



SEPTEMBRE 2025

ÉTUDE D'OPPORTUNITÉ D'IMPLANTATION D'ÉTABLISSEMENTS HÔTELIERS SAINT-DONAT (QUÉBEC)

SOMMAIRE EXÉCUTIF

TABLE DE MATIÈRES

	Page
Conditions générales de service	6
Cadre du Mandat	7
1.0 Caractéristiques de marché	8
Aperçu économique – Canada et Québec	9
Profil régional	12
Population	16
Indicateurs du marché du travail	17
Échantillon des principaux employeurs	21
Échantillon d'investissements importants	23
Transport	27
Tourisme	31
Conclusion	41
2.0 Analyse de l'offre et de la demande régionale	42
Offre régionale – Région touristique de Lanaudière	43
Évolution annuelle de l'offre et de la demande historique – Hôtels de 40 unités et plus	44
Évolution mensuelle de l'offre et de la demande historique – Hôtels de 40 unités et plus	46
Évolution annuelle de l'offre et de la demande historique – MRC de Matawinie	48
3.0 Analyse de l'offre et de la demande – Marché concurrentiel et comparable	51
Offre concurrentielle et comparable retenue	52
Observations quant à l'offre concurrentielle et comparable	58
Projets hôteliers en discussion ou en cours	60
Segmentation estimée de la demande hôtelière	63
Évolution annuelle de l'offre et de la demande historique – Marché concurrentiel et comparable	66
Perspectives considérées pour fin des projections	69
Échantillon de générateurs potentiels de la demande et de services	73
Estimation de la demande additionnelle	78
Offre et demande projetée – Marché concurrentiel et comparable	79
4.0 Analyse des sites potentiels	82
Emplacement des sites potentiels	83
Analyse des sites potentiels	94
Caractéristiques des sites retenus	95

TABLE DE MATIÈRES, suite

	Page
5.0	Recommandations des produits éventuels
	Recommandations des produits éventuels
	Recommandations de produit #1
	Recommandations de produit #2
	Recommandations de produit #3
6.0	Projections des indicateurs clés de performance
	Diagnostic global
	Projections des indicateurs clés de performance – Prix quotidien moyen
	Projections des indicateurs clés de performance – Recommandation # 1
	Projections des indicateurs clés de performance – Recommandation # 2
7.0	Projections financières
	Projections financières
	Projections financières – Recommandation #1
	Hypothèses retenues – Recommandation #1
	Projections financières – Recommandation #2
	Hypothèses retenues – Recommandation #2
Annexes :	
Annexe A	Tableau comparatif (<i>Benchmark</i>) – Recommandation #1
Annexe B	Tableau comparatif (<i>Benchmark</i>) – Recommandation #2
Annexe C	Définitions

OFFRE CONCURRENTIELLE ET COMPARABLE RETENUE

CARACTÉRISTIQUES – 1 de 2

												RESTAURANT	BAR	SALLE D'EXERCICE	SPA (Services complets)	BAIN À REMOUS / SAUNA	PISCINE INTÉRIEURE	PISCINE EXTÉRIEURE	STATIONNEMENT	
ÉTABLISSEMENT	ANNÉE D'OUV.	NIVEAU DE SERVICES	COTE			NOMBRE D'UNITÉS	TARIFS AFFICHÉS		ESPACE DE RÉUNION (3)											
			CITQ	TRIP	EXPEDIA		EXPEDIA (1)	TRIP (2)	TOTAL	PLUS GRANDE										
HÔTELS CONCURRENTIELS - SAINT-DONAT																				
1	Le Grand R (Condos et chalets)	N.D.	Complet	N.D.	4,7	8,8	29	N.D.	231 \$ - 356 \$	2 000	2 000	•	•		•			G		
2	Hôtel-Spa Le Suisse	N.D.	Limité	N.D.	3,9	N.D.	10	172 \$	168 \$ - 274 \$	Auncun					•	•		G		
3	Hôtel Saint-Donat	N.D.	Limité	N.D.	4,3	N.D.	7	N.D.	186 \$ - 238 \$	Auncun					•			G		
4	Motel Le Fleuron	N.D.	Limité	N.D.	2,0	N.D.	14	N.D.	127 \$ - 130 \$	Auncun								G		
HÔTELS CONCURRENTIELS - LAURENTIDES																				
1	Le Grand Lodge Mont-Tremblant	1920	Complet	3,5	4,2	9,0	112	255 \$	273 \$ - 407 \$	11 886	3 722		•	•		•	•	G		
2	Microtel Mont-Tremblant	2019	Limité	N.D.	4,2	9,0	100	191 \$	156 \$ - 337 \$	Auncun					•	•	•	G		
3	Manoir Saint-Sauveur	1988/2007/2006	Complet	4	4,1	N.A.	252	N.D.	373 \$ - 483 \$	20 039	6 300	•	•	•	•	•	•	20 \$		
4	Château Beauvallon	2005	Limité	4	4,1	8,6	70	189 \$	176 \$ - 325 \$	2 208	1 030		•	•		•	•	G		
	Les Suites Tremblant :		Limité																	
5	Le Sommet des Neiges	2004	Limité	3	4,4	9,2	114	276 \$	280 \$ - 508 \$	198	198			•		•		26 \$		
6	Holiday Inn Express & Suites Tremblant	2001	Limité	3	4	8,8	141	209 \$	212 \$ - 360 \$	Auncun				•			•	22 \$		
7	Ermitage du Lac Tremblant	2004	Limité	3	4	9,0	69	204 \$	219 \$ - 347 \$	286	286					•		26 \$		
8	Le Lodge de la Montagne	1998	Limité	3	3,8	9,0	116	187 \$	179 \$ - 331 \$	779	575			•		•		15 \$		
9	Hotel Place St-Bernard	1994	Limité	3	3,7	8,6	72	191 \$	166 \$ - 316 \$	Auncun								15 \$		
10	La Tour des Voyageurs I & II	2000	Limité	3	3,3	8,8	178	187 \$	188 \$ - 335 \$	1 480	624			•		•		22 \$		
11	Hôtel Estérel (Émotion et Estérel)	1962/2010/2012	Complet	4	3,8	8,8	200	359 \$	300 \$ - 461 \$	10 984	4 645	•	•	•	•	•	•	30 \$		
12	Hôtel du Lac Carling (fermé - nov 2024)	1992	Complet	4	3,8	N.D.	97	N.D.	N.D. - N.D.	5 432	2 073	•	•	•	•	•		G		
13	Super 8 Saint-Agathe	2006	Limité	3	3,8	8,6	73	109 \$	118 \$ - 227 \$	600	600			•		•	•	G		
14	AX Hôtel Mont-Tremblant	1998	Semi complet	3	3,6	9,0	93	N.D.	156 \$ - 318 \$	Auncun		•	•	•		•		G		
15	Hôtel Mont-Gabriel, Tribute Portfolio Resort	1936	Complet	4	3,3	9,0	136	289 \$	266 \$ - 381 \$	12 340	3 714	•	•	•	•	•	•	G		

