



Outils et préconisations pour un développement intégré de la plaisance dans le bassin de navigation de Loire-Atlantique

Guide méthodologique à l'usage des acteurs de la plaisance | Avril 2015





0 Contexte et objectifs	4
1 Rappel des données d'entrée	5
2 Eléments de méthode sur la mise en œuvre des projets	7
3 Les réponses possibles aux problèmes de capacité repérés	11
AXE 1 La coordination des offres et leur mise en réseau	13
AXE 2 L'optimisation et la diversification des offres existantes	18
4 Les autres types de réponses aux besoins repérés	29
AXE 3 Les actions transversales pour un développement collectif du bassin	30
AXE 4 L'amélioration de l'offre de services	31
5 Exemples et illustrations des réponses possibles	32
Pour l'axe 1 La coordination des offres et leur mise en réseau	33
Pour l'axe 2 L'optimisation et la diversification des offres existantes	40

0 | Contexte et objectifs

A/ Le contexte de la mission

Les besoins de l'Etat // DDTM 44 > Apporter des réponses aux :

- Questionnements sur l'adéquation des projets plaisance dans le bassin de navigation de Loire Atlantique avec les besoins et les contraintes d'intégration correspondantes
- Questionnements sur les perspectives possibles d'évolution des pratiques, des marchés et des besoins associés

>>> Réalisation en 2014 d'une étude de caractérisation des besoins de la plaisance dans le bassin de navigation.

- Une approche centrée sur les marchés et les besoins associés
- Une approche globale
 - o Pluridisciplinaire : économie, aménagement, usages, environnement, réglementation ...
 - o A plusieurs échelles : les sites, le bassin de navigation et ses connexions avec les bassins voisins
 - o Multithématique : Les ports, mouillages, ports à sec, cales de mise à l'eau ...
 - o Et s'intéressant à l'ensemble des types de pratiques : résidents, escale, usagers des cales ...

B/ La méthode

- Enquête téléphonique auprès de 1 000 plaisanciers (1/2 inscrits en liste d'attente – 1/2 dont le bateau est immatriculé en Loire-Atlantique)
- Rencontres avec les gestionnaires d'équipements
- Analyses statistiques et documentaires

>>> Cette étude a permis de déterminer les besoins et enjeux de la plaisance en 2014 et de situer les perspectives possibles d'évolution des marchés

B/ Objectifs du présent document

Le présent document vise à apporter des **conseils, des préconisations et des outils pour faciliter et permettre la mise en œuvre de projets et démarches à même de satisfaire les besoins et enjeux repérés.**

L'ambition du guide est d'apporter à l'ensemble des acteurs concernés les éléments d'appréciation nécessaires pour s'engager dans des projets cohérents avec les besoins identifiés. L'objectif est également d'apporter **une nouvelle vision du développement possible pour une plaisance intégrée dans son bassin et dans son environnement.** Ce guide ne doit pas en revanche être perçu comme une "procédure" à mettre en place ; les solutions à prévoir devront être personnalisées à chaque contexte et tenir compte des enjeux réglementaires et procédures correspondantes.

Les réponses apportées sont surtout centrées sur la recherche de solutions aux problèmes de capacités repérés. D'autres types de besoins ont aussi été repérés (services ...) ; les réponses correspondantes seront définies par les acteurs compétents.

C/ Les acteurs concernés

Ce guide s'adresse à tous les acteurs du nautisme et principalement :

- 1 |** Aux collectivités locales et les gestionnaires d'équipements > Préconisation et conseils pour répondre aux besoins et enjeux
- 2 |** A l'Etat et à ses services (Maitre d'Ouvrage de la mission), pour impulser et faciliter la mise en œuvre de projets intégrés

1 | Rappel des données d'entrée

L'offre actuelle

- 62 équipements d'accueil pour 8 000 places environ
- 50% de l'offre dans les ports à flot sur pontons (Dans ces ports : 65% des bateaux <8m)
- 600 places dans deux ports à sec (places disponibles)

Les pratiques concernées

- 73% de bateaux à moteur
- 91% de bateaux transportables (<8m)
- 68% des plaisanciers ont plus de 50 ans
- Une navigation très majoritairement à la journée et concentrée en saison

Expression des besoins

- Environ 2 000 plaisanciers en liste d'attente dans les principaux ports du bassin
- Une tendance nette à la diminution des nouvelles inscriptions
- 76% des plaisanciers en liste d'attente sont déjà propriétaire
- 70% de la demande concerne des bateaux transportables
- Des délais d'attente généralement plus longs pour les grandes unités

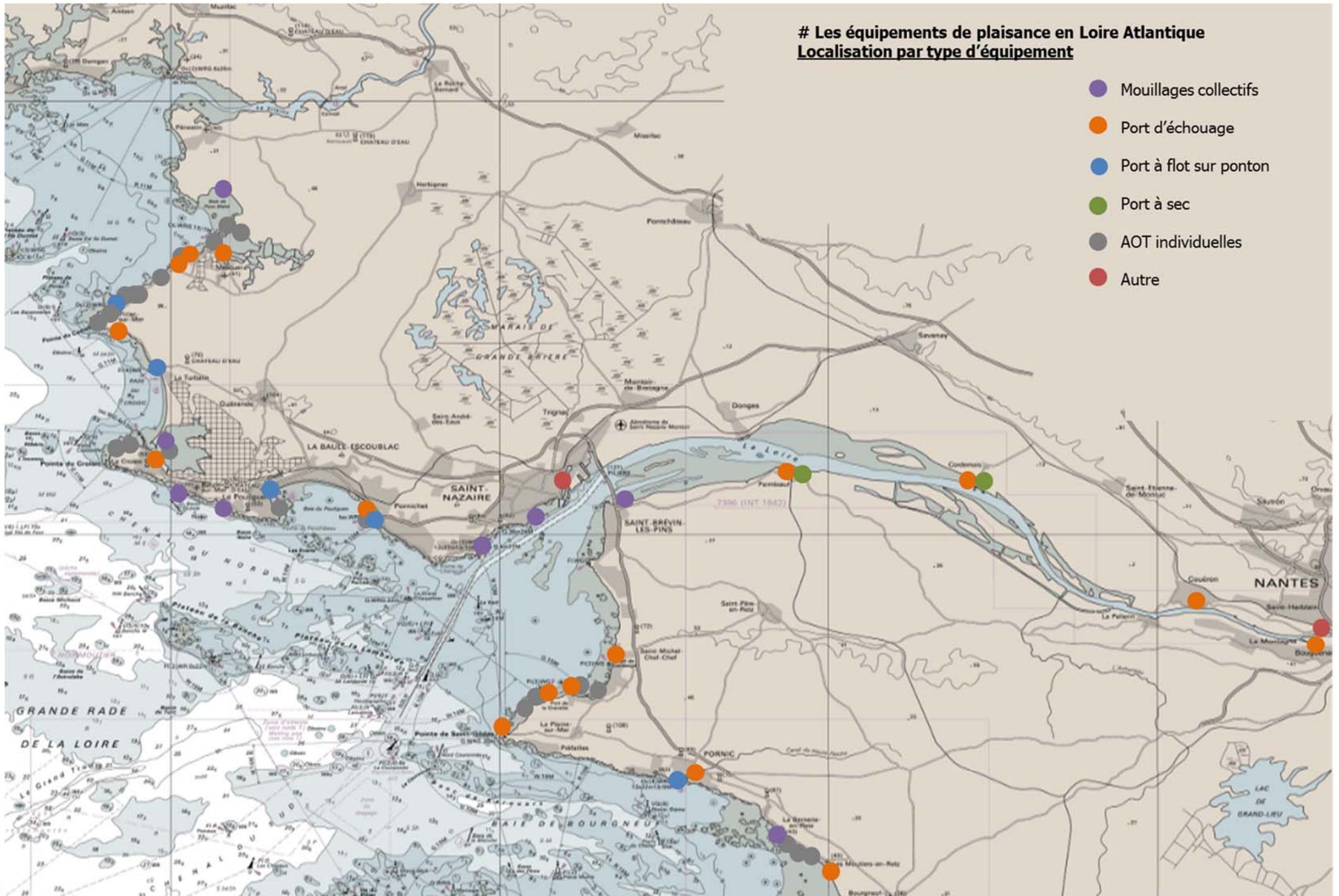
>>> Enjeux correspondants

> Répondre aux demandes insatisfaites par des solutions raisonnables et intégrées au niveau des sites et du bassin de navigation > **Objet de l'étude**

> *Optimiser le fonctionnement du bassin et renforcer l'attractivité de l'offre et des services* > **Pistes d'ouverture / Pilote de la démarche à identifier**

Les équipements de plaisance en Loire Atlantique Localisation par type d'équipement

- Mouillages collectifs
- Port d'échouage
- Port à flot sur ponton
- Port à sec
- AOT individuelles
- Autre



2

2 | Eléments de méthode sur la mise en œuvre des projets

A/ Les fondamentaux

1 | Rôle central des collectivités

- Préciser les besoins et les enjeux à l'échelle des sites
- Impulser des projets et des dynamiques de bassin
- Anticiper les besoins dans les outils de planification (SCOT, PLU et PLUi)

2 | **Des projets personnalisés** > Pas de "solution miracle" extrapolable à tous les sites

3 | **Priorité au travail sur l'existant** > Valorisation, optimisation, diversification et organisation des complémentarités entre les offres

4 | **Développements possibles** > Selon besoins repérés, développement de nouveaux projets complémentaires aux offres existantes

B/ Les principes méthodologiques

1 | Une démarche de projet nécessairement structurée



> Démarche menée dans un cadre collaboratif associant l'ensemble des acteurs concernés.

2 | Les notions clés d'un projet nautique

- Un projet qui répond à des besoins** > *Comment le projet peut apporter une réponse opérationnelle à l'ensemble des besoins repérés à l'échelle du bassin de navigation, en fonction des caractéristiques locales ?*
- Un projet intégré dans son bassin de navigation** > *Comment le projet peut permettre le développement et la valorisation des offres existantes (Ports à sec notamment) ?*
- Un projet intégré dans son environnement élargi** > *Comment le projet peut répondre aux besoins recensés en harmonie avec les composantes actuelles et projetées du territoire ?*

3 | Une méthode optimisée en phase amont

> Une étude de faisabilité qui intègre toutes les composantes

- Une approche centrée sur les besoins : Clients actuels et nouveaux clients
- Une approche segmentée : Taille des bateaux, origine des clients ...
- Une approche à géométrie variable : Les complémentarités possibles avec les offres existantes (s'affranchir des limites administratives)
- Une démarche prospective mais capable d'apporter des réponses rapides
- Le recours à l'innovation et à l'expérimentation : Dans les démarches de projet et dans le contenu des projets

4 | Une méthode nécessairement cohérente avec le cadre réglementaire et administratif actuel

- Code de l'Environnement [Application loi sur l'eau notamment]
- CG3P : Code Générale de la Propriété des Personnes Publiques
- Code de l'urbanisme

C/ Point méthodologique particulier | L'intégration des projets plaisance dans les outils de planification

> Comment intégrer les besoins de la plaisance dans les documents de planification ?

