



LES BATEAUX DE LOCATION HABITABLES SANS PERMIS



Étude sur le fonctionnement
et les retombées économiques

DONNÉES 2018 - 2019



SOMMAIRE

PRÉAMBULE	4
-----------------	---



LES ÉTUDES SUR LES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES DU TOURISME FLUVIAL	4
LA SYNTHÈSE DE L'ÉTUDE SUR LA LOCATION DE BATEAUX HABITABLES SANS PERMIS.....	5

CHAPITRE 01	
LA FILIÈRE LOCATION DE BATEAUX HABITABLES SANS PERMIS.....	12



CHAPITRE 02	
LA COMMERCIALISATION.....	30



CHAPITRE 03	
LA CLIENTÈLE.....	36



CHAPITRE 04	
FOCUS LES BASSINS DE NAVIGATION.....	52



CHAPITRE 05	
L'ÉCONOMIE DES OPÉRATEURS.....	64



CHAPITRE 06	
LES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES.....	72



ANNEXES	96
----------------------	----



ANNEXE 1 : MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE	98
ANNEXE 2 : LES ENTRETIENS	100
ANNEXE 3 : MODE OPÉRATOIRE GÉNÉRAL DE L'ÉVALUATION ÉCONOMIQUE	101

TABLE DES MATIÈRES	104
--------------------------	-----



PRÉAMBULE

LES ÉTUDES

sur les retombées économiques du tourisme fluvial

Concourir par l'économie touristique à l'aménagement des territoires et à la qualité de vie est une des missions assurées par Voies navigables de France. Il s'agit de contribuer à l'élaboration d'une offre touristique saisonnalisée adaptée à la fréquentation des voies, au développement d'espaces privilégiés pour les activités de loisirs et à la valorisation d'un patrimoine qui porte l'identité du territoire.

Pour, dans ce domaine, construire des politiques publiques pertinentes avec les collectivités, garantir la bonne adaptation de l'offre de services proposée aux usagers et prioriser les investissements sur le réseau, Voies navigables de France (VNF) pilote la réalisation d'études et de tableaux de bord sur les activités de tourisme fluvial :

- Tous les ans, grâce à l'Observatoire national du tourisme fluvial, VNF publie quelques chiffres clés.
- Tous les cinq ans environ, l'établissement engage des études ayant pour objet de présenter le fonctionnement détaillé et les enjeux de chacune des filières du tourisme fluvial, ainsi que les retombées économiques pour les territoires.

La présente étude relative à la location de bateaux habitables sans permis s'inscrit dans le prolongement des rapports publiés entre 2012 et 2014 par VNF. Elle a été conduite en parallèle de la réalisation de 4 autres études filières, également disponibles sur le site internet de VNF, ainsi que de la synthèse « Portraits de filières » qui reprend les chiffres clés de ces différents travaux.

Ces documents couvrent toutes les familles du tourisme fluvial, c'est-à-dire : les bateaux promenade, la croisière fluviale (les filières des péniches hôtels et des paquebots fluviaux) et la plaisance (les filières de la location de bateaux habitables et de la plaisance privée).

VNF remercie l'ensemble des parties prenantes de ces études : les représentants des filières, les institutionnels, les plaisanciers, les professionnels qui ont accordé du temps puis ont facilité l'accès à leurs clients, ainsi que les agents de VNF pour leurs contributions précieuses.

VNF espère que ces documents