N.D. : Non disponible

D'OUV. : Année d'ouverture TRIP. : TripAdvisor

Cote Trip = Note TripAdvisor sur 5 étoiles.

Cote Expedia = Cote Expedia sur 10 étoiles.

(1) Tarif de l'hébergement le moins cher, en occupation double, pour la nuit du 18 juin 2025.

(2) TripAdvisor, en collaboration avec Expedia et Booking.com, publie le taux le plus bas et le plus élevé de l'année. Applicable à une chambre standard.

(3) Ces chiffres ne tiennent pas compte des suites, atriiums, verrières, foyers, terraces, théâtres et espaces saisonniers.

*** Stationnement - G indique que le stationnement est gratuit

Source : Compilation Horwath HTL

OFFRE CONCURRENTIELLE ET COMPARABLE RETENUE

CARACTÉRISTIQUES – 2 de 2

												RESTAURANT	BAR	SALLE D'EXERCICE	SPA (Services complets)	BAIN À REMOIS / SAUNA	PISCINE INTÉRIEURE	PISCINE EXTÉRIEURE	STATIONNEMENT
ÉTABLISSEMENT	ANNÉE D'OUV.	NIVEAU DE SERVICES	COTE			NOMBRE D'UNITÉS	TARIFS AFFICHÉS			ESPACE DE RÉUNION (3)									
			CITQ	TRIP	EXPEDIA		EXPEDIA (1)	TRIP (2)	TOTAL	PLUS GRANDE									
HÔTELS CONCURRENTIELS - LANAUDIÈRE																			
16	Auberge du Lac Taureau	1999/2005	Complet	4	4,0	8,6	116	192 \$	241 \$	- 371 \$	4 330	2 794	•	•	•	•	•	•	G
17	Auberge de la Montagne Coupée	1989	Complet	3	3,6	8,4	47	145 \$	116 \$	- 300 \$	9 600	3 000	•	•	•	•	•	•	G
HÔTELS CONCURRENTIELS - CANTONS-DE-L'EST																			
18	Espaces 4 Saisons	2006/2009/2016	Complet	4	4,3	9,2	82	197 \$	179 \$	- 318 \$	4 973	2 010	•	•	•	•	•	•	G
19	Hôtel Vallea Bromont	2004/2009	Semi complet	4	4,3	9,4	70	219 \$	163 \$	- 377 \$	1 476	984	•	•	•	•	•	•	G
20	Estrimont Hôtel & Spa	1985	Complet	4	4,1	9,0	95	151 \$	242 \$	- 431 \$	8 737	3 542	•	•	•	•	•	•	G
21	Château Bromont	1988	Complet	4	3,9	8,4	166	239 \$	212 \$	- 404 \$	12 951	5 760	•	•	•	•	•	•	G
22	Hôtel Chéribourg	1970	Complet	4	3,5	8,2	124	151 \$	127 \$	- 248 \$	14 637	6 864	•	•	•	•	•	•	G
23	Manoir des Sables	1989	Complet	4	3,4	8,2	140	188 \$	153 \$	- 278 \$	9 686	2 640	•	•	•	•	•	•	G

N.D. : Non disponible

D'OUV. : Année d'ouverture TRIP. : TripAdvisor

Cote Trip = Note TripAdvisor sur 5 étoiles.

Cote Expedia = Cote Expedia sur 10 étoiles.

(1) Tarif de l'hébergement le moins cher, en occupation double, pour la nuit du 18 juin 2025.

