

DDTM 44 : Direction Départementale
des Territoires et de la Mer de Loire Atlantique

ÉTUDE DE CARACTÉRISATION DES BESOINS DE LA PLAISANCE DANS LE BASSIN DE NAVIGATION DE LOIRE-ATLANTIQUE



5 avenue Augustin-Louis Cauchy - BP 10703
44307 Nantes Cedex 3 - France
Tél. +33 (0)2 40 68 51 55 - sce@sce.fr
www.sce.fr

Synthèse
des
enjeux

2014



LA METHODE

Mission réalisée en 2014

Les étapes

- 1 un panorama des enjeux de la plaisance en France
- 2 un diagnostic de la situation de la plaisance en Loire Atlantique
- 3 une analyse des enjeux de développement et d'intégration de la plaisance dans son bassin

Une analyse croisée entre :

- 30 ans de statistiques d'immatriculation de bateaux de plaisance
- La bibliographie et les bases de données
- Un inventaire de l'offre et des services
- Des rencontres avec l'ensemble des gestionnaires d'équipements plaisance de Loire Atlantique
- 1000 enquêtes téléphoniques auprès de plaisanciers (1/2 ayant un bateau immatriculé dans les quartiers de Nantes et Saint Nazaire – 1/2 de plaisanciers inscrits en liste d'attente dans le département)



Prochaine étape

Construction d'une " boîte à outils " décrivant l'ensemble des solutions et démarches possibles pour satisfaire les besoins recensés.

L'OFFRE

Une offre complète : Ports sur ponton, ports à l'échouage, mouillages, ports à sec, cales de mise à l'eau...

- 62 équipements d'accueil de bateaux de plaisance
 - 8 600 places, la 1/2 de l'offre dans les ports à flot avec ponton
 - 600 places dans deux ports à sec
 - Des équipements optimisés en termes de gestion
- 129 cales de mise à l'eau
 - 57% pas utilisables par la plaisance
 - Les pratiques se concentrent sur les 5 sites offrant une prestation de qualité
 - 23 cales sont utilisées par la plaisance mais avec des dysfonctionnements importants
- L'avis des plaisanciers sur cette offre
 - 3/4 des plaisanciers sont satisfaits de l'offre
 - les cales de mise à l'eau génèrent le plus d'insatisfaction

- > Une offre diversifiée et complémentaire
- > Des réponses possibles à l'ensemble des formes de pratiques
- > Dysfonctionnement des services de mise à l'eau

LES PRATIQUES

Les évolutions constatées depuis 40 ans

Des tendances lourdes

- 73% de bateaux à moteur - tendance : ↗ moteur ↘ Voile
- 91% de bateaux de moins de 8 m - tendance : Allongement de la taille moyenne (+ 33% en 40 ans)

Des changements importants

- Conjoncturels > - 60% d'achats de bateaux neufs entre 2005 et 2013
- Structurels > Vieillesse de l'âge moyen de l'acquéreur de bateau (a doublé en 40 ans)
- Sociétaux > Evolutions de plus en plus perceptibles (location, attentes de nouveaux services, usage du numérique...)



Photographie du plaisancier en 2014

- 1/3 des bateaux actifs a plus de 25 ans
- Le plaisancier est un homme mature (plus des 2/3 ont plus de 50 ans)
- 60% d'actifs (surtout CSP +) pour 37% de retraités
- 14% n'a pas navigué en 2013
- La pratique : majoritairement des sorties courtes en Juillet et Août
- 39% des plaisanciers déclarent entre 11 et 30 sorties/an

- > Prédominance d'une plaisance «populaire» et locale mais pas uniquement
- > Des pratiques «typiques» du bassin atlantique
- > Des évolutions importantes dans la structure du marché

CROISEMENT OFFRE & PRATIQUES

Les pratiques annuelles

- 73% des bateaux dans les équipements sont à moteur
- Les ports à flot sur ponton accueillent 65% de bateaux de moins de 8m
- Les ports à flot sur ponton et les ports à sec concentrent les clientèles externes
- L'âge moyen du plaisancier augmente proportionnellement avec le niveau de services (et les tarifs)
- Les équipements sont saturés en saison/ Places disponibles dans les ports à sec



