



Sommaire exécutif

Étude de marché pour une desserte aérienne

**Développement Chibougamau & Corporation de
développement économique de Chapais**

Janvier 2013

Pour nous joindre :

Explorer Solutions

Nathalie Tousignant; Associée principale

1494, rue Montarville

St-Bruno-de-Montarville, Québec

J3V 3T5

Téléphone : 450 441-9055

Mobile : 514 246-1237

www.explorersolutions.ca

Table des matières

1. Contexte du mandat	4
2. Objectifs	4
3. Faits saillants	5
4. Autres besoins identifiés.....	7
5. Conclusion et recommandations	7
6. Méthodologie utilisée.....	8

Contexte du mandat

La présente étude porte sur une évaluation des volumes de passagers et des opportunités d'affaires liées au développement de nouvelles liaisons aériennes à partir de l'aéroport de Chibougamau-Chapais. L'aéroport est une propriété de Transport Québec qui en assume l'exploitation et la compagnie aérienne Air Creebec y opère une desserte vers Montréal et vers la Baie James.

De par sa position géostratégique, l'aéroport de Chibougamau-Chapais constitue un levier incontournable de développement et ce, tant localement que régionalement. Situé à la porte de la région du Nord-du-Québec, l'aéroport régional de Chibougamau-Chapais constitue aujourd'hui un pilier économique stratégique pour la vitalité économique et sociale de la région.

Dans le contexte du plan nord, les villes de Chibougamau et de Chapais souhaitent positionner l'aéroport régional comme "Porte d'entrée" du Nord québécois. Ce positionnement exige cependant une revalorisation et une amélioration de la desserte de l'aéroport régional. L'aéroport est aussi une base principale de la Société de protection des forêts contre le feu (SOPFEU). De plus, elle sert de pilier pour plus de 150 évacuations médicales en moyenne annuellement.

D'ici 2014, au moins quatre grands projets miniers seront en service. Ces grands chantiers miniers nécessiteront de nouveaux besoins relatifs au transport de la marchandise, du matériel, et de la main-d'œuvre. Des gens provenant des quatre coins de la province devront rejoindre la région pour être transportés par la suite, à leur site de travail.

Objectifs

De manière plus spécifique, les objectifs poursuivis par cette étude étaient :

- Produire une étude de marché rigoureuse analysant le potentiel pour l'implantation d'une nouvelle desserte aérienne afin d'attirer des promoteurs à venir offrir ces nouveaux services;
- Démontrer la pertinence et les avantages pour les promoteurs à offrir une nouvelle desserte à l'Aéroport de Chibougamau-Chapais.

Dans la section suivante, le lecteur retrouvera les éléments majeurs qui sont ressortis au cours de l'étude et ce, sous forme de faits saillants.

Faits saillants

- Cette étude a permis de réaliser que le transport aérien est une préoccupation constante des utilisateurs potentiels et effectifs de services aériens;
- Pour l'année qui vient de se terminer (2012) le trafic passager a augmenté de 53% par rapport à l'année 2011 à l'aéroport de Chibougamau-Chapais;
- Présentement, un seul transporteur commercial effectue une navette quotidienne (sauf le samedi) entre Chibougamau-Chapais et Montréal au coût de 1050\$ + taxes pour un aller-retour;
- Tous les répondants sont d'avis qu'il y a nécessité d'adapter les services en fonction des besoins actuels et sans cesse croissants;
- L'échantillon choisi ciblait principalement les organisations les plus susceptibles de voyager. C'est donc sans surprise que les répondants ayant participé à cette étude se déplacent majoritairement par affaires;
- De tous les déplacements dénombrés auprès des répondants, la liaison Chibougamau-Montréal (et l'inverse) représente la desserte la plus demandée avec 61%. Elle est suivie de Chibougamau-Québec avec 18%;
- Pour les entreprises et organisations interrogées, c'est plus d'une quarantaine de déplacements qui sont effectués par chacune en moyenne annuellement;
- Pour la quasi-totalité des répondants, le coût actuel du billet agit comme un frein sur les déplacements aériens et une majorité de voyageurs privilégient le véhicule routier pour se déplacer plutôt que l'avion;
- Un horaire et un tarif de billet répondant mieux aux attentes des personnes interviewées favoriseraient la vente de plus de 1000 billets d'avion supplémentaires par année;
- Pour la clientèle au départ de Chibougamau, l'horaire actuel d'Air Creebec ne convient pas. Cet horaire oblige les voyageurs à séjourner deux nuits à Montréal;

- Pour la clientèle au départ de Montréal, l'horaire d'Air Creebec est plus adéquat. Cependant, il arrive que le vol soit retardé sur le retour en raison de mauvaises conditions météo dans le nord. Certains passagers continuant vers une autre destination risquent de manquer leur correspondance. Il est donc essentiel de pouvoir satisfaire les deux clientèles, tant celles de la région de Montréal que celle de Chibougamau-Chapais;
- Les passagers considèrent ne pas bénéficier de toute l'assistance nécessaire de la part d'Air Creebec lors d'une correspondance manquée;
- Le coût élevé du billet a donné naissance à un autre type de service, le taxi aérien. Ce service est principalement utilisé par les passagers en provenance de Montréal lorsqu'ils sont trois passagers et plus. La location d'un appareil représente un rapport coûts/bénéfices plus intéressant que l'achat de 3 billets d'avion à 1050\$ l'unité et procure une flexibilité de l'horaire;
- La capacité du terminal ainsi que l'exiguïté de sa salle sécurisée causent du mécontentement chez les utilisateurs dont plusieurs doivent attendre debout en attente de l'embarquement. Une solution doit être envisagée par l'opérateur et propriétaire, le ministère du transport du Québec, dans un contexte où la demande évolue rapidement. Les minières s'interrogent sur la bonne marche des opérations lorsque deux appareils régionaux arriveront au terminal en même temps;
- Quatre projets miniers auront un impact à court et moyen termes sur le transport aérien commercial car ils totalisent à eux seuls près de 2000 travailleurs, consultants et fournisseurs se relayeront;
- De meilleurs tarifs aériens viendraient favoriser les initiatives pour le développement touristique du Nord.

Ce que souhaitent les répondants :

- Deux allers-retours par jour entre Chibougamau-Chapais et Montréal, du lundi au vendredi, pour satisfaire les deux clientèles. Dans les deux cas, les usagers souhaitent faire une journée de travail et pouvoir reprendre l'avion pour rentrer à destination le même jour;
- 80% des répondants considèrent que le coût du billet devrait se situer entre 600\$ et 799\$ avant taxes pour un aller-retour sur Montréal.

Autres besoins identifiés

- Dans le contexte où un nombre important de travailleurs de la plupart des minières transiteront par l'aéroport de Chibougamau-Chapais et où ceux-ci doivent être fouillés avant l'accès au site minier, il serait opportun d'envisager l'offre d'un service d'inspection des bagages et passagers selon les critères des minières. Ce service pourrait être utilisé par plus d'une minière;
- En raison de la grande quantité de stock d'approvisionnement nécessaire au fonctionnement des sites miniers, un centre logistique d'entreposage pourrait être un atout pour les minières comme on en retrouve dans les autres villes minières.

Conclusion et Recommandations:

- Les répondants sont prêts à utiliser à nouveau des services aériens commerciaux si les conditions sont jugées facilitantes (tarif du billet et horaire);
- Les projets miniers stimuleront la demande en vols commerciaux pour une partie de leurs travailleurs mais surtout pour tous les entrepreneurs et consultants qui se rendront dans la région durant la construction;
- Il n'est pas nécessaire dans l'immédiat qu'un avion soit basé à Chibougamau. S'il part tôt de la région montréalaise, il pourra accommoder tant la clientèle de Montréal qui vient passer la journée à Chibougamau ou Chapais que l'inverse;
- Il est recommandé d'entamer dès maintenant des pourparlers avec les transporteurs les plus susceptibles de répondre à la demande en ayant l'objectif de démarrer une nouvelle desserte aérienne au printemps 2013;
- La présence d'un nouveau service aérien n'assure pas à lui seul le succès d'une desserte. Dès qu'une entente sera conclue avec un transporteur, les villes devront maintenir un lien étroit avec ce dernier pour s'assurer que toutes les conditions seront réunies et maintenues et ainsi garantir la pérennité du service.

Méthodologie utilisée

Explorer Solutions a sélectionné différentes méthodes de collecte de données pour s'assurer d'obtenir une variété de répondants. Des entrevues individuelles ont été menées avec l'industrie minière. Un sondage téléphonique a été réalisé auprès d'une soixantaine d'entreprises/organisations pour connaître spécifiquement leurs habitudes de déplacement. Un questionnaire écrit a été remis aux passagers (48 répondants) directement au terminal de l'aéroport et a été complété durant leur attente avant l'embarquement. Finalement, un sondage web a été complété par 68 citoyens via les sites internet des deux villes de Chibougamau et Chapais.

La firme de consultation, Explorer Solutions, tient à souligner la participation et la collaboration exceptionnelles de tous les répondants à cette étude.