

ÉTUDE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

DES STATIONS DE SKI DU QUÉBEC



SAISON 2018 • 2019

Prix de la copie pour les membres de l'ASSQ : 145 \$

Prix pour non-membre : 195 \$

Des copies additionnelles peuvent être obtenues auprès de :

l'Association des stations de ski du Québec (ASSQ)

1347, rue Nationale
Terrebonne (Québec)
J6W 6H8

Téléphone : 450 765-2012

Télécopieur : 450 765-2025

Courriel : ski@assq.qc.ca

Pour tout renseignement additionnel, communiquez avec :

Michel Archambault, Ph. D.
Professeur émérite en tourisme



Téléphone : +1 514 987-7882
Courriel : archambault.michel@uqam.ca
www.michelarchambault.com

Tous droits réservés © Copyright, décembre 2019
Michel ARCHAMBAULT, Jean MORIN, Doan NGUYEN, Claude PÉLOQUIN
et l'ASSQ

REPRODUCTION INTERDITE SANS L'AUTORISATION
DES AUTEURS ET DE L'ASSOCIATION DES STATIONS DE SKI DU QUÉBEC

AVANT-PROPOS

Les résultats de la saison 2018-2019 s'avèrent excellents. En effet, c'est la meilleure année de la dernière décennie en termes de visites dans les stations, et ce, avec l'année 2010-2011. Nous compilons près de 6,4 millions de jours-ski et pour la première fois, le volume d'affaires atteint plus de 300 millions de dollars. Il y a lieu de s'en réjouir.

L'étude trace un portrait financier favorable : avec un chiffre d'affaires de 323 M\$, plus de 9 stations privées sur 10 dégagent un bénéfice et un flux d'exploitation positifs. Chaque visite se traduit, pour la station, par un revenu moyen de 42,98 \$. Ces résultats sont le fruit d'une saison plus longue grâce, entre autres, à un début hâtif et favorable à la fabrication de neige, d'une fidélité de la clientèle avec une croissance des passes de saison atteignant plus de 284 000 abonnés et comptant pour 53 % de l'achalandage total. Près de 22 % des visites proviennent de skieurs hors Québec, un bond de 3 points de pourcentage par rapport à l'hiver précédent. Sur le plan des investissements, on assiste à un renouveau et à une modernisation des équipements et des infrastructures dans plusieurs stations. Ainsi, quelque 78 M\$ ont été investis en 2018-2019, soit trois fois plus que la moyenne de la décennie précédente. Les programmes gouvernementaux québécois ont stimulé et encouragé les stations à se doter d'une telle stratégie d'investissement.

Ce rapport est le fruit d'une participation constante des stations à l'étude. Nous sommes très reconnaissants à l'ensemble des stations qui participent avec rigueur au succès de cette recherche phare et unique au sein de l'industrie récréotouristique. Nous remercions chaleureusement l'Association des stations de ski du Québec qui nous réitère leur confiance depuis les tout débuts. Merci à son conseil d'administration, et à monsieur Yves Juneau, le président-directeur général. Enfin, je tiens à souligner le travail professionnel et minutieux de mes collaborateurs Doan Nguyen, Jean Morin et au nouveau membre de l'équipe, Claude Péloquin. Je les remercie pour leur confiance et leur fidélité.

Nous vous souhaitons une nouvelle saison de ski fructueuse, enneigée et rentable.

Bonne lecture !

Le directeur de l'Étude,



Michel Archambault, Ph. D.

Professeur émérite en tourisme

Titulaire-fondateur de la Chaire de tourisme Transat

ESG UQÀM

Lexique

Abonnement de saison : aussi appelé passe ou carte de saison, il permet aux détenteurs de skier durant la saison de ski, avec ou sans restriction, par exemple en semaine, en tout temps, de soirée, 5 jours/7 soirs, etc. Les carnets de 10 billets journaliers et plus comptent également dans les abonnements de saison.

Billet journalier : tous les types de billets à la journée (jour, soir, bloc d'heures, demi-journée, etc.), en promotion ou non.

Catégorie de station : les stations de ski du Québec sont regroupées en quatre catégories aux fins de cette étude : Petite, Intermédiaire, Grande et Majeure. Elles sont classifiées selon deux critères : le revenu de la billetterie et la capacité de la station (MVPH) (voir Annexe 4). Pour le portrait financier, uniquement les stations privées à but lucratif sont retenues. Ce regroupement diffère pour la comparaison avec la région du Nord-Est américain (NEA). Aux fins de comparaison avec les stations du NEA, cet échantillon spécifique se base sur le MVPH et n'inclut que les stations à but lucratif.