Les cales de mise à l'eau

- Des pratiques peu suivies et mal connues
- Des profils variés ; des usagers a priori plus jeunes que dans les autres équipements
- Une évolution importante de la fréquentation depuis 20 ans avec des bateaux plus grands
- Des motivations variées : Choix délibéré ou solution d'attente
- Pics de fréquentation : Une cinquantaine de mise à l'eau/marée sur les 5 sites de qualité (soit un cumul de 250 bateaux/marée)
- Une saturation généralisée des accès et stationnements + problèmes de sécurité sur certaines cales

Les flux de croisière

- L'escale se concentre dans les ports à flot avec pontons
- Le niveau de fréquentation du bassin 44 se situe en deçà des bassins proches (BZH Sud et Ile de Vendée)
- Un bassin à l'écart des flux et une fréquentation qui s'érode en avançant dans le bassin
- Les ports ne refusent jamais de clients en saison

- > Corrélations fortes entre profils de pratiquants et caractéristiques de l'offre, donc nécessité d'une approche clientèle segmentée
- > Une saturation généralisée de l'offre en eau mais des disponibilités en port à sec
- > Des dysfonctionnements importants sur la mise à l'eau des bateaux transportables
- > Une fréquentation par l'escale en deçà des bassins voisins



LA DEMANDE

Le constat dans les équipements

Les listes d'attente

- Cumul de 2 200 plaisanciers inscrits dans le bassin
- 70% de la demande concerne des bateaux transportables
- Corrélation forte entre structure de la demande et caractéristiques de l'offre
- Des variations annuelles fortes sur la nature de la demande (taille du bateau notamment)
- Un nombre réduit de doublons entre listes (5 à 10%)

Des délais d'attente généralement longs (5 à 10 ans), notamment pour l'offre à haut niveau de services. Des délais plus courts dans des équipements peu onéreux

Forte érosion des inscriptions annuelles depuis 3 ans : renouvellement de demande et nouvelle inscription

Des motivations d'inscription variées :

- En majorité : Demande de changement de type d'offre (montée en gamme) ou de localisation + changement de bateau dans un même équipement
- En minorité : achat d'un bateau (primo-accédant)

Un taux de concrétisation moyen qui diminue : 1/3 voire 1/2 refuserait une place proposée

Un accroissement significatif du nombre moyen d'arrêts de pratique tous les ans (Motifs : âge, contexte économique et absence de relève)

Bilan pour 2014

- > Persistance d'une situation de pénurie (sauf ports à sec), concentrée sur les unités transportables
- > Accroissement du turnover et diminution progressive de la pression de la demande
- > ↗ arrêts de pratique ↘ nouveaux entrants = rééquilibrage progressif du marché
- > Des situations différentes selon les équipements :
 - Contexte favorable : équipements les moins chers ET ceux à haut niveau de services
 - Situation incertaine pour les équipements de niveau intermédiaire

Le constat chez les plaisanciers déjà propriétaires

- 1 plaisancier sur 10 est inscrit en liste d'attente
- 91% sont sur une seule liste d'attente, généralement depuis plus de 3 ans
- 21% ont l'intention de vendre leur bateau (dont 53% pour un autre bateau, de même type de propulsion, plus grand et d'occasion)
- 7% ont l'intention d'arrêter la navigation en 2015

Le constat chez les plaisanciers inscrits en liste d'attente

- Les ¾ sont déjà propriétaires d'un bateau > 24% de primo-accédant
- Quand ils ne le sont pas, la moitié navigue déjà
- La demande se concentre les sur les petites unités
- 36% sont en liste d'attente pour passer d'une cale à un équipement en eau
- 24% le sont pour changer de port

Et demain, quelles tendances ?

- > Projections impossibles (Volume de pratique, mode de navigation...) mais besoin d'accueil à court terme très probable (Papy Boomer et engouement pour le littoral)
- > Mais perceptions d'évolutions possibles dans les manières de consommer la plaisance (De la propriété à l'usage, la location...)
- > Signal encourageant : ↗ permis délivrés chaque année
- > Des enquêtes plutôt favorables aux offres nouvelles (location, port à sec, offre modulaire)



LES ENJEUX

- 1 Répondre aux demandes insatisfaites par des solutions raisonnables et intégrées au niveau des sites et du bassin de navigation
- 2 Optimiser le fonctionnement du bassin et renforcer l'attractivité de l'offre et des services