> Comment articuler les SCoT et PLU avec les démarches de définition des projets ?

- **Le développement de la plaisance doit être anticipé** > Les documents de planification (SCoT et PLU) sont pertinents pour accompagner le développement de la plaisance et prévoir les projets correspondants
- **Les périmètres des documents de planification sont cohérents** pour intégrer les besoins de la plaisance et raisonner dans une logique de bassin de navigation
- **La principale difficulté est celle de l'articulation** entre les démarches de projet et leur prise en compte dans les documents de planification

>>> PRECONISATIONS CORRESPONDANTES

1/ Le SCoT est le bon outil pour définir une vision d'évolution collective de la plaisance à l'échelle d'un territoire élargi.

Les thématiques autour de la plaisance méritent donc être intégrées dans le cadre des démarches d'élaboration ou de révision des SCoT. Ces démarches pourront par exemple examiner :

- Les besoins dans les différents sites et dans le bassin de navigation
- Les offres existantes et les complémentarités possibles
- Les enjeux du territoire : réglementaires, environnementaux, cohabitation des usages
- Les acteurs concernés et les logiques partenariales possibles
- La capacité à s'inscrire dans des projets (approche économique notamment)

Cette analyse croisée et prospective doit permettre de structurer une stratégie de développement de la plaisance pour le territoire concerné, en repérant les axes de développement et les modalités possibles de mise en l'œuvre.

Exemples :

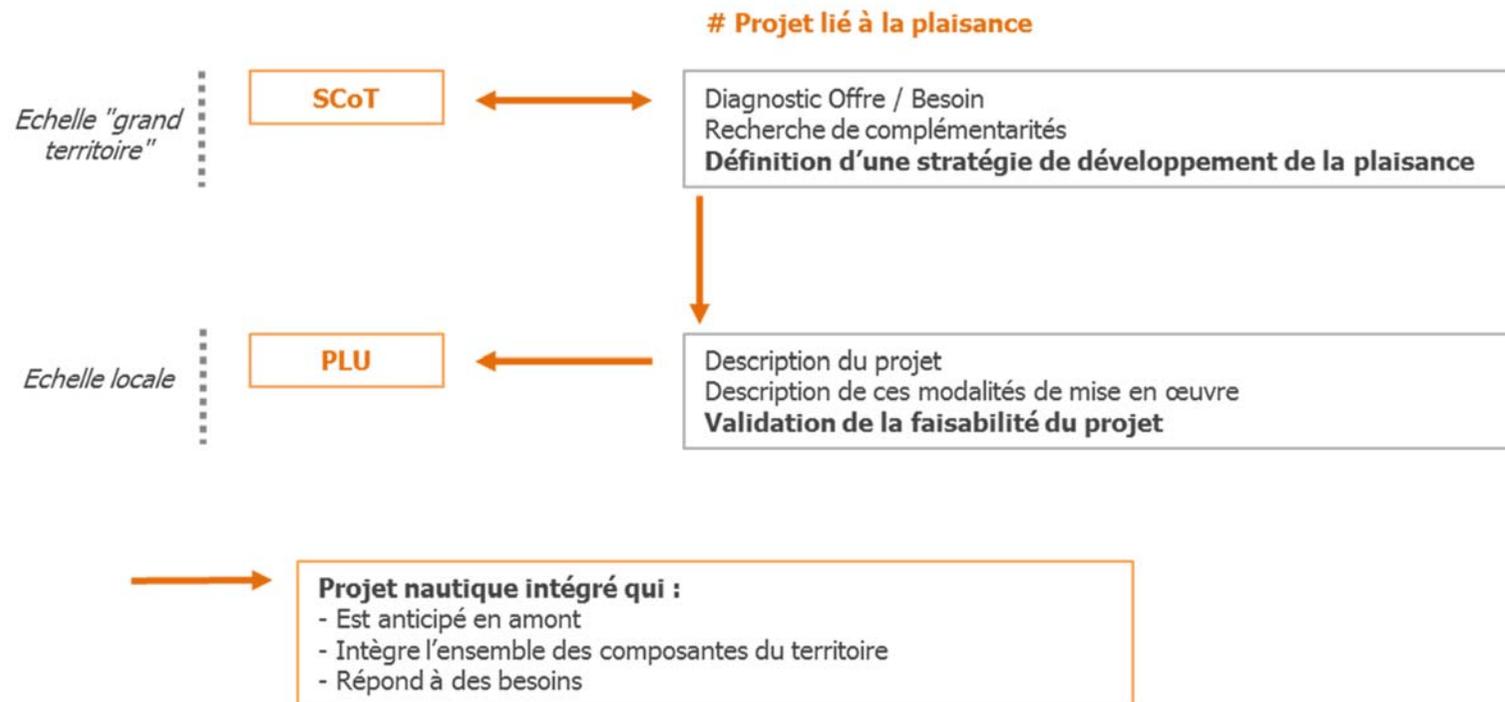
- *Organisation des complémentarités entre les offres (gestion dynamique des places entre plusieurs équipements)*
- *Les réponses possibles aux besoins repérés (Localisation des aménagements à prévoir ...)*
- *Organisation des partenariats (acteurs concernés et périmètre)*
- ...

2/ Cette stratégie de développement du territoire sera ensuite déclinée à l'échelle des sites

- Projets d'aménagement et de développement : aménagement d'une cale de mise à l'eau, organisation de complémentarités à l'échelle d'un site, projet lié à la gestion ...
- Ces projets doivent ensuite être décrits au niveau de la faisabilité : Localisation, contraintes à intégrer, aspects économiques et financiers, impacts sur le territoire et les activités ...

3/ Les projets d'aménagement alimenteront les PLU qui rendront possible leur mise en œuvre

- Localisation des zones concernées par les projets : espaces rétro-littoraux pour le stationnement, le stockage de bateaux ...



3

3 | Les réponses possibles aux problèmes de capacité repérés

Un guide de préconisations et des outils pour un développement intégré de la plaisance dans le bassin

Ce volet du guide décrit les grands principes possibles du développement de la plaisance à l'échelle des sites et du bassin et fournit les recommandations correspondantes. **Les réponses décrites ci-dessous visent à répondre aux enjeux de capacité de l'offre et des sites.**

Ces éléments seront ensuite à adapter aux spécificités des sites et des acteurs concernés et devront être déclinés localement dans les démarches et outils de développement et de planification.

>>> Des enjeux différenciés selon les équipements

+ Les cales de mise à l'eau : Sujet central pour le bassin de navigation, car l'offre est globalement insuffisante, de piètre qualité et génère des problèmes de cohabitation et de sécurité sur les sites concernés. Les cales offrent pourtant une réponse pertinente aux enjeux repérés (concentration de la demande sur les petites unités et taux d'insatisfaction plus élevé que pour les autres équipements). La solution cale répond également aux enjeux économiques et environnementaux du bassin. L'objectif sera de rechercher une amélioration du niveau de services, de confort et de sécurité, et de rendre plus attractif une offre souvent mal perçue. Le diagnostic a montré que la dynamique s'orientera principalement sur les cales existantes sur des logiques de modernisation et de mise à niveau, car la création de nouveaux équipements s'inscrit dans un cadre contraint (sauf à l'intérieur des périmètres portuaires).

+ Les ports de plaisance : L'offre actuelle est importante, diversifiée et ne présente pas de dysfonctionnements ou carences majeurs. L'enjeu pour les ports de plaisance est surtout d'anticiper les évolutions possibles des besoins des plaisanciers et de valoriser leur rôle pour les territoires. Le besoin de développement des capacités est moins prégnant dans le contexte des marchés actuels, d'autant plus que des alternatives existent, notamment par la mise en réseau des offres. De toute façon, les enjeux réglementaires, environnementaux, de cohabitation des usages et les contraintes financières associées, seront pénalisantes à la mise en œuvre de projets, sauf sur certains sites. L'enjeu central sera donc d'inventer un nouveau modèle portuaire. Les gestionnaires devront être pro-actifs dans la mise en œuvre de projets autour de la gestion dynamique des places.

+ Les mouillages : L'offre est également importante et diversifiée, sans carences majeures. L'enjeu pour les mouillages est comparable aux cales ; il s'agira notamment de les inscrire dans des dynamiques de bassin et de rechercher des complémentarités avec les ports proches. Le besoin capacitaire est également limité dans le contexte actuel. Les efforts à prévoir concernent notamment l'amélioration du niveau de services et la recherche de complémentarités avec les offres voisines.

+ Les ports à sec : Le cas des ports à sec dans le bassin de navigation de Loire Atlantique est atypique. L'offre proposée est uniquement positionnée sur le marché du bateau de croisière (Port à sec horizontal) avec un niveau de service de qualité, et des disponibilités importantes. L'enjeu central sera donc d'intégrer cette offre dans la logique de bassin pour la valoriser et l'appréhender comme une solution complémentaire à l'offre en eau. Le potentiel de développement de ports à sec verticaux au bord de l'eau est très contraint en raison de la rareté des sites mobilisables et des contraintes d'intégration associées. Des opportunités de développement de ports à sec distants peuvent être examinées sur certains sites, toujours dans une logique de complémentarité avec les offres locales en eau.

> **Tous ces équipements présentent des complémentarités possibles sous réserve de les organiser = Coordination des offres et mise en réseau**

AXE 1 | La coordination des offres et leur
mise en réseau

1 | Gestion dynamique et mise en réseau

Objectifs

- Accueillir plus de clients à capacités constantes
- Valoriser l'offre existante en développant des complémentarités entre des équipements
- Accroître le potentiel d'accueil par un travail collectif sur la manière de gérer
- Diversifier l'offre et améliorer le niveau de services aux plaisanciers

Description

- **Organiser la gestion dynamique des places** > Organiser les complémentarités entre les sites par la mise en réseau des offres et des opérateurs = une nouvelle manière de gérer
- **Profiter des complémentarités entre les différents profils de pratiquants** > Une nouvelle offre de service incitative pour les clients (périodes de navigation et taux de sortie différents)
- **Déployer de nouvelles formes de contrat** > Contrats dynamiques, suspensions temporaires de contrats ...