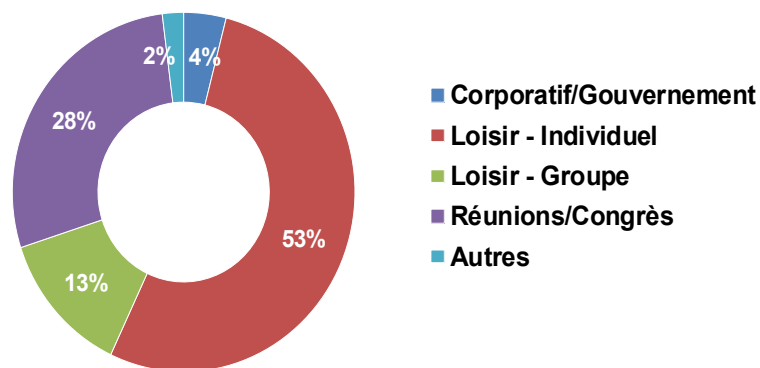
(2) TripAdvisor, en collaboration avec Expedia et Booking.com, publie le taux le plus bas et le plus élevé de l'année. Applicable à une chambre standard.

(3) Ces chiffres ne tiennent pas compte des suites, atriiums, verrières, foyers, terraces, théâtres et espaces saisonniers.

*** Stationnement - G indique que le stationnement est gratuit

Source : Compilation Horwath HTL

SEGMENTATION ESTIMÉE DE LA DEMANDE HÔTELIÈRE MARCHÉ CONCURRENTIEL ET COMPARABLE



Nous notons que la segmentation de la demande dans le marché concurrentiel et comparable retenu est dominée par le marché de loisir individuel (53 % de la demande totale en nuitées dans le marché), suivi du segment des réunions et congrès à 28 %, et ce en raison des hôtels comparables de grande taille qui dominent le marché des réunions et congrès et accaparent de la majorité de cette demande.

Le segment des groupes de loisirs représente 13 % des nuitées alors que le segment des clients individuels corporatif, commercial et gouvernemental ne représente que 4 % de la demande et les autres segments variés représentent 2 %.

Source : Compilation Horwath HTL

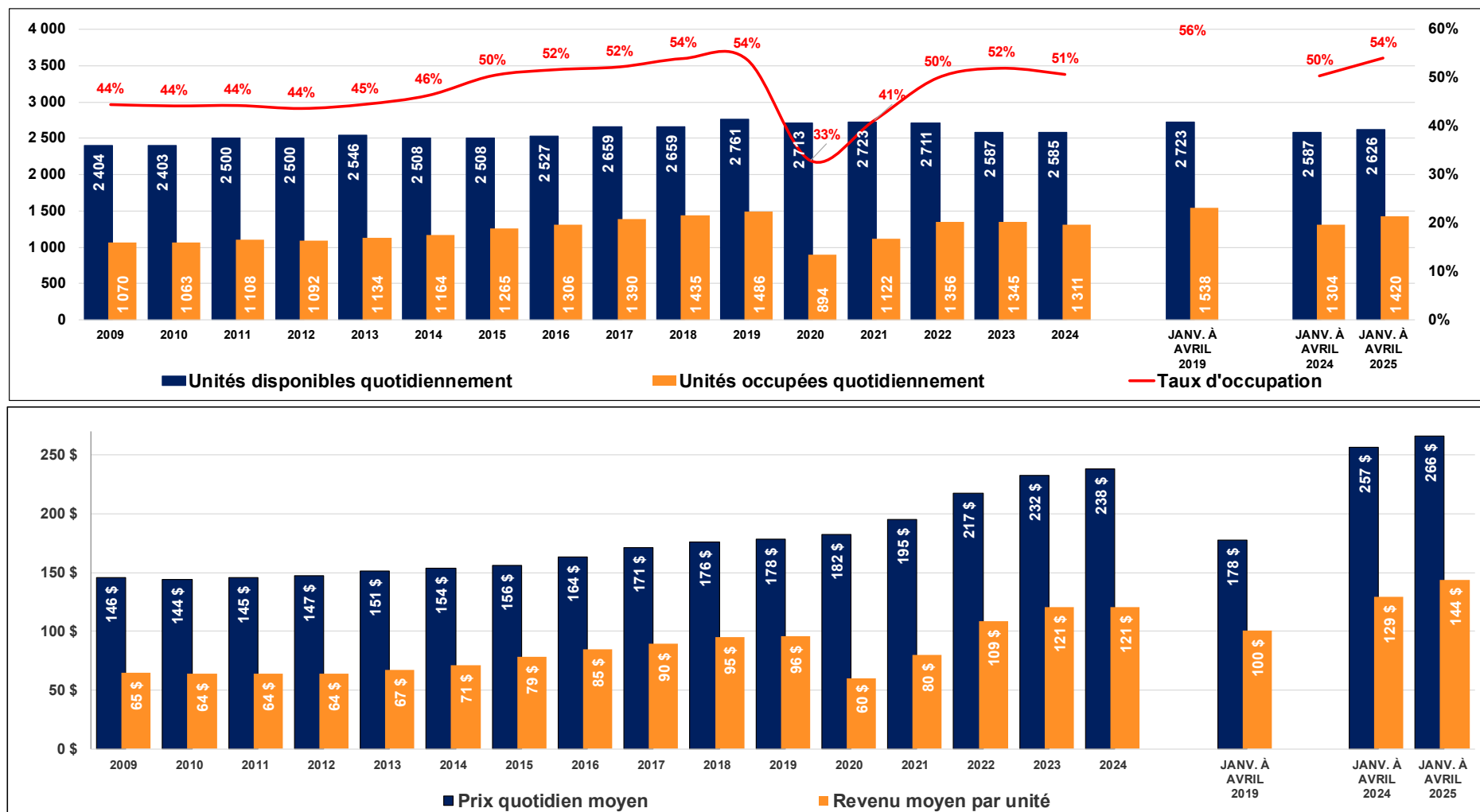
Touristes d'agrément – Individuel et groupes