Degré-jour de gel : On compte un degré-jour de gel pour chaque degré dont la température moyenne quotidienne est inférieure à 0 °C. Par exemple, une température moyenne quotidienne de -5 °C équivaut à 5 degrés-jours de gel. La température moyenne quotidienne est la moyenne arithmétique de la température maximale et de la température minimale d'une journée donnée. Les degrés-jours de gel permettent de mesurer le cumul de froid d'une saison à l'autre.

Jour-ski (JS) : terme référant à chaque visite à la station pour skier, en provenance des abonnés ou des skieurs à la journée (tous types de billets). Les jours-ski totaux d'une station de ski (ou fréquentation et achalandage) reflètent l'ensemble des visites effectuées à la station.

Mètre vertical personne/heure (MVPH) : le MVPH permet de classer les stations selon leur capacité. Il multiplie le dénivelé en mètre vertical et le nombre de personnes transportées à l'heure, selon les spécifications du

manufacturier. L'addition du MVPH de chacune des remontées mécaniques forme le MVPH total de la station.

Revenus billetterie tous types/JS : ce ratio calcule les revenus de la billetterie (abonnement de saison et billet journalier) divisés par le nombre de jours-ski de la station ou de la catégorie de station.

Revenus abonnements/JS : ce ratio compile les revenus des abonnements de saison selon le nombre de jours-ski relié aux abonnements de saison de la station ou de la catégorie de station.

Revenus billets journalier/JS : ce ratio calcule les revenus de la billetterie journalière divisés par le nombre de jours-ski relié à la billetterie journalière de la station ou de la catégorie de station.

Multiple : nombre de fois qu'un abonné skie à la station. Par exemple, si la station estime qu'un abonnement de soirée génère 8 visites, le taux de conversion est ainsi de 8 pour ce cas précis. Le taux de conversion permet de calculer le nombre total de jours-ski.

Yield Ratio : ce ratio mesure le niveau de performance d'une station (ou de sa catégorie) quant à la capacité de générer des revenus réels par jour-ski comparativement au prix maximal qu'exige une station (ou une catégorie) pour une journée de ski (prix adulte affiché pour une journée de ski en fin de semaine). Il indique l'écart entre le prix affiché et le revenu réel de la billetterie tous types par jour-ski (en excluant ceux des employés). Ainsi, avec un taux de 55 %, cela signifie que notre revenu par jour-ski réellement réalisé correspond à 55 % du prix maximal affiché pour une journée de ski. L'objectif vise à optimiser ce ratio et à minimiser l'escompte sur les billets de remontée. En résumé, le *yield ratio* évalue l'ampleur des rabais accordés à la clientèle pour maintenir ou augmenter l'achalandage de la station.

Calcul du yield ratio = (Revenus billetterie tous types / JS) ÷ Tarif du billet adulte de journée de fin de semaine (avant taxes)

1. Portrait de la saison 2018-2019 des stations de ski alpin du Québec

1.1 Les faits saillants de la saison

Données en bref

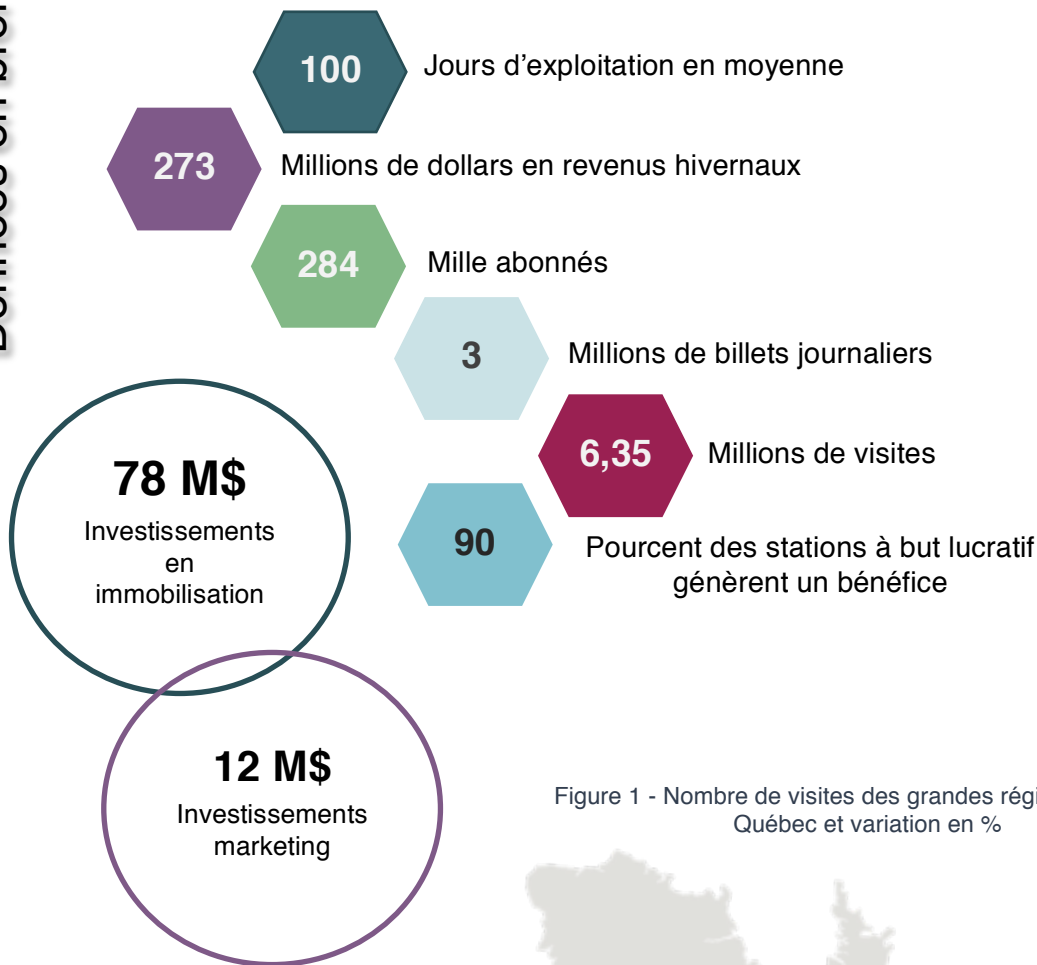
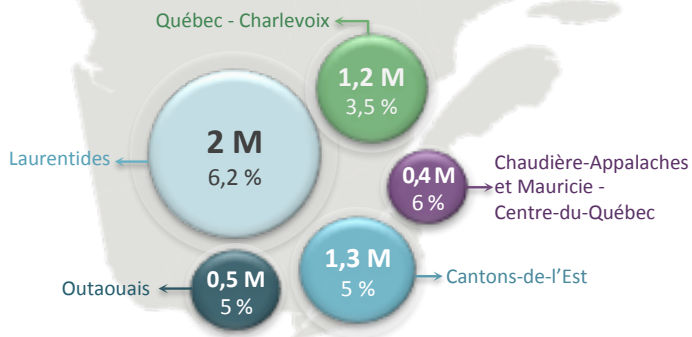


Figure 1 - Nombre de visites des grandes régions de ski du Québec et variation en %

La période d'exploitation est à la hausse pour l'ensemble des stations; elles ont exploité leur domaine de 63 jours à 143 jours selon la catégorie

La majorité des régions de ski du Québec reçoit une hausse de visites

+19,7%
Clientèle hors Québec
22 % des skieurs (1,4 MJS)



Achalandage et conditions climatiques



Longue saison hivernale, plutôt froide et enneigée

La saison a débuté en force avec une **séquence octobre-novembre combinée la plus froide** depuis 1936



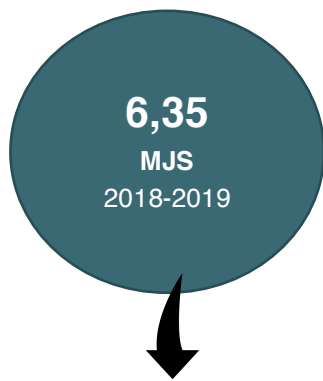
Meilleure saison depuis 2016-2017

1,88 MJS

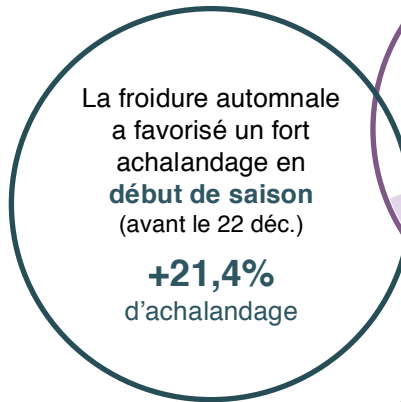
À la période de la **relâche** 2019, grâce à d'importantes quantités de neige au sol et l'absence de redoux



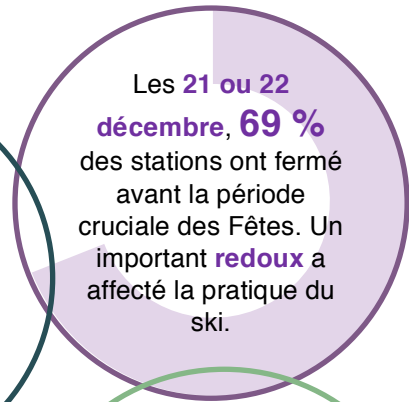
Une **neige abondante en janvier** et le plus important couvert de neige de février depuis 1977 ont compensé les deux épisodes de verglas observés en janvier



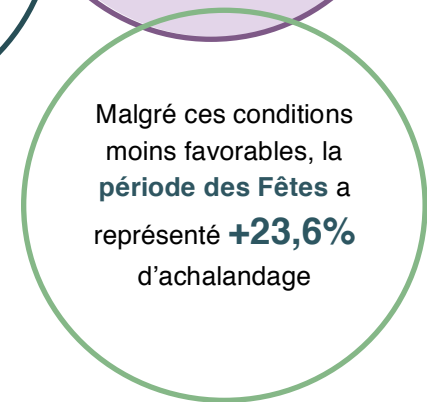
2004-2005
Sommet des 20 dernières saisons : 7,2 MJS



La froidure automnale a favorisé un fort achalandage en **début de saison** (avant le 22 déc.)
+21,4%
d'achalandage



Les **21 ou 22 décembre, 69 %** des stations ont fermé avant la période cruciale des Fêtes. Un important **redoux** a affecté la pratique du ski.



Malgré ces conditions moins favorables, la **période des Fêtes** a représenté **+23,6%** d'achalandage

Volume d'affaires et billetterie

Volume d'affaires total



323 M\$

+8,9 %



+8,6 %

Revenus provenant de l'ensemble des **activités hivernales** (273 M\$)



+10,9 %

Revenus provenant de la **billetterie ski** (+16 M\$)

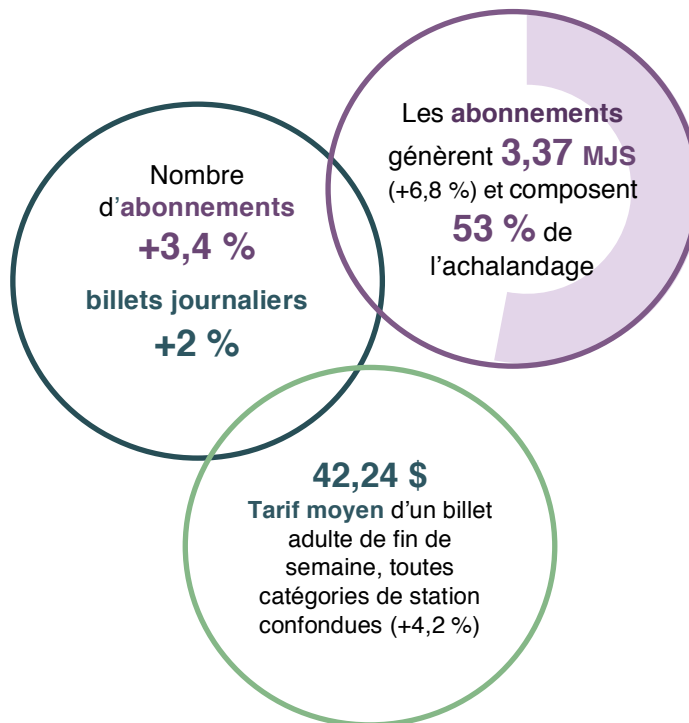


+6,2 %

Le **revenu par visite** croît de 24,16 \$ à 25,65 \$ pour la billetterie alors que pour l'ensemble des activités de la saison hivernale, chaque visite génère un revenu de 42,98 \$ (+3,9 %)



L'analyse de la **situation financière** révèle que 90 % des répondants génèrent un bénéfice et un flux d'exploitation (bénéfice net + amortissement) positifs, nonobstant une croissance, encore cette année, des frais d'exploitation





LES AUTEURS

Cette 31^e édition de l'Étude est dirigée, depuis les tout débuts, par Michel Archambault, Ph. D., expert-conseil et professeur émérite en tourisme à l'ESG UQAM. Titulaire-fondateur de la Chaire de tourisme Transat, il est aussi Chevalier de l'Ordre national de la Légion d'Honneur. Sont aussi associés à l'étude, Jean Morin, MBA, expert-conseil en gestion financière des entreprises et chargé de cours en Financement et évaluation de PME à HEC Montréal, Doan Nguyen, M. Sc. Commerce électronique (HEC), analyste de données et de systèmes d'information et un nouveau membre, soit Claude Péloquin, conseiller stratégique en tourisme avec la firme TouriScope.

L'Association des stations de ski du Québec (ASSQ) est fière de souligner cette reconnaissance envers l'équipe qui réalise l'Étude économique et financière. Outil de référence inégalé dans le secteur du tourisme et du plein air, le document trace, année après année, le portrait québécois du ski alpin au Québec, et ce, depuis la saison 1988-1989. Avec une base de données tant sur la fréquentation et la provenance des adeptes, que sur les résultats financiers, les investissements, les emplois et la masse salariale, cette publication annuelle cerne l'évolution et les enjeux de l'industrie. Bénéficiant d'un fort taux de participation, le rapport jouit d'une excellente crédibilité auprès du milieu.