Le rôle des acteurs

- Collectivités > Impulsion de la démarche et organisation
- Gestionnaires > Analyse des besoins puis structuration de l'offre et relation client
- Etat > Evolution du cadre réglementaire du transport sur la route

Conditions de mise en œuvre

Les bases de la démarche :

- Une relation "gagnant-gagnant" : Opérateurs et clients concernés
- Une recherche d'adhésion par l'incitation et la mise en exergue des atouts du stockage à terre

Une démarche de projet nécessairement progressive :

- Tests et expérimentations basés sur le volontariat
- Formules à destination des bateaux présentant des taux de sortie très faibles puis élargissement progressif à tous les clients
- Les renouvellements de DSP / Concession constituent des opportunités pour inciter au déploiement de nouvelle forme de gestion
- Au départ, le déploiement peut se faire à partir des équipements existants, ensuite des investissements pourront être nécessaires (Gestion de la manutention, du transfert et du stockage et outils de gestion adaptés)

Des outils nécessaires :

- Evolution dans la manière de gérer > Gestion dynamique des places
- Evolution des tarifs et des contrats > Incitations tarifaires, contrats dynamiques
- Dynamiques partenariales entre opérateurs > Organisation des complémentarités
- Des aménagements et/ou acquisitions de matériel parfois nécessaires > Manutention, transfert, stockage et outils de gestion

Plusieurs solutions possibles de mise en œuvre (Echelle à géométrie variable) :

- Sur un site : Places en eau et places à terre
- Entre plusieurs sites : Port à flot et port à sec, port et zone d'hivernage rétro-littorale ...
- A l'échelle du bassin

Méthodologie de mise en œuvre

1/ Repérage des besoins et des cibles > Approche segmentée : selon la taille, l'origine du client et les caractéristiques de pratique

2/ Repérage des offres complémentaires et du rôle possible du site > Définition du périmètre de la démarche, prise en compte des contraintes des sites (tirant d'eau, manutention)

3/ Examen des conditions d'organisation de la complémentarité entre les offres > répartition des rôles

4/ Définition des outils et procédures nécessaires > Tarifs, contrats, mode de gestion, argumentaire, mode de diffusion de l'offre ...

5/ Mise au point des partenariats > convention

Points de vigilance particuliers

- Cadre réglementaire concernant le transport par la route > A préciser Etat
- Risque de résistance au changement chez certains clients > Pédagogie et incitation
- Modèle économique > L'équilibre peut être difficile à atteindre

Approche économique

Enjeu central du projet > L'équilibre économique peut être difficile à atteindre

- Des recettes supplémentaires > Accroissement du nombre de clients
- Des charges supplémentaires > Charges de gestion, coûts des transferts ...
- Des investissements possibles > Amortissements à prévoir

Le principe de base est de compenser les coûts liés au transfert et au stockage par la location de places à flot à des tarifs saisonniers (supérieurs au tarif annuel rapporté à la journée).

Impacts directs et indirects à prévoir sur la filière économique si augmentation des fréquentations

Exemples // Voir compléments en annexe

Deux gestionnaires précurseurs en France :

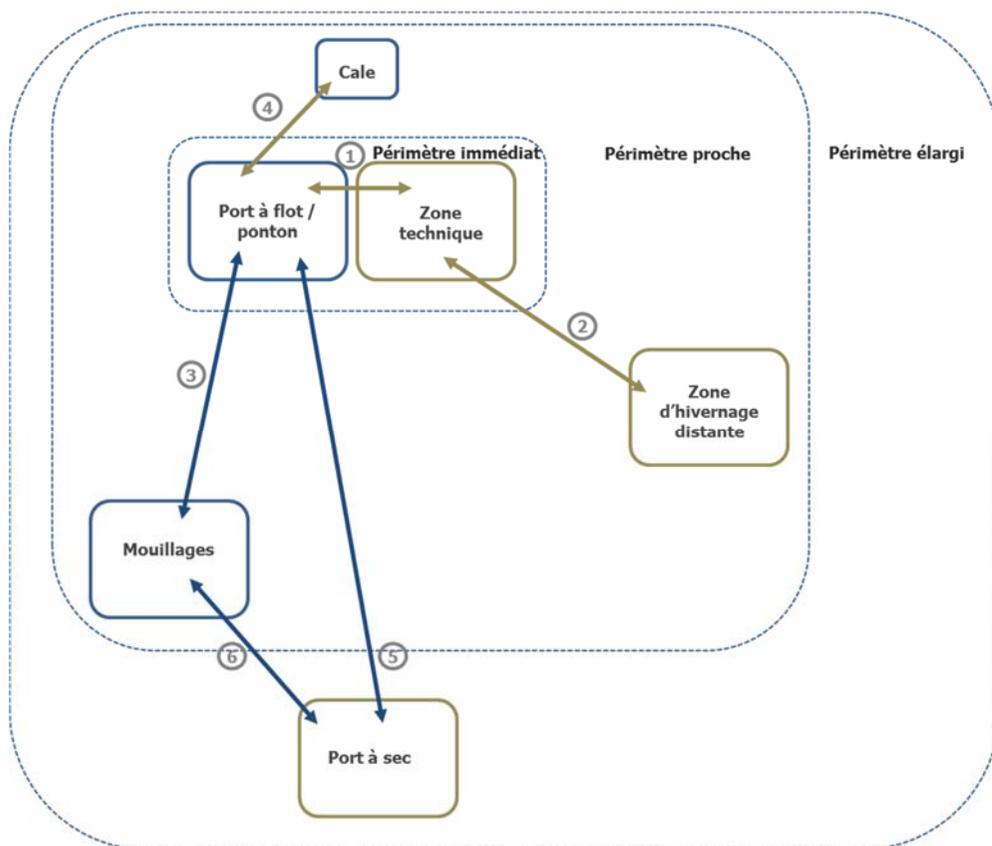
- La Compagnie des Ports du Morbihan > Des offres spécifiques sur chaque site et une mise en réseau des équipements
- La CCI Nice Côte d'Azur > Contrat "ports vivants" (Bonus-Malus)

Dans le bassin de navigation, les exemples intéressants sont :

- La CCI Nantes Saint Nazaire : Contrats mixtes à Piriac
- Les gestionnaires de certains mouillages, qui pratiquent déjà le surbooking en été
- Les ports à sec de l'estuaire (Frossay et Cordemais notamment), qui offrent des capacités de stockage alternatives de qualité ... à exploiter par une gestion en réseau de l'offre et pour certains profils de plaisanciers.

MEMO | Le "champ des possibles" pour la gestion dynamique des places

Le schéma suivant décrit des cas théoriques de gestion coordonnée d'offres à différentes échelles (cas théoriquement applicables dans le bassin de navigation de Loire Atlantique).



--- Périmètre immédiat ---

Cas ①

- Les places à flot sur ponton concentrent la demande en saison
- Les zones techniques et aires de carénage sont généralement libérées en saison

> Les bateaux en période d'usage sont au ponton et stockés à terre en dehors de ces périodes

--- Périmètre proche ---

Cas ②

- Certains ports ne disposent pas de zone technique ou les capacités y sont très réduites.
- Les zones d'hivernage et chantiers situés en espace retro-littoral offrent généralement des disponibilités en saison

> Même schéma que pour le cas ① ; les bateaux sont stockés à sec en dehors des périodes de pratique ; avec une contrainte supplémentaire d'éloignement

Cas ③

- La complémentarité entre des mouillages et des places sur ponton sont évidentes : accessibilité, confort, sécurité ...

Cette complémentarité pourrait se gérer en :

- Utilisant les mouillages comme des zones de stationnement pour des bateaux en période de non-usage (en alternative ou complément aux solutions à sec) ; la contrainte de transfert étant réduite
- Rendant possible l'usage des places sur ponton pour les usagers des mouillages pour satisfaire certains besoins ponctuels (embarquement matériel, travaux nécessitant de l'électricité ...)

Cas ④

- Certains plaisanciers se satisfont des services proposés sur les cales de mise à l'eau sur les ailes de saison (sorties ponctuelles). En revanche, cette solution n'est pas adaptée aux périodes de navigation intensives. Une solution temporaire sur ponton pourrait s'envisager.
- La réponse est moins pertinente dans "l'autre sens".

--- Périmètre élargi

Cas ⑤

De la même manière, la complémentarité entre des ports à sec et des ports sur ponton semble évidente :

- Des usagers de port à sec qui peuvent rechercher des solutions à flot lors des périodes de navigation
- Des bateaux du port à flot pouvant être transférés à sec lors des périodes de non usage

Cas ⑥

Ce cas constitue une alternative à l'exemple précédent en offrant des solutions temporaires sur bouées aux clients des ports à sec

D'autres schémas et surtout combinaisons de solutions doivent pouvoir s'envisager pour répondre aux besoins repérés.

Les cibles de clients seront très différentes selon les sites :

- Caractéristiques de l'offre à flot > Tirant d'eau disponible notamment
- Caractéristiques du marché

Globalement, différentes stratégies de développement peuvent s'envisager :

* Selon la taille

Les besoins et les réponses à apporter seront différents selon la taille des bateaux :

- Petites unités > facilement transportables mais taux de sortie potentiellement élevés
- Bateaux de croisière > contraintes de transfert mais taux de sortie souvent inférieurs et périodes d'usage mieux anticipées

* Selon l'origine des clientèles

- Résidents locaux et de proximité > taux de sortie généralement élevés et absence d'anticipation
- Résidents secondaires et externes > taux de sortie généralement moins élevés, plus concentrés dans le temps, et périodes de non usage plus prévisibles. Pour les clients externes, le choix de localisation du bateau n'est pas dépendant de la proximité avec une résidence principale ou secondaire.

* Selon le type de client

- Prospect (inscrit en liste d'attente généralement) > Adhésion potentiellement facilitée si la nouvelle offre constituée est la seule solution d'obtention d'une place. La mise en place de nouvelles offres s'appuiera notamment sur les emplacements libérés chaque année ; d'où un développement progressif.
- Client actuel > Adhésion certainement plus complexe en raison d'une habitude d'usage de l'équipement potentiellement ancienne (Résistance au changement). **La capacité des projets à "convertir" les clients existants constitue l'enjeu central de cette solution.**

AXE 2 | L'optimisation et la diversification des offres existantes

2.0 | Préalables communs à l'ensemble des projets liés à l'optimisation et la diversification des offres existantes

Principes méthodologiques communs à tous les projets

Cette méthode s'adresse à toutes les formes de projets liés à des aménagements ou équipements en lien avec la plaisance.

1/ Anticiper la démarche dans les outils de planification : enjeu central = mobilisation du foncier pour le stationnement et les services aux clients

2/ Repérer les besoins à l'échelle des sites et du bassin de navigation : sécurisation, développement de la capacité d'accueil, amélioration fonctionnement ... > Etude de besoins

3/ Identifier les contraintes et les dysfonctionnements actuels des offres, à l'échelle du bassin et des sites > Diagnostic global et prospectif

4/ Repérer les points durs et enjeux du développement : réglementaires, cohabitation des usages ...

5/ Définir les conditions possibles d'intégration du projet dans son environnement : Faire évoluer certaines fonctions pour permettre le développement d'une fonction nautique

6/ Définir le parti-pris du projet : Sécurisation, développement, montée en gamme ... et les modalités de gestion associées

7/ Définir le contenu du projet > Prendre en compte toutes les composantes

8/ Mettre en œuvre le projet

9/ Assurer un suivi après la mise en service du projet : comptage, satisfaction ...

