découverte du territoire.

Longtemps appréciées des initiés, la Mauricie et Lanaudière s'imposent aujourd'hui comme des évidences pour les voyageurs en quête d'espace, de nature et d'un Canada plus apaisé. Faciles à intégrer dans un itinéraire, elles viennent compléter les grands incontournables du Québec en apportant une dimension plus intime et plus immersive du voyage.

C'est donc avec fierté que Toundra Voyages propose ce séjour en partenariat avec [Québec Authentique](#) et [Air Transat](#). Il illustre concrètement ce que les agents peuvent eux-mêmes construire pour leurs clients : un Canada vrai, accessible et vivant.

Un dispositif pensé pour accompagner les ventes au quotidien

Au-delà de sa dimension incentive, ce challenge s'inscrit dans une logique d'accompagnement terrain. Il vise à soutenir les agents dans leur activité quotidienne en leur donnant un cadre clair, motivant et directement actionnable.

Toundra Voyages met également à disposition un accompagnement dédié : les experts de l'équipe cotations assurent la production de devis sous 48h via cotations@toundravoyages.com, tandis que Geoffrey Duval, en charge de l'accompagnement commercial, accompagne les agences sur tous leurs besoins et leurs opportunités via sales@toundravoyages.com.

Dans un contexte où la réactivité et la qualité des réponses font la différence, l'enjeu demeure inchangé : permettre aux agences de vendre plus vite, plus simplement, avec des produits fiables.

À propos de Toundra Voyages

Basés en Amérique du Nord depuis 1998, nous créons pour nos clients des voyages uniques et inoubliables au Canada et aux États-Unis, au plus près de leurs rêves d'évasion. Spécialistes du séjour sur-mesure pour les voyageurs individuels, nous sommes avant tout une équipe de passionnés enthousiastes à l'idée de partager notre amour de cette magnifique région du monde. Toundra Voyages est membre du groupe [Toundrigo](#), réceptif Nord-Américain qui rassemble les marques Toundra Voyages (FIT), Windigo (Voyage d'aventure), Receptour (groupes) et Think Incentive (MICE).

Marie RAVIER
Directrice générale
marie.ravier@toundrigo.com

Mathilde OMS
Responsable marketing FIT
marketing@toundrigo.com