Ces deux segments représentent le cœur de la demande hôtelière dans le marché concurrentiel retenu, soit environ 66 %. Ce segment est surtout composé de vacanciers provinciaux, canadiens et américains qui effectuent un circuit touristique, et de touristes d'agrément attirés notamment par les nombreux attraits et événements qu'offre la région touristique de Lanaudière, entre autres. Rappelons que la région touristique de Lanaudière a accueilli près de 1,74 million de touristes annuellement entre 2013 et 2017. Notons de plus que RCGT, dans leur Plan de développement économique et touristique 2025-2030 pour la Municipalité de Saint-Donat, estime que la région de Lanaudière a attiré 1,8 million de visiteurs, 194 M\$ en recettes et 4,8 millions de nuitées. La provenance des touristes était, à 97 %, de la province même.

Voyageant pour la plupart durant les fins de semaine et durant la saison estivale, cette clientèle tend à payer une prime en termes de tarif pour l'hébergement afin de voyager pendant la haute saison de l'été et du début de l'automne.

Les voyages de groupe, quant à eux, sont normalement constitués de 20 à 40 personnes et requièrent entre 10 et 20 chambres par nuit. Le nombre de nuitées est tributaire de l'origine du groupe. Généralement, les vacanciers canadiens et américains demeurent 2 ou 3 nuits alors que les vacanciers d'outre-mer séjournent entre 6 et 8 nuits. Cependant, le prix demeure un facteur très important ; ces voyageurs recherchent donc un tarif abordable et sont très sensibles au rapport qualité-prix.

ÉVOLUTION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE HISTORIQUE MARCHÉ CONCURRENTIEL ET COMPARABLE



Source : Compilation Horwath HTL

OFFRE ET DEMANDE PROJETÉE – MARCHÉ CONCURRENTIEL ET COMPARABLE

		DEMANDE HISTORIQUE			DEMANDE PROJETÉE								
		2019	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
DEMANDE - MARCHÉ CONCURRENTIEL (en nuitées occupées)		542 242	490 877	478 468	488 600	498 900	516 600	535 200	548 500	557 300	566 200	575 400	584 700
<i>Croissance annuelle</i>			-0,8%	-2,5%	2,1%	2,1%	3,5%	3,6%	2,5%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%
	NOMBRE D'UNITÉS												
HÔTELS CONCURRENTIELS													
1	Le Grand R (Condos et chalets)	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29
2	Hôtel-Spa Le Suisse	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
3	Hôtel Saint-Donat	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
4	Motel Le Fleuron	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
HÔTELS CONCURRENTIELS - LAURENTIDES													
5	Le Grand Lodge Mont-Tremblant	112	112	112	112	112	112	112	112	112	112	112	112
6	Microtel Mont-Tremblant	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
7	Manoir Saint-Sauveur	252	252	252	252	252	252	252	252	252	252	252	252
8	Château Beauvallon	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
9	Les Suites Tremblant :	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690
10	Hôtel Estérel (Émotion et Estérel)	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
11	Hôtel du Lac Carling (fermé - nov 2024)	97	97	97	84	84	84	84	84	84	84	84	84
12	Super 8 Saint-Agathe	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73
13	AX Hôtel Mont-Tremblant	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93
14	Hôtel Mont-Gabriel, A Tribute Portfolio Resort	136	136	0	11	11	11	11	11	11	11	11	11
HÔTELS CONCURRENTIELS - LANAUDIÈRE													
15	Auberge du Lac Taureau	116	154	116	116	116	116	116	116	116	116	116	116
16	Auberge de la Montagne Coupée	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47
HÔTELS CONCURRENTIELS - CANTONS-DE-L'EST													
17	Espaces 4 Saisons	82	82	82	82	82	82	82	82	82	82	82	82
18	Hôtel Vallee Bromont	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
19	Estrimont Hôtel & Spa	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
20	Château Bromont	166	166	166	166	166	166	166	166	166	166	166	166
21	Hôtel Chéribourg	124	124	124	124	124	124	124	124	124	124	124	124
22	Manoir des Sables	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
AJOUTS POTENTIELS À L'INVENTAIRE CONCURRENTIEL													
Recommandation 1 - Hôtel au centre-ville - Saint-Donat		80					80	80	80	80	80	80	80
Recommandation 2 - Hôtel de villégiature - Saint-Donat		100						100	100	100	100	100	100
Nouvelles unités hôtelières						20	170	200	230	230	230	230	230
TOTAL - UNITÉS DISPONIBLES QUOTIDIENNEMENT		2 903	2 761	2 587	2 585	2 585	2 605	2 835	2 865	2 995	2 995	2 995	2 995
TOTAL - UNITÉS DISPONIBLES ANNUELLEMENT		1 007 765	944 255	943 525	943 525	950 825	1 034 775	1 045 725	1 093 175	1 093 175	1 093 175	1 093 175	1 093 175
<i>Croissance annuelle</i>			-5,0%	-4,6%	0,0%	0,8%	8,8%	1,1%	4,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
MARCHÉ CONCURRENTIEL - TAUX D'OCCUPATION		54%	52%	51%	52%	52%	50%	51%	50%	51%	52%	53%	53%
MARCHÉ CONCURRENTIEL - PRIX QUOTIDIEN MOYEN		178 \$	232 \$	238 \$	245 \$	252 \$	260 \$	268 \$	276 \$	284 \$	293 \$	301 \$	311 \$
MARCHÉ CONCURRENTIEL - REVENU MOYEN PAR UNITÉ		96 \$	121 \$	121 \$	127 \$	132 \$	130 \$	137 \$	138 \$	145 \$	152 \$	159 \$	166 \$

Source : Compilation Horwath HTL

RECOMMANDATIONS DU PRODUIT #1

DESRIPTIF

HÔTEL OFFRANT UNE GAMME QUASI-COMPLÈTE DE SERVICE (<i>SELECT-SERVICE</i>) - SITE #1	
SITE	
Site sélectionné	Site du Centre-ville #1
GÉNÉRAL	
Classification Google visée	3 à 4 étoiles
Classification TripAdvisor visée	4 à 4,5 étoiles
Numéro de l'établissement	Non disponible
Positionnement	Hôtel moyenne gamme
Affiliation	Affilié à une bannière hôtelière d'une compagnie hôtelière reconnue
Moyenne de nuitées annuelles	14 625 à 17 050
Taux d'occupation moyen	50 % à 58 %
Prix quotidien moyen	199 \$ (2027) à 224 \$ (2031)
HÉBERGEMENT	
Nombre d'étages	3 à 4 étages
Nombre d'unités d'hébergement	80
<i>Chambres standards avec un très grand lit (King)</i>	<i>36 unités ou 45 %</i>
<i>Chambres standards avec deux grands lits (Queen)</i>	<i>36 unités ou 45 %</i>
<i>Suites une chambre fermée avec un très grand lit (King)</i>	<i>8 unités ou 10 %</i>
INSTALLATIONS ET SERVICES	
Restaurant	75 places recommandées avec terrasse saisonnière (optionnelle)
Aire de bar	20 places assises recommandées - à même le restaurant
	Petite aire de dépanneur à proximité de la réception
Installations récréatives	Petit piscine intérieure (optionnelle mais avantage concurrentiel)
	Une petite salle avec les appareils de base seulement
Services aux clientèles d'affaires et des espaces de réunion	Oui
	2 000 pieds carrés dont une grande salle divisible
	<i>Approximativement 25 pieds carrés nets par unité</i>
Stationnement	Approximativement 80 cases extérieures et à même le site

Ce produit consiste en un hôtel offrant des installations et des services de taille modeste, mais nécessaire pour combler les besoins d'une clientèle visitant la région touristique, et ce sans pour autant offrir d'activités récréotouristiques. C'est ainsi que l'hôtel agit comme point de départ et devrait travailler avec les intervenants locaux, tel le terrain de golf, ski La Réserve, et ski Garceau, entre autres, afin de créer et promouvoir des activités et des forfaits de nature plein air et touristiques.

RECOMMANDATIONS DE PRODUIT #2

DESRIPTIF

HÔTEL DE VILLÉGIATURE HAUT DE GAMME OFFRANT UNE GAMME COMPLÈTE DE SERVICE	
SITE	
Site sélectionné	Site #6 ou #5 (ancienne Auberge La Réserve ou Grand R)
GÉNÉRAL	
Classification CITQ visée (ancien système)	4 étoiles
Classification TripAdvisor visée	4 à 4,5 étoiles
Positionnement	Hôtel de villégiature haut de gamme en bordure d'un lac
Affiliation	Exploitation indépendante
Moyenne de nuitées annuelles	16 755 à 20 200
Taux d'occupation moyen	46 % à 55 %
Prix quotidien moyen	270 \$ (2029) à 311 \$ (2033)
HÉBERGEMENT	
Nombre d'étages	3 à 5 étages
Nombre d'unités d'hébergement	100
<i>Chambres standards avec un très grand lit (King)</i>	<i>40 unités ou 40 %</i>
<i>Chambres standards avec deux grands lits (Queen)</i>	<i>50 unités ou 50 %</i>
<i>Suites Studio avec un très grand lit (King)</i>	<i>5 unités ou 5 %</i>
<i>Suites une chambre fermée avec un très grand lit (King)</i>	<i>5 unités ou 5 %</i>
	Possibilité d'ajout future de 20 à 40 unités selon la demande
INSTALLATIONS ET SERVICES	
Restaurant	125 places recommandées avec terrasse saisonnière (optionnelle)
<i>Cuisine accessible et recherchée sans être haut de gamme</i>	
Bar	30 places assises recommandées - à même le restaurant
Installations récréatives	Piscine intérieure
	Bains à remous intérieur et extérieur
	Salle d'exercice
Activités	Sentiers de randonnée et de ski de fond
Services aux clientèles d'affaires et des espaces de réunion	Oui
	7 500 pieds carrés dont une grande salle de 4 000 pieds carrés
	Salle divisible en salles de plénière
	<i>Approximativement 75 pieds carrés nets par unité</i>
Stationnement	Approximativement 100 à 120 cases extérieures et à même le site

Ce produit consiste en un hôtel offrant une gamme complète d'installations et des services nécessaires pour combler les besoins d'une clientèle visitant la région touristique, y inclut des activités récréotouristiques et de plein air. Ce produit hôtelier doit agir en tant que destination en soi-même.

PROJECTIONS DES INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE – RECOMMANDATION #1

TAUX D'OCCUPATION

Afin de projeter les taux d'occupation pour l'hôtel affilié situé au centre-ville (hôtel sujet), nous avons considéré sa capacité de maintenir, voire dépasser, sa juste part de marché parmi les clientèles potentielles. À cet effet, nous avons d'une part estimé la portance du marché actuel et d'autre part nous avons estimé l'aptitude de l'hôtel sujet à capter une demande de destination en matière de produits et de services d'hôtellerie. Ainsi, nous avons préparé des estimations des variations de la juste part de marché des unités de l'hôtel sujet. Ces projections sont à priori fondées sur l'aptitude que nous estimons pour l'hôtel sujet à continuer à pénétrer individuellement, et pas nécessairement à une teneur équivalente, chacun des segments de clientèles convoités.

Avant de procéder à la lecture du tableau, le lecteur notera que **l'indice de pénétration** se calcule en divisant la donnée de l'hôtel sujet (taux d'occupation, prix quotidien moyen ou revenu moyen par unité) par cette même donnée pour le marché concurrentiel. Ainsi, un indice de pénétration supérieur à 100 %, peu importe l'indicateur de performance retenu (taux d'occupation, PQM ou RMPU), indique qu'un hôtel performe mieux que son marché concurrentiel alors qu'un indice inférieur à 100 % présage un manque à gagner comparativement aux résultats du marché.

ANNÉE CALENDRIER	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Marché - Taux d'occupation	52%	52%	50%	51%	50%	51%	52%
Sujet - Taux d'occupation			50%	55%	58%	58%	58%
Indice de pénétration estimé			100%	108%	116%	115%	113%
Marché - Prix quotidien moyen	245 \$	252 \$	260 \$	268 \$	276 \$	284 \$	293 \$
Sujet - Prix quotidien moyen			199 \$	205 \$	211 \$	218 \$	224 \$
Indice de pénétration estimé			77%	77%	77%	77%	77%
Marché - Revenu moyen par unité	127 \$	132 \$	130 \$	137 \$	138 \$	145 \$	152 \$
Sujet - Revenu moyen par unité			100 \$	113 \$	123 \$	127 \$	131 \$
Indice de pénétration estimé			77%	83%	89%	88%	86%

Sujet : Hôtel offrant une gamme quasi-complète de service (Select-Service) à Saint-Donat

Source : Compilation Horwath HTL

En considérant le type de produit, soit un hôtel affilié à une bannière hôtelière reconnue offrant une gamme quasi complète de service et situé au centre-ville de Saint-Donat, ce dernier se retrouvant dans une région reconnue comme une zone réputée pour la villégiature, nous estimons des indices de pénétration, au niveau du taux d'occupation, pour l'hôtel sujet comparativement au marché, qui passeront à 100 % en 2027 à 108 % en 2028, et 116 % en 2029, cette dernière l'année que le taux d'occupation est projeté se stabiliser, soit à 58 %.

PROJECTIONS DES INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE – RECOMMANDATION #2

TAUX D'OCCUPATION

Afin de projeter les taux d'occupation pour l'hôtel sujet, nous avons considéré sa capacité de maintenir, voire dépasser, sa juste part de marché parmi les clientèles potentielles. À cet effet, nous avons d'une part estimé la portance du marché actuel et d'autre part nous avons estimé l'aptitude de l'hôtel sujet à capter une demande de destination en matière de produits et de services d'hôtellerie. Ainsi, nous avons préparé des estimations des variations de la juste part de marché des unités de l'hôtel sujet. Ces projections sont à priori fondées sur l'aptitude que nous estimons pour l'hôtel sujet à continuer à pénétrer individuellement, et pas nécessairement à une teneur équivalente, chacun des segments de clientèles convoités.

ANNÉE CALENDRIER	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Marché - Taux d'occupation	52%	52%	50%	51%	50%	51%	52%	53%	53%
Sujet - Taux d'occupation					46%	50%	55%	55%	55%
Indice de pénétration estimé					91%	98%	107%	105%	103%
Marché - Prix quotidien moyen	245 \$	252 \$	260 \$	268 \$	276 \$	284 \$	293 \$	301 \$	311 \$
Sujet - Prix quotidien moyen					270 \$	281 \$	293 \$	301 \$	311 \$
Indice de pénétration estimé					98%	99%	100%	100%	100%
Marché - Revenu moyen par unité	127 \$	132 \$	130 \$	137 \$	138 \$	145 \$	152 \$	159 \$	166 \$
Sujet - Revenu moyen par unité					124 \$	141 \$	162 \$	167 \$	172 \$
Indice de pénétration estimé					90%	97%	107%	105%	103%

Sujet : Hôtel de villégiature offrant une gamme complète de service à Saint-Donat

Source : Compilation Horwath HTL

En considérant le type de produit, soit un hôtel de villégiature haut de gamme offrant une gamme complète de service en bordure d'un lac (lac Ouareau ou Bouillon), ce dernier se retrouvant dans une zone réputée pour la villégiature, nous estimons des indices de pénétration, au niveau du taux d'occupation, pour l'hôtel sujet comparativement au marché, qui passeront à 91 % en 2029 (année 1) à 98 % en 2030, et 107 % en 2031, cette dernière l'année que le taux d'occupation est projeté se stabiliser, soit à 55 %.

Le taux d'occupation « stabilisé » est le taux d'occupation de croisière estimé pour un produit hôtelier en considérant son produit d'hébergement, ses services, son positionnement dans le marché concurrentiel, les résultats de l'ensemble du marché (taux d'occupation et prix quotidiens moyens), la saisonnalité de la demande et les ajouts à l'inventaire projetés. Les deux derniers éléments sont ceux qui influent souvent le plus sur le taux d'occupation stabilisé.

PROJECTIONS FINANCIÈRES – RECOMMANDATION #1

	2027		2028		2029		2030		2031	
	JANV-DÉC		JANV-DÉC		JANV-DÉC		JANV-DÉC		JANV-DÉC	
NOMBRE D'UNITÉS	80		80		80		80		80	
NOMBRE DE NUITÉES DISPONIBLES	29 200		29 200		29 200		29 200		29 200	
NOMBRE DE NUITÉES OCCUPÉES	14 625		16 105		17 050		17 050		17 050	
TAUX D'OCCUPATION	50%		55%		58%		58%		58%	
PRIX QUOTIDIEN MOYEN	199 \$		205 \$		211 \$		218 \$		224 \$	
REVENU MOYEN PAR UNITÉ	100 \$		113 \$		123 \$		127 \$		131 \$	
REVENUS :										
	EN MILLIERS DE \$		EN MILLIERS DE \$		EN MILLIERS DE \$		EN MILLIERS DE \$		EN MILLIERS DE \$	
HÉBERGEMENT	2 913	77,9%	3 305	78,0%	3 603	78,2%	3 712	78,3%	3 823	78,5%
RESTAURATION	736	19,7%	828	19,5%	895	19,4%	914	19,3%	934	19,2%
REVENUS DIVERS	92	2,4%	103	2,4%	111	2,4%	114	2,4%	116	2,4%
TOTAL DES REVENUS	3 741	100,0%	4 235	100,0%	4 610	100,0%	4 739	100,0%	4 873	100,0%
COÛTS DES VENTES ET CHARGES DÉPARTEMENTALES :										
HÉBERGEMENT	949	32,6%	1 021	30,9%	1 080	30,0%	1 110	29,9%	1 141	29,9%
RESTAURATION	602	81,8%	677	81,8%	732	81,8%	748	81,8%	764	81,8%
REVENUS DIVERS	23	25,0%	26	25,0%	28	25,0%	28	25,0%	29	25,0%
CHARGES TOTALES	1 574	42,1%	1 724	40,7%	1 840	39,9%	1 887	39,8%	1 934	39,7%
PROFIT D'EXPLOITATION BRUT	2 167	57,9%	2 511	59,3%	2 770	60,1%	2 853	60,2%	2 939	60,3%
CHARGES NON DISTRIBUÉES :										
ADMINISTRATION	391	10,4%	420	9,9%	444	9,6%	456	9,6%	470	9,6%
VENTES ET MARKETING	112	3,0%	127	3,0%	138	3,0%	142	3,0%	146	3,0%
FRAIS DE FRANCHISE	233	6,2%	264	6,2%	288	6,3%	297	6,3%	306	6,3%
ÉNERGIE	119	3,2%	122	2,9%	126	2,7%	130	2,7%	134	2,7%
ENTRETIEN TECHNIQUE	152	4,1%	165	3,9%	175	3,8%	180	3,8%	185	3,8%
TOTAL DES CHARGES NON-DISTRIBUÉES	1 007	26,9%	1 098	25,9%	1 171	25,4%	1 205	25,4%	1 240	25,5%
FRAIS DE GESTION	112	3,0%	127	3,0%	138	3,0%	142	3,0%	146	3,0%
PROFIT AVANT FRAIS FIXES	1 047	28,0%	1 285	30,4%	1 461	31,7%	1 506	31,8%	1 552	31,9%
FRAIS FIXES :										
ASSURANCE	38	1,0%	38	0,9%	39	0,8%	40	0,8%	41	0,8%
TAXES	130	3,5%	133	3,1%	136	2,9%	139	2,9%	142	2,9%
TOTAL	168	4,5%	172	4,1%	175	3,8%	179	3,8%	183	3,7%
BÉNÉFICES AVANT IMPÔTS, INTÉRÊTS, AMORTISSEMENTS ET RÉSERVE POUR REMPLACEMENT										
	879 \$	23,5%	1 114 \$	26,3%	1 285 \$	27,9%	1 327 \$	28,0%	1 370 \$	28,1%
MOINS : RÉSERVE POUR REMPLACEMENT	37	1,0%	85	2,0%	138	3,0%	142	3,0%	146	3,0%
BÉNÉFICES AVANT IMPÔTS, INTÉRÊTS, AMORTISSEMENTS MAIS APRÈS RÉSERVE POUR REMPLACEMENT										
	842 \$	22,5%	1 029 \$	24,3%	1 147 \$	24,9%	1 185 \$	25,0%	1 223 \$	25,1%