Les questions préalables à se poser

- Quels sont les besoins réels et les opportunités de développement, pour mon site et à l'échelle du bassin de navigation ?
- Quels sont les contraintes et les dysfonctionnements actuels ? (caractéristiques des sites, enjeux réglementaires et environnementaux ...)
- Quels sont les besoins à satisfaire ? (capacité, services, sécurité ...)
- Quelles sont les offres potentiellement complémentaires ? et comment mon site peut s'intégrer dans une dynamique de bassin ?
- Quelle stratégie adopter ? (Développer, sécuriser, moderniser, gérer ...)
- Quels sont les moyens mobilisables (financiers, humains, ...) pour un projet ?
- Quels sont les partenaires possibles et acteurs à associer ?

2.1 | Optimisation de l'offre de mise à l'eau

Les logiques possibles de développement

- Travail *a priori* prioritairement sur l'existant mais dans des approches différenciées selon les sites > Rénovation, modernisation, développement
- Mise en œuvre de nouveaux projets hors périmètres nautiques s'inscrit dans des conditions de réalisation certainement difficiles (contraintes de sites)

Objectifs des projets

- Améliorer les conditions de mise à l'eau pour les petites unités transportables
- Axes : Fluidité, cohabitation, sécurité, confort, niveau de services et développement
- Evoluer d'une logique d'infrastructure vers des notions de service de mise à l'eau > déployer l'ensemble des services nécessaires au bon fonctionnement de l'offre [accès, stationnement, attente à flot, services, gestion ...]

> Sujet central pour le bassin de navigation

Description

a) Moderniser et améliorer le niveau de services sur les cales présentant des taux d'usage important

- Information sur la cale, le plan d'eau et les services disponibles
- Gestion améliorée des flux et cohabitation
- Mise à disposition de services : rinçages, ...
- Formation des usagers
- Associer des offres complémentaires (port à sec distant notamment)

b) Rénover et optimiser les conditions d'utilisation des cales présentant des dysfonctionnements importants

- Reprise des ouvrages : pente, surface ...
- Optimisation du fonctionnement terrestre : accès, aire de manœuvre, organisation des stationnements ...
- Amélioration de la fonctionnalité nautique : optimisation des temps d'accès, ponton d'attente, protection face à l'agitation ...

c) Aménager de nouveaux sites de mise à l'eau

Une situation paradoxale :

- Projets souvent facilités à l'intérieur des périmètres portuaires mais capacité des sites généralement limitée à accepter des fréquentations accrues
- En dehors de ces périmètres : des possibilités à accueillir des développements nouveaux mais des contraintes de sites souvent pénalisantes
- Aménagement à l'intérieur des périmètres > rechercher des solutions intégrées = Optimiser l'organisation du site et des usages pour permettre l'aménagement d'une offre de mise à l'eau
- En dehors des périmètres > Solutions à examiner au cas par cas selon la sensibilité des sites + réponses saisonnières et réversibles possibles (Tapis géotextile ...)

Pour tous ces sujets, la question du foncier mobilisable est centrale : organisation des accès, du stationnement et des services aux clients. Ce sujet doit être anticipé en amont dans les SCoT puis les PLU.

Les solutions sont évidemment à rechercher au plus proche des points de mise à l'eau. Néanmoins, et compte tenu des enjeux littoraux, le développement de l'offre terrestre peut s'envisager à quelques centaines de mètres du pan incliné, sous réserve de pouvoir organiser la liaison entre les zones (zone tampon à proximité immédiate de la cale, organisation de l'attente à flot ...).

Le rôle des acteurs

- Collectivité : Initiateur de la démarche et définition des projets
- Gestionnaires proches : prise possible de gestion de l'offre
- Représentants d'usagers : Définition des besoins et participation à la définition du contenu du projet
- Gestionnaires des domaines concernés (Ports ou Etat)

Conditions de mise en œuvre

- **Prise en compte de l'ensemble des composantes liées au sujet** : Les usagers, l'organisation spatiale du territoire, les aménagements et équipements, le fonctionnement et la gestion associée > **Une approche nécessairement globale**
- **Capacité du site à permettre un projet d'optimisation** : Niveau d'engorgement, caractéristiques terrestres et nautiques du site, surfaces mobilisables ... > Sujet central, certains sites déjà saturés offrent un potentiel réduit
- **Capacité de l'exploitant à organiser la gestion** : moyens humains, complémentarité avec un autre équipement géré ...

Points de vigilance particuliers

- Disponibilités en espaces à terre à une distance raisonnable du point de mise à l'eau (contraintes de sites et réglementaires [Loi littoral])
- Contraintes physiques et océanographiques : accès à la mer, exposition aux vents et à l'agitation
- Organisation de la cohabitation entre les différents usages
- Capacités à gérer l'offre

Approche économique

- Les investissements à prévoir peuvent être importants, notamment si des travaux sur l'ouvrage sont nécessaires. Mais des solutions légères (saisonnnières) peuvent également s'envisager, notamment sur les composantes terrestres des projets
- Des charges d'exploitation sont également à prévoir :
 - Gestion du site et des activités > Moyens humains nécessaires en saison si fréquentations importantes
 - Entretien des équipements
 - Amortissement de l'investissement et provisionnement pour gros travaux (ouvrages très sollicités)
- La mise à disposition d'une offre de qualité peut justifier la tarification des accès > recettes possibles dans ce cadre
- Impacts directs et indirects à prévoir sur la filière économique si augmentation des fréquentations

Exemples // Voir compléments en annexe

Peu d'exemples pertinents en France : Thématique moins bien traitée que l'offre à flot.

- Certaines collectivités ont engagé un travail de recensement de l'offre pour mettre à disposition des usagers un outil de localisation (CG56, Région PACA ...). Les informations fournies sont réduites
- Certaines cales présentes dans les ports présentent un niveau de service de qualité : équipement géré, accès organisés, ponton d'attente, espace dédié au stationnement des auto + remorques ... > Exemple cale de Hérel à Granville [50]

Les meilleurs exemples se trouvent à l'international et notamment dans les pays anglo-saxons où la pratique du transportable est culturellement développée. On y retrouve des offres importantes et de qualité.

MEMO | Les composantes d'une cale de mise à l'eau

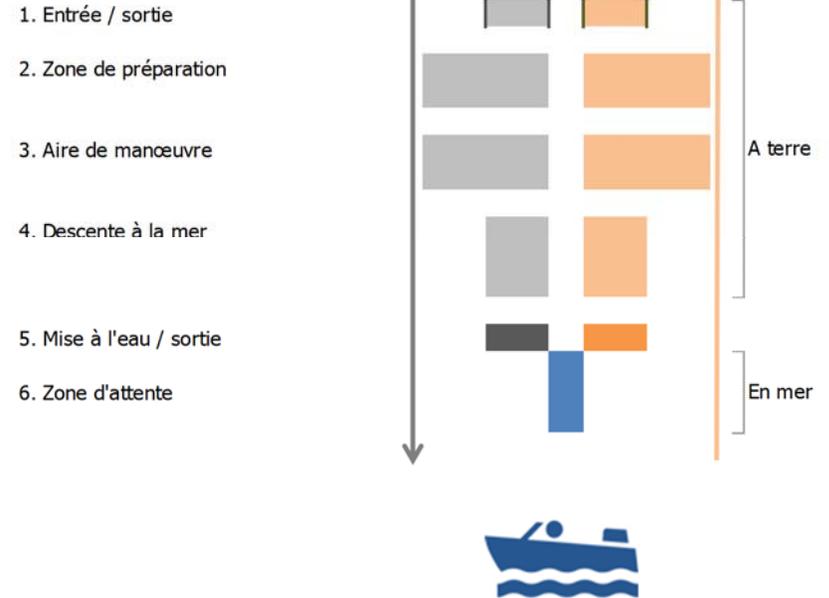
La démarche de projet devra articuler les composantes suivantes :

- L'usage, c'est-à-dire le client
- L'organisation spatiale, et notamment les sujets de complémentarités entre une cale et des équipements rétro-littoraux
- Les aménagements et les équipements correspondants
- Le fonctionnement, la gestion et les services associés

Même si les "ingrédients" des projets seront différents d'un site à l'eau, plusieurs invariables méritent d'être cités :

- **L'accès** : L'accès devra être adapté au gabarit des ensembles auto + attelage, sécurisé vis-à-vis des autres usages et linéaire pour faciliter les manœuvres
- **Une zone de préparation** est nécessaire avant d'accéder au point de mise à l'eau (enlever la plaque minéralogique et les sangles ...)
- **Une aire de manœuvre** doit être prévue en haut de cale pour positionner l'attelage vers la pente. Cette aire de manœuvre doit être large et sécurisée (Danger lors des marches arrière).
- **La rampe de mise à l'eau** permet ensuite de faire flotter le bateau. Les caractéristiques seront très différentes en fonction des sites et des pratiques. Cette rampe devra être large, d'une pente autour de 12%, revêtue d'une surface non glissante et rectiligne. L'implantation et la géométrie de l'ouvrage devront rechercher une plage d'utilisation maximale.
- **Le point de mise à l'eau** et de sortie est abrité et sécurisé
- **Un ponton d'attente** directement connecté à la rampe de mise à l'eau est intéressant pour fluidifier les manœuvres (halage à la main, attente ...)
- Ensuite, **une zone de stationnement dédiée** (idéalement pour la voiture ET sa remorque) est prévue. Les emplacements devront être matérialisés pour en optimiser le remplissage et l'accès devra si possible être réservé aux usagers de la cale. Cette zone de stationnement peut

Circuit théorique d'usage d'une cale



se trouver à 300 – 400 m du point de mise à l'eau, sous réserve que le plaisancier puisse amarrer son bateau provisoirement (intérêt du ponton d'attente).

- Au retour, les mêmes équipements sont utilisés "en sens inverse" : le ponton d'attente limite l'engorgement de la cale et permet au plaisancier de récupérer sa voiture, l'aire de préparation est utilisée pour remettre le bateau en configuration routière ...
- **Des services complémentaires** peuvent être greffés : eau pour rincer le bateau, dispositif de localisation de la cale, information sur la hauteur d'eau disponible ...
- Ce type de services devra être géré et organisé dès que les fréquentations deviennent importantes : gestion des accès par barrière ou autre, présence humaine sur le site ...

2.2 | Optimisation des mouillages

Les logiques possibles de développement

- Recherche de solutions prioritairement à partir de l'offre existante : travail à l'échelle des sites **ET** recherche de combinaison de solutions avec les ports voisins
- Des réponses différentes selon les sites : modernisation, développement, densification, organisation des accès aux ports voisins ...
- La création de nouvelles zones apparaît très contraint > Contraintes des sites (conditions naturelles, gestion des cohabitations et enjeux réglementaires)
- A noter : Contrairement à d'autres bassins > pas de mouillages en situation irrégulière

Objectifs des projets

- Sécurisation des sites par une gestion améliorée des cohabitations
- Montée en gamme de l'offre et des services
- [Selon pression de la demande] Accroissement des capacités d'accueil
- Amélioration environnementale

Description

a) Recherche de complémentarité avec équipements proches > Combinaison de solutions et mise en réseau

- Intégration des mouillages dans les logiques de gestion dynamique des places (combinaison avec un port à sec distant par exemple)
- Travail sur l'accès aux ports pour les usagers des mouillages (Zones techniques et carénage notamment) > Travail sur les conditions d'accès, les tarifs ...
- Transformation des AOT individuelles en AOT collectives intégrées dans une autre entité de gestion

b) Augmentation des capacités par la densification

- Optimisation des plans de mouillage > Optimisation des zones selon la taille des bateaux
- Utilisation de techniques densifiantes
- Extension des périmètres rarement envisageables (contraintes des sites)
- A noter : Le mouillage offre une réponse pertinente pour l'accueil des multicoques

c) Amélioration des services

- Recherche de complémentarités avec ports proches et organisation de l'accès aux services
- A l'échelle des sites : service de rade, annexes partagées, surveillance ...

d) Aide à la gestion pour les associations

- Gestion associative atteint parfois ses limites (salariés, contentieux ...)
- Rôle des associations à faire perdurer (rôle d'animation ...)
- Besoins de conseils et accompagnement pour assurer la gestion (rôle des collectivités certainement)

Le rôle des acteurs

- Collectivités : Impulsion de la démarche
- Gestionnaires du mouillage : Mise en œuvre du projet
- Gestionnaires ports proches : Organisation des accès aux services
- Etat : Conseils et accompagnement auprès des gestionnaires d'AOT
- Associations : Participation à la définition du projet

Conditions de mise en œuvre

- Intégrer toutes les échelles possibles de réflexion
 - Rôle du mouillage pour le bassin de navigation > Capacité à répondre à des besoins et possibilités offertes par les équipements proches
 - Recherche de complémentarités avec ports et cales proches (accès aux services) > Elargissement des périmètres des ports et/ou partenariats
 - Développement à l'échelle des sites : services et capacités
- Appréciation locale des besoins réels car enjeux très différents selon les sites
- Evolution des AOT individuelles > Collectives : Période opportune pour examiner les conditions de développement
- Intégrer l'ensemble des acteurs et partenaires concernés par la démarche
- Prendre en compte de l'ensemble des contraintes des sites : conditions naturelles, enjeux réglementaires et environnementaux, cohabitation avec les autres usages ...
- Vérifier la capacité à gérer une offre et les services associés

Points de vigilance particuliers

- Contraintes des sites : réglementaires, physiques et cohabitation
- Capacité des acteurs à organiser la gestion (cas des associations notamment)
- Des besoins très différents selon les sites
- Demande généralement limitée > ne justifie pas de projets de densification
- Proximité des zones conchylicoles et enjeux de qualité des eaux associés

Approche économique

- Investissements parfois nécessaires : équipements, densification ... Coûts proportionnellement inférieurs aux projets portuaires
- Coûts d'entretien et de renouvellement à ne pas négliger : Equipements immergés et sollicités
- Charges d'exploitation à prévoir si déploiement de nouvelles offres
- Evolution des recettes surtout conditionnée par la fréquentation (Peu de marges sur les tarifs)
- Impacts directs et indirects à prévoir sur la filière économique si augmentation des fréquentations

Exemples

Technique densifiante de mouillage >



2.3 | Optimisation, valorisation et diversification des ports

Les logiques possibles de développement

- Recherche de solutions prioritairement à l'intérieur des périmètres portuaires existants (Y compris ports de commerce et/ ou pêche dans le cadre de reconversion)
- Logiques de développement très différentes selon les sites : reconversion, optimisation, déploiement des services ...
- Fortes contraintes pour des développements *ex-nihilo*
- Pertinence à rechercher des solutions pour les unités non-transportables

Objectifs des projets

- Optimiser l'existant en réponse à la diversité des besoins repérés > diversifier les offres (y compris les non plaisanciers)
- Améliorer le niveau des services pour les clients > Fidéliser, attirer et anticiper les évolutions des besoins

Description

a) L'optimisation des ports de plaisance existants

- *A priori* peu de possibilités offertes de densification (sauf exceptions) ; plans d'eau déjà bien optimisés
- Les pistes à examiner s'orientent autour des combinaisons d'offres :
 - A l'échelle des sites, notamment entre les solutions à flot et à sec > Projets terrestres à prévoir avec importance des conditions de transfert
 - A l'échelle du bassin, en complément des offres à sec existantes
- En complément, un travail d'amélioration du niveau de services pour les clients est à prévoir.
- De plus, des projets pourront s'envisager pour qualifier les espaces pour les non plaisanciers : espaces publics, animation ...
- Répondre aux enjeux environnementaux repérés (qualité des eaux, carénages ...)

b) Les logiques de développement dans le cadre de reconversions

- Projets de création de capacité possibles, notamment dans le cadre de reconversions, réorganisations, transformations d'usage
- Projets plaisance intégrés dans le cadre d'autres dynamiques > Qualification urbaine, développement de la filière, rôle d'animation ...
- Ces projets devront également être structurants pour le bassin de navigation : port d'escale, bassin tampon pour organiser la gestion dynamique des places ...
- Projets nécessairement innovants notamment dans la manière de gérer pour éviter les écueils bien connus (Saturation et places figées)

Le rôle des acteurs

- Les collectivités : Impulsion des projets et projets de valorisation du rôle des ports
- Gestionnaires : projets orientés sur les capacités et le déploiement de nouveaux services
- Professionnels : participation à la mise en œuvre de projets collaboratifs

Conditions de mise en œuvre

- **Vérifier et qualifier le besoin localement :**
 - Les réponses seront donc très différentes selon les sites
 - Et les perspectives d'évolution des besoins sont difficiles à cerner
- **Intégrer toutes les échelles de réflexion possibles :**
 - Les possibilités offertes au niveau local
 - L'intégration du port dans une dynamique de bassin : solutions permises par le port et offres complémentaires à organiser
- **Intégrer toutes les fonctions possibles du port**
 - Sortir des logiques de capacité et s'intéresser à l'ensemble des composantes : services, animation, espace public, offre touristique, pratiques associatives, filière professionnelle ...
- **Intégrer les questions de gestion et de réponses aux besoins dans les projets d'aménagement**

- **Nécessité d'approches prospectives**
 - Anticiper les évolutions futures dans les modes de consommation et les besoins associés
 - Cela renvoie à la nécessité de suivre et de mesurer les évolutions pour y répondre de manière pragmatique
- **Le sujet du foncier est également central**
 - Repérer les espaces mobilisables, à l'intérieur des périmètres et en périphérie

Points de vigilance particuliers

- Capacité des sites pour des développements : cohabitation avec les autres usages et engorgement en saison
- Evolution possible de la pression de la demande et des besoins futurs difficiles à cadrer
- Mobilisation de foncier pour permettre les développements et organisation des transferts entre les sites (importance des sujets de manutention et de transport)
- Risque de résistance au changement chez les clients face à certains types de projets

Approche économique

Enveloppes nécessaires aux projets très variables selon les projets, et généralement proportionnellement supérieures aux autres types de projets.

Pour les projets d'aménagement et d'équipements

- Investissements possiblement importants à prévoir (coût à la place entre 30 000 et 50 000 voire plus dans certains cas)
- Impacts généralement limités sur les niveaux de charge (sauf amortissement et dragages dans certains cas)
- Potentiel de recettes accru si augmentation des fréquentations

Pour les projets autour de la gestion

- Investissements parfois nécessaires : engins de manutention, outils de gestion ...
- Charges d'exploitation supplémentaires à prévoir
- Et recettes dépendantes du nombre de clients supplémentaires capté

Pour tous les projets : Impacts directs et indirects sur les territoires si augmentation de la fréquentation

Exemples // Voir compléments en annexe

Des démarches prospectives sont en cours dans de nombreux bassins de navigation, à des niveaux d'avancement différents

Des exemples instructifs peuvent être trouvés dans les ports gérés par la Compagnie des Ports du Morbihan et ceux de la CCI de Nice Côte d'Azur : travail sur le service, les contrats, les alternatives à sec... .

2.4 | Valorisation et développement des ports à sec

Les logiques possibles de développement

Logiques différentes selon les cibles de marché :

- **Pour les unités de croisière > valorisation de l'offre existante** = Intégration des ports à sec dans les logiques de gestion dynamique des places
- **Pour les unités transportables > recherche possible de développement local en complément des offres existants**

Objectifs des projets

- Intégrer l'offre existante dans les dynamiques de bassin > Gestion dynamique des places entre les ports à sec existants et les ports à flot
- Diversifier l'offre sur les sites en développant des solutions d'accueil supplémentaires et complémentaires
- Améliorer le niveau de services

Description

a) Pour les ports à sec existants positionnés sur les bateaux de croisière

- Développement de la gestion dynamique entre sites (voir chapitre dédié)

b) Pour les projets de création de solutions à sec pour petites unités :

- Développer des offres de stockage à terre complémentaires aux solutions existantes à flot
- Accompagnement par des projets d'aménagement et d'acquisition d'équipements : manutention, transfert ...

Les solutions pourront être recherchées :

- Directement à l'intérieur des périmètres portuaires, selon les possibilités = bord à quai
- En périphérie des ports ou mouillages, dans des zones rétro-littorales = port à sec distant

Les projets associeront les sujets de :

- Gestion : organiser la complémentarité à flot / à sec
- Services : proposer des solutions d'accueil alternatives à certains clients
- Aménagement et d'équipement : Organiser le transfert des bateaux entre les espaces, aménager des espaces de stockage
- Tarifs et de contrats pour inciter les clients "à sortir leur bateau de l'eau"

Ces projets pourront être envisagés "en autonomie" (par le gestionnaire de l'offre à flot) ou en partenariat avec un autre opérateur (professionnel du nautisme)

Le rôle des acteurs

- Collectivités : Impulsion de la dynamique et repérage des possibilités
- Gestionnaire et partenaire : définition du contenu du projet et mise en œuvre
- Etat : Evolution du cadre réglementaire du transport par la route

Points de vigilance particuliers

- Foncier mobilisable : disponibilité et contraintes réglementaires et environnementales
- Intégration paysagère des espaces de stockage
- Articulation entre l'offre à flot et à sec : transferts, contrats ...
- Risque de résistance au changement
- Pression de la demande et caractéristiques des besoins

Approche économique

Enveloppes très différentes selon les projets // Pour les projets de développement :

- Investissements à prévoir : De l'ordre de 5 000 à 10 000 € / place en fonction du projet (voir beaucoup plus pour des projets complexes et/ou nécessitant la création d'ouvrages de mise à l'eau) : Equipements de stockage et de manutention, viabilisation du foncier ...
- Charges de fonctionnement potentiellement importantes : Gestion du service, manutention et transfert des bateaux ...
- Recettes supplémentaires dépendantes des capacités créées
- Impacts directs et indirects à prévoir sur le territoire si fréquentation accrue

Exemples // Voir compléments en annexe

Un exemple de port à sec distant fonctionne à Granville.

- Capacités : 270 places situées à 3 km environ du port (Itinéraire aménagé : Enfouissement ligne aériennes, tolérance de circulation ...)
- Modèle économique : Offre de services globale (Vente, entretien, stockage, manutention ...)
- Le port à sec fonctionne en complément de places à flot (30 places)

4

4 | Les autres types de réponses aux besoins repérés

Ce volet vise à décrire les actions d'accompagnement nécessaires pour favoriser la mise en œuvre d'une démarche de développement intégrée à l'échelle du bassin.

Les propositions ici faites sont des idées identifiées au cours du diagnostic mais dont les modalités de mise en œuvre n'ont pas pu être déterminées, notamment au niveau du pilotage et des partenariats.

Les propositions ici amenées sont des pistes d'ouverture à destination des acteurs compétents sur le sujet. Elles restent à être précisées et évaluées dans le cadre d'une réflexion spécifique (Pas l'objet de la présente mission).

AXE 3 | Les actions transversales pour un développement collectif du bassin

Sujet également complémentaire aux axes décrits précédemment > **Logique de valorisation de l'offre par une dynamique de réseau à l'échelle du bassin** (Impulsion et accompagnement des autres pistes de travail).

1 | Suivre et observer les marchés

Suivre l'évolution des marchés > Nécessité de situer les évolutions en cours et d'anticiper les évolutions à venir

- Présente étude = "état 0" à actualiser à l'avenir
- Analyse globale : Usages, clients, situation dans les équipements, mode de pratiques, achats de bateaux ... > Important : ne pas de limiter aux propriétaires mais intégrer les autres modes de pratique (location ...)
- Suivi à faire sur les sites et à centraliser à l'échelle du bassin

Centraliser la gestion de l'offre > **Fiabiliser la connaissance de la demande et des besoins et rechercher des solutions à des échelles élargies**

- Préciser les besoins à l'échelle des sites et des usages puis centraliser la donnée et l'analyser

2 | Organiser la dynamique à l'échelle du bassin de navigation

Mettre en réseau et structurer les acteurs > Nécessité de **décloisonner les différents univers de la filière et de travailler à une échelle élargie**

- Besoin de coordination et d'animation

3 | Travailler ensemble sur des démarches d'accompagnement

Mettre au point une stratégie collective de bassin > Définir collectivement les pistes et actions de développement

- Travailler sur une approche phasée du développement

Mutualiser les moyens > **Mettre en commun les compétences et les moyens pour répondre aux besoins repérés**

- Travailler ensemble sur des thématiques spécifiques (carénage, dragage, organisation de l'offre technique ...)

Promouvoir le bassin et communiquer > **Renforcer la visibilité du bassin et capter des clients**

- Sujet pour l'escale mais aussi certaines pratiques longue durée

Développer l'usage des nouvelles technologies > **Basculer l'offre "à l'ère numérique"**

- Marges de progrès très significatives.

Questions en suspens

- **Organisation du jeu d'acteurs** : impulsion, définition des projets et mise en œuvre ?

- **Périmètre(s) pertinent(s)** pour mettre en œuvre ces actions ?

AXE 4 | L'amélioration de l'offre de services

Sujet très complémentaire aux Axes 1 et 2 > **Articulation nécessaire**

Evolution des modes de gestion = diversification des services (stockage à sec ...)



Intégration de nouveaux services = renforcement de l'attractivité de la gestion dynamique des places

Déploiement de nouveaux services = besoins en aménagement et équipements (Accueil, à flot, ...)



Projets d'aménagement = opportunités pour réfléchir à des services nouveaux

Deux cibles

- Les clients actuels > Evolution des besoins + fidélisation
- Les nouveaux clients > Attractivité + accueil nouveaux types de clients

> **Répondre à des besoins ET anticiper les évolutions**

Les grands principes

- **Vigilance car :**

- Diversité des besoins (attention aux impacts tarifaires)
- Incertitudes sur les évolutions

> **Des réponses différenciées :**

- Maintien d'une offre accessible à faible niveau de services > Offre actuelle satisfaisante
- Evolution progressive des offres actuelles > Montée en gamme mesurée pour accompagner l'évolution des attentes
- Déploiement d'offres à "haut niveau de services" > Déploiement de nouveaux types d'offres pour certains profils de plaisanciers (pas forcément propriétaires)

Les besoins repérés ou possibles

a) Besoins avérés = Meilleure personnalisation des offres

- "low cost" > Intermédiaire > Haut niveau de services
- Impacts et besoins : Evolution des tarifs, aménagements et équipements, services proposés, partenariats engagés ...

b) Besoins possibles = Montée en gamme progressive des offres

- Cale de mise à l'eau : services primaires + localisation, information ...
- Ports de plaisance : conciergerie, surveillance des bateaux, interface web ...
- Mouillages : service de rade, surveillance, accès à des services techniques, annexes partagées ...

c) Besoins prospectifs = Anticipation des attentes (surtout dans les ports)

- Spécialisation des zones, modularité des plans d'eau, port connecté, bâturier, boat-management, location ...

Question en suspens = Organisation du jeu d'acteurs : impulsion, définition des projets et mise en œuvre ?

5

5 | Exemples et illustrations des réponses possibles

Pour l'axe 1 | La coordination des offres et leur mise en réseau

1.1 | Exemples de gestion dynamique des places ou combinaison de solutions à flot / à sec

Pour faciliter la compréhension du document, l'analyse comparative des tarifs retient deux types de bateaux :

- Un bateau transportable de moins de 7m
- Un voilier de 11,5m

Le Havre // SPL Plaisance

Mise en place d'une offre "à la carte" associant :

- Un port à flot d'accès permanent
- Un bassin intérieur d'accès contraint
- Une zone de stockage à terre

Le plaisancier compose ensuite en fonction de ses besoins.

A noter : Le forfait annuel à flot prévoit 2 mois de stockage à terre

Le Havre SPL

	Bassin en mer	Bassin intérieur	Terre-plein	Ecart / contrat annuel	
				Bassin intérieur	Terre-plein
Transportable	1 413	1 023	1 080	-28%	-24%
Croiseur	3 078	1 931	2 040	-37%	-34%

Piriac sur Mer // CCI Nantes Saint Nazaire

Deux exemples instructifs :

Le contrat mixte / Combinaison de solution entre places à flot et places à terre (manutention et stockage sous-traité à un professionnel)

Ce type de contrat vous permet de bénéficier d'un emplacement à flot et à terre, sur des périodes déterminées à la signature du contrat. Cette nouvelle formule expérimentale est proposée dans la limite des places disponibles et sous réserves des conditions particulières à ce type de contrat.

Les avantages :

- Un contrat adapté à vos pratiques de navigation avec un tarif dégressif en fonction du temps passé à flot.
- Le bateau passe moins de temps dans l'eau, il s'abîme moins.
- Vous avez une place dans le chantier de votre choix pour hiverner ou remettre en état votre bateau hors période de navigation.
- Le chantier et le port se chargent des grutages et du transport du bateau.

La suspension de contrat

La suspension de contrat s'applique aux usagers disposant d'un emplacement annuel au port.

Cette disposition permet aux plaisanciers ne souhaitant pas utiliser leur poste d'amarrage pour une à quatre années calendaires, de bénéficier d'une suspension de contrat et de retrouver une place à leur retour, sans passer par une liste d'attente. Diverses raisons peuvent être prétextes à une suspension de contrat : mutation professionnelle, contraintes personnelles, projets divers, etc.

La capitainerie doit être prévenue au plus tard le 30 septembre précédant l'année de départ du bateau. L'objectif est de dynamiser l'occupation du plan d'eau et d'éviter le stationnement de bateaux qui ne naviguent pas

Remise appliquée de 85% sur la base du contrat annuel du dernier navire et par année d'absence

Priac

	Contrat annuel	Contrat mixte			Ecart / contrat annuel		
		10 mois à flot	9 mois à flot	2 mois à flot	10 mois à flot	9 mois à flot	2 mois à flot
Transportable	1 588	1 509	1 429	1 350	-5%	-10%	-15%
Croiseur	3 401	3 231	3 061	2 891	-5%	-10%	-15%

2 mois consécutifs de juin à septembre
Dont 2 mois consécutifs de juin à septembre

Granville // CCI Sud Manche

Déclaration de partance très incitative

Absence annoncée	Base prise en compte pour la remise
A partir de 3 nuitées	7 nuitées (dans la limite de 5 absences)
A partir de 7 nuitées	14 nuitées (dans la limite de 4 absences)
A partir de 14 nuitées	21 nuitées (dans la limite de 3 absences)
A partir de 21 nuitées	31 nuitées (dans la limite de 3 absences)
A partir d'1 mois (Mai, Juin ou sept)	1 mois et 10 nuitées (dans la limite de 2 absences)
A partir d'1 mois (Jillet et Aout)	6 semaines
A partir de 2 mois (Jillet et Aout)	3 mois
A partir de 5 mois (Mai à Sept)	60% du tarif annuel

Incitation au stockage à sec en été

- Du 1er juin au 30 septembre – Pour les voiliers de plus de 12m
- Pour un stockage à terre : durée mini 4 semaines et déclaration préalable
- Gratuité de la manutention
- Remise de 1/365ème du forfait annuel / jour

La Trinité // Compagnie des Ports du Morbihan

Complémentarité entre les places à flot et un port à sec (structure privée, partenaire de la CPM)

Un contrat port à sec pour bateaux de moins de 9m

L'offre comprend

- 25% sur le tarif annuel sur la première année uniquement
- nombre de manutentions illimité pour vos sorties en mer
- 15 nuits gratuites à flot au port de la Trinité Sur Mer en Juillet et Août (2 nuits consécutives maximum)
- 15 nuits gratuites à flot au port de la trinité sur Mer hors Juillet et Août (2 nuits consécutives maximum)
- 2 premières nuits gratuites dans les autres ports de la Compagnie des ports du Morbihan (hors Juillet et Août à Hoëdic)

Un contrat port à terre pour bateaux entre 10 et 14m

L'offre comprend

- Emplacement à terre pour 12 mois
- Nombre de manutentions illimité
- 15 nuits gratuites à flot au port de la Trinité Sur Mer en Juillet et Août
- 15 nuits gratuites à flot au port de la Trinité Sur Mer hors Juillet et Août (2 nuits consécutives maximum)
- Les escales offertes dans plus de 90 ports du réseau « Passeport Escales »

Le contrat "Trinité à la carte"

- Un contrat de 12 mois
- Alternance entre place à flot et à terre
- Place à flot du 1er Janvier au 7 Avril
- Place à terre selon 2 périodes au choix : du 7 Avril au 15 Mai / du 01 Mai au 30 Mai : ou dans un port géré par la Compagnie des ports du Morbihan (dans la limite des places disponibles)
- Entre le 30 Mai et le 31 Octobre : à flot pendant 3 mois maximum et à terre ou en croisière pendant 2 mois consécutifs
- Novembre à terre ou à flot
- Décembre à flot
- L'accès au Passeport Escales et ses nuitées offertes dans plus de 90 ports.
- Accès gratuit à la cale d'échouage

Formule pour bateaux transportables

- Une place de stationnement pour la remorque, un AR sur la cale et une place à flot pour 150€ / semaine

La Trinité

	Contrat annuel	Port à sec	Port à terre	Trinité à la carte	Ecart / contrat annuel		
					Port à sec	Port à terre	Trinité à la carte
Transportable	1 715	1 732		1 572	1%		-8%
Croiseur	3 611		3 649	3 310		1%	-8%

Arzal – Camoël // Compagnie des Ports du Morbihan

Contrat annuel corps mort mixte

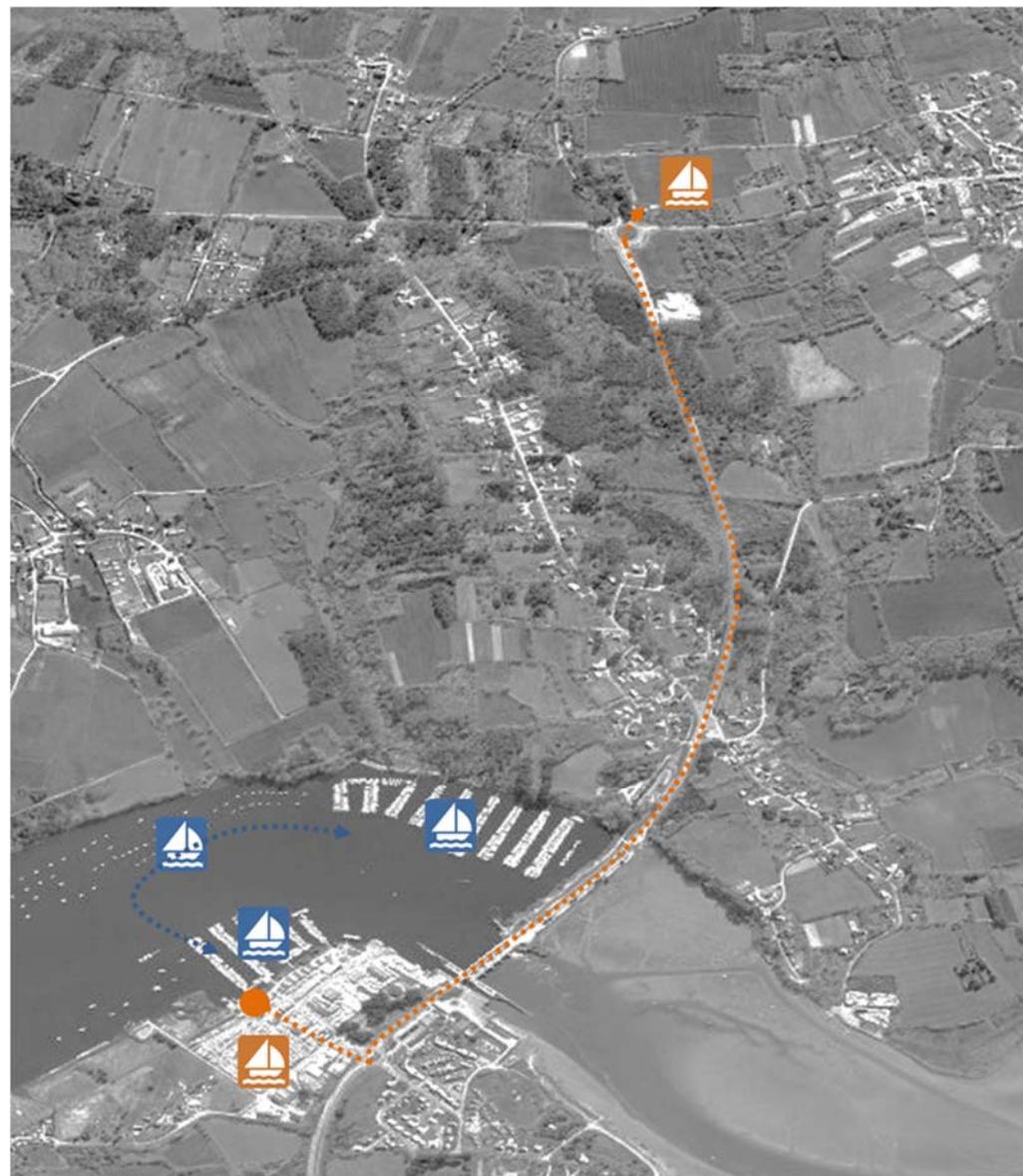
Caractéristiques de la prestation :

- 40 nuitées par an au ponton
- 10 nuitées consécutives maximum
- 10 remorquages du bateau
- L'accès au Passeport Escales et ses nuitées offertes dans plus de 90 ports.
- équipements sanitaires, enlèvement des ordures ménagères et informations météo, lorsque le bateau est amarré au ponton

Contrat annuel eco-mixte

Caractéristiques de la prestation :

- 10 mois maximum à flot sur corps mort ou ponton selon les disponibilités du port
- Un contrat tacitement reconductible
- Sur la période du 1er Mai au 1er Novembre, le bateau doit être absent du plan d'eau au moins 2 mois consécutifs. (Soit à terre/soit en croisière)
- 1 mise à terre + 1 mise à l'eau + ber si mise à terre du bateau entre le 1er Mai et le 31 Octobre
- Du 1er Janvier au 30 Avril et du 1er Novembre au 31 Décembre, à flot sur ponton ou sur corps mort selon disponibilités du port
- Accès gratuit aux cales d'échouage et aux cales de mise à l'eau des ports de la Compagnie des ports du Morbihan
- 10% de réduction sur les prestations de service réalisées par le port.
- L'accès au Passeport Escales et ses nuitées offertes dans plus de 90 ports.



Arzal

	Contrat annuel	Contrat annuel corps mort mixte	Contrat annuel eco-mixte	Ecart / contrat annuel	
				Contrat annuel corps mort mixte	Contrat annuel eco-mixte
Transportable	1 024	929	1 123	-9%	10%
Croiseur	2 157	1 631	2 364	-24%	10%

La Roche Bernard // Compagnie des Ports du Morbihan

IZY Pack / Le contrat avec emplacements partagés

Caractéristiques de l'offre

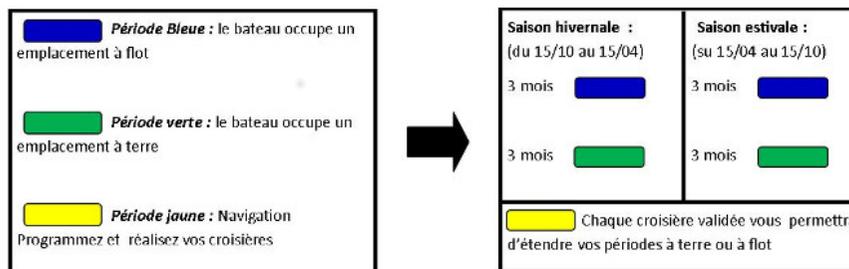
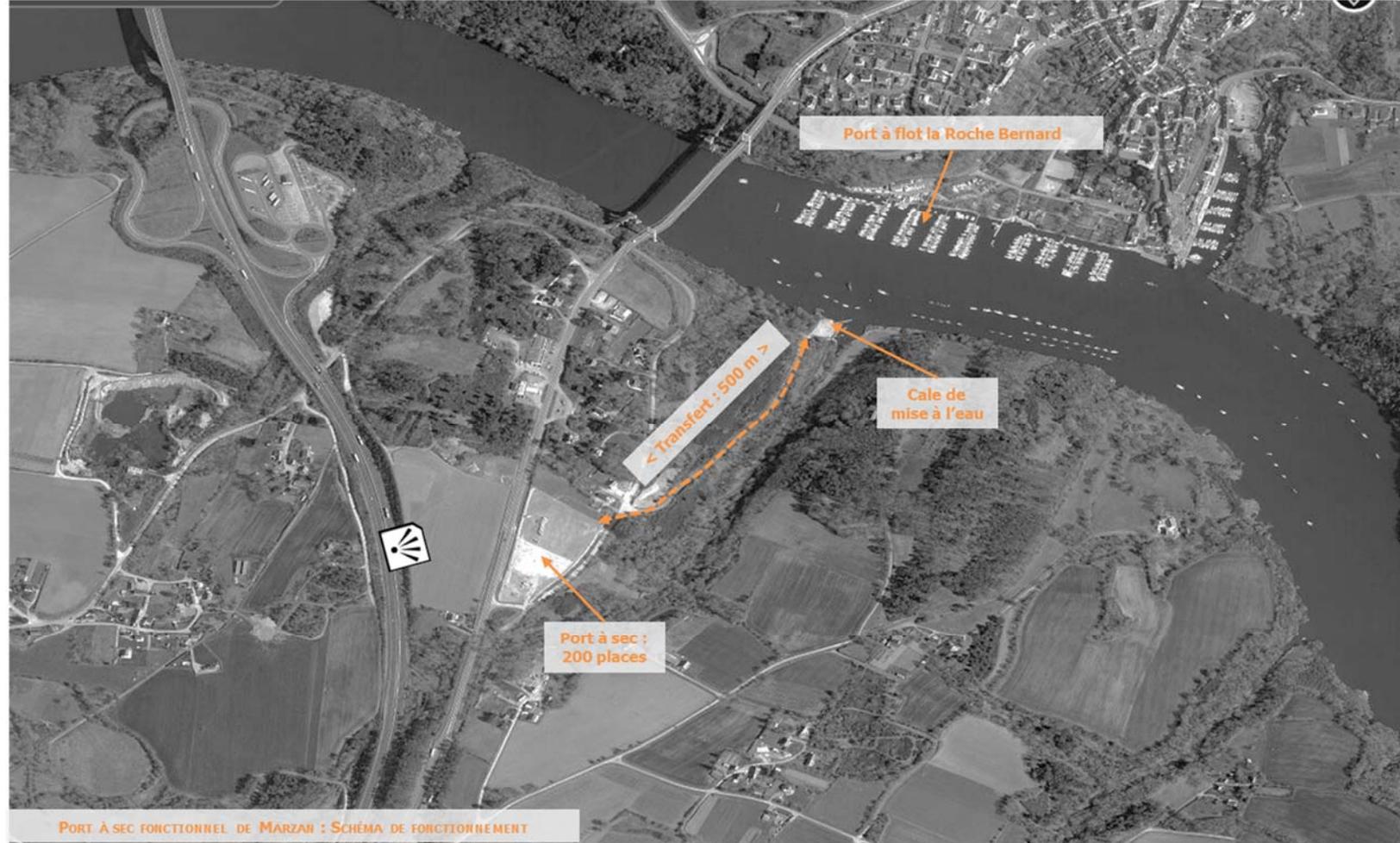
iZYport
Vilaine Maritime

► N°Vert 0 800 056 056

Port de LA ROCHE-BERNARD
Port d'ARZAL-CAMOËL

Je souhaite recevoir des informations sans engagement

Plus vous naviguez et plus vous économisez !



Ce contrat inclut toutes les prestations (y compris les manutentions)

La Roche Bernard

Transportable
Croiseur

Contrat annuel
1 020
2 212

IZY Pack
1 041
2 257

Ecart / contrat
annuel
IZY Pack

2%
2%

Ports de Nice Côte d'Azur // CCI NCA

Contrats Ports Vivants

	Navire non-habitable	Navire <= 7,99 m	Navire de 8 à 9,99 m	Navire de 10 à 13,99 m	Navire de 14 à 17,99 m
Sorties obligatoires	14 journées <i>sur l'année</i> ou 8 nuitées par séries minimum de 2 nuitées consécutives <i>(mai-sept inclus)</i>	14 journées <i>sur l'année</i> ou 8 nuitées par séries minimum de 2 nuitées consécutives <i>(mai-sept inclus)</i>	14 nuitées par séries minimum de 2 nuitées consécutives <i>(mai-sept inclus)</i>	14 nuitées dont deux périodes minimales de 7 nuitées consécutives <i>(mai-sept inclus)</i>	28 nuitées dont deux périodes minimales de 7 nuitées consécutives <i>(mai-sept inclus)</i>

	Navire non-habitable	Navire <= 7,99 m	Navire de 8 à 9,99 m	Navire de 10 à 13,99 m	Navire de 14 à 17,99 m
Préavis	<i>Le jour même</i> pour les sorties en journée 48h pour les nuitées	<i>Le jour même</i> pour les sorties en journée 48h pour les nuitées	48 h	15 jours	15 jours

Le malus est obtenu par l'application de la formule suivante :

$$\text{Différence entre le nombre de sorties obligatoires et le nombre de sorties effectives} \times \text{Tarif S1 (qui dépend de la longueur du navire)}$$

À titre d'exemple : pour un navire de 8 mètres amarré au Port de Golfe Juan, le tarif S1 est égal à 16,96€. Ce tarif S1 est extrait du barème de redevance applicable au Port de Golfe Juan pour l'année 2013 et s'applique aux navires de 8 mètres à 8,99 mètres. Conformément au tableau précédent, ce plaisancier doit sortir du port (entre mai et septembre) pendant au moins 14 nuitées au total tout en respectant un minimum de 2 nuitées consécutives. Par conséquent, dans l'hypothèse où ce plaisancier, sur la période de mai à septembre, n'a effectué que 8 nuitées au total (par série de 2 nuitées consécutives), il subira un malus de :

$$(14 - 8) \times 16,96\text{€} = 101,76\text{€}$$

Le bonus est généré par l'application de la formule suivante :

$$\text{Nombre de nuitées de sortie supplémentaires au-delà du seuil obligatoire plafonné à 28 j} \times \text{Tarif S1 (qui dépend de la longueur de votre navire)}$$

À titre d'exemple : pour un navire de 8 mètres amarré au Port de Golfe Juan, le tarif S1 est égal à 16,96€. Ce tarif S1 est extrait du barème de redevance du Port de Golfe Juan pour l'année 2013 et s'applique aux navires de 8 mètres à 8,99 mètres.

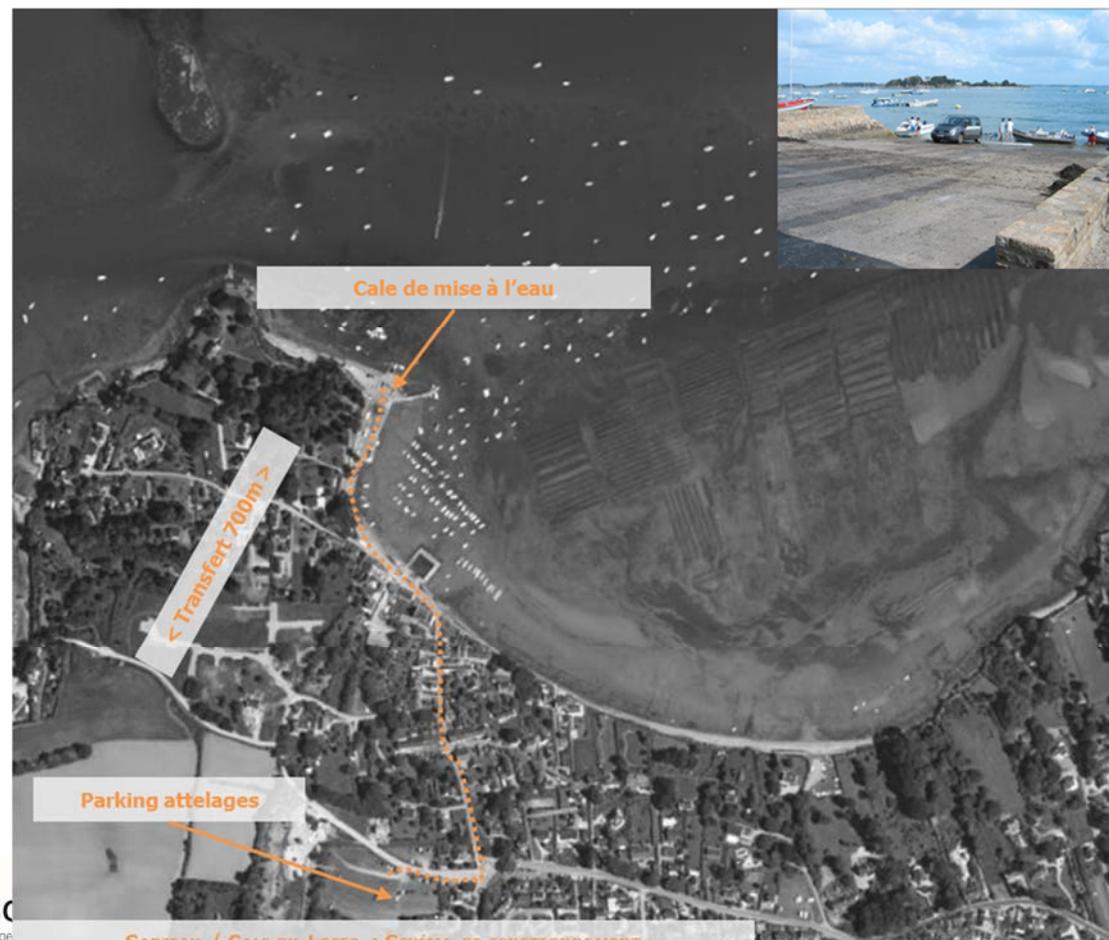
Rappelons que ce plaisancier doit sortir du port au moins 14 nuitées (entre mai et septembre). Ainsi, s'il effectue 8 nuitées de sortie supplémentaires avec préavis, soit 22 au total, il obtiendra un bonus de : $8 \times 16,96\text{€} = 135,68\text{€}$

Pour l'axe 2 | L'optimisation et la diversification des offres existantes

1.1 | Les cales de mise à l'eau

Peu de "bons exemples" en France.

- Les pontons d'attente qui permettent de fluidifier les mises à l'eau
- Les zones de stationnement dédiées aux attelages, parfois à plusieurs centaines de mètres de la mise à l'eau

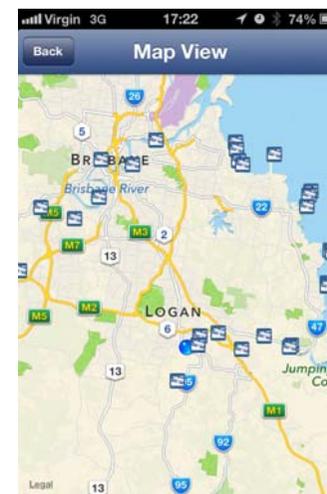


Exemples étrangers

Pôle de mise à l'eau à haut niveau de services (Australie / USA)



Outils numériques (type Apps) de localisation des offres et des services associés.



1.2 | Les ports à sec

Rappel des grandes familles de solution

LE PORT À SEC VERTICAL



LE PORT À SEC HORIZONTAL



LE PORT À SEC DISTANT



Nb : Des bons exemples de ports à sec horizontaux dans l'estuaire de la Loire

Ports à sec verticaux // Exemples et retours d'expérience



Port Inland /// Mandelieu La Napoule

- Un port à sec précurseur et un des plus importants de France
- 730 places > capacités saturées (mais turnover important)
- 60% des clients sortent plus de 30 fois par ans
- Pic de fréquentation en été : 150 bateaux / j
- Une offre de services complète



Le Crouesty /// Arzon

- 300 places > Capacités saturées
- Ouverture en 2007 + 60 nouveaux entrants / an
- Les places ont été proposées aux usagers du port à flot (Essai d'un été)
> La plupart des plaisanciers ont conservé la formule port à sec
- Utilisation d'un MEPS > Ascenseur à bateaux



Port Adhoc /// Paimpol

- 160 places > capacités saturées et accroissement capacités en cours
- Rythme de remplissage très lent (+10 à 20 entrants + nombreux départs)

Port à sec distant // Exemple

Granville // Port Saint Nicolas

- Capacités : 270 places situées à 3 km environ du port (Itinéraire aménagé : Enfouissement ligne aériennes, tolérance de circulation ...)
- Modèle économique : Offre de services globale (Vente, entretien, stockage, manutention ...)
- Le port à sec fonctionne en complément de places à flot (30 places)



Déploiement d'un port à sec complémentaire à une offre à flot saturée

Le port fonctionnel /// Marzan & La Roche Bernard

- Création d'un "fort fonctionnel" sur la Commune de Marzan (en face de la Roche Bernard)
- Un développement dans le cadre d'un partenariat public / privé : Compagnie des Ports du Morbihan (exploitant port) et le Comptoir Nautique (Chantier naval privé).
- Ouverture en Avril 2013 > une centaine de bateaux accueillis en novembre 2013

Objectif : créer une offre de stockage à terre combinée avec les places à flot de la Roche Bernard

Les composantes :

- Une zone de stockage à terre en bordure de RN (2ha – lieu-dit le Pont – 200 places environ)
- Une cale de mise à l'eau construite pour accéder à la Vilaine
- 500 m entre la cale de mise à l'eau et le stockage (en pente) – transfert assuré par tracteur + chariot hydraulique

2 types de contrat

- Le contrat à flot à la Roche Bernard, combiné avec un stockage à terre dans le port fonctionnel (périodes de navigation / de non usage)
- Formule port à sec : stockage à terre + 5 AR / an et possibilité de bénéficier du passeport escale lors des croisières - Formule < 30% environ qu'une solution à flot classique

En cours : création de locaux techniques et commerciaux