Source : Compilation Horwath HTL

PROJECTIONS FINANCIÈRES – RECOMMANDATION #2

	2029		2030		2031		2032		2033	
	JANV-DÉC		JANV-DÉC		JANV-DÉC		JANV-DÉC		JANV-DÉC	
NOMBRE D'UNITÉS	100		100		100		100		100	
NOMBRE DE NUITÉES DISPONIBLES	36 500		36 500		36 500		36 500		36 500	
NOMBRE DE NUITÉES OCCUPÉES	16 755		18 295		20 200		20 200		20 200	
TAUX D'OCCUPATION	46%		50%		55%		55%		55%	
PRIX QUOTIDIEN MOYEN	270 \$		281 \$		293 \$		301 \$		311 \$	
REVENU MOYEN PAR UNITÉ	124 \$		141 \$		162 \$		167 \$		172 \$	
REVENUS :										
	EN MILLIERS DE \$		EN MILLIERS DE \$		EN MILLIERS DE \$		EN MILLIERS DE \$		EN MILLIERS DE \$	
HÉBERGEMENT	4 530	57,2%	5 147	57,6%	5 913	58,1%	6 090	58,3%	6 273	58,5%
RESTAURATION	3 064	38,7%	3 417	38,3%	3 853	37,9%	3 935	37,7%	4 018	37,5%
AUTRES DÉPARTEMENTS	146	1,8%	163	1,8%	183	1,8%	187	1,8%	191	1,8%
REVENUS DIVERS	182	2,3%	203	2,3%	229	2,3%	234	2,2%	239	2,2%
TOTAL DES REVENUS	7 922	100,0%	8 930	100,0%	10 178	100,0%	10 446	100,0%	10 721	100,0%
COÛTS DES VENTES ET CHARGES DÉPARTEMENTALES :										
HÉBERGEMENT	1 572	34,7%	1 682	32,7%	1 812	30,6%	1 863	30,6%	1 915	30,5%
RESTAURATION	2 376	77,6%	2 650	77,5%	2 988	77,5%	3 051	77,5%	3 115	77,5%
AUTRES DÉPARTEMENTS	102	70,0%	114	70,0%	128	70,0%	131	70,0%	134	70,0%
REVENUS DIVERS	100	55,0%	112	55,0%	126	55,0%	129	55,0%	131	55,0%
CHARGES TOTALES	4 151	52,4%	4 557	51,0%	5 053	49,6%	5 173	49,5%	5 296	49,4%
PROFIT D'EXPLOITATION BRUT	3 772	47,6%	4 373	49,0%	5 125	50,4%	5 273	50,5%	5 425	50,6%
CHARGES NON DISTRIBUÉES :										
ADMINISTRATION	821	10,4%	886	9,9%	964	9,5%	991	9,5%	1 019	9,5%
VENTES ET MARKETING	512	6,5%	551	6,2%	597	5,9%	613	5,9%	631	5,9%
ÉNERGIE	259	3,3%	267	3,0%	275	2,7%	283	2,7%	291	2,7%
ENTRETIEN TECHNIQUE	423	5,3%	459	5,1%	502	4,9%	516	4,9%	530	4,9%
TOTAL DES CHARGES NON-DISTRIBUÉES	2 015	25,4%	2 162	24,2%	2 337	23,0%	2 403	23,0%	2 471	23,0%
FRAIS DE GESTION	238	3,0%	268	3,0%	305	3,0%	313	3,0%	322	3,0%
PROFIT AVANT FRAIS FIXES	1 519	19,2%	1 943	21,8%	2 482	24,4%	2 556	24,5%	2 633	24,6%
FRAIS FIXES :										
ASSURANCE	65	0,8%	67	0,7%	68	0,7%	69	0,7%	71	0,7%
TAXES	190	2,4%	194	2,2%	198	1,9%	203	1,9%	207	1,9%
TOTAL	256	3,2%	261	2,9%	266	2,6%	272	2,6%	278	2,6%
BÉNÉFICES AVANT IMPÔTS, INTÉRÊTS, AMORTISSEMENTS ET RÉSERVE POUR REMPLACEMENT										
	1 263 \$	15,9%	1 682 \$	18,8%	2 216 \$	21,8%	2 284 \$	21,9%	2 355 \$	22,0%
MOINS : RÉSERVE POUR REMPLACEMENT	79	1,0%	179	2,0%	305	3,0%	418	4,0%	429	4,0%
BÉNÉFICES AVANT IMPÔTS, INTÉRÊTS, AMORTISSEMENTS MAIS APRÈS RÉSERVE POUR REMPLACEMENT										
	1 184 \$	14,9%	1 503 \$	16,8%	1 910 \$	18,8%	1 866 \$	17,9%	1 926 \$	18,0%

Source : Compilation Horwath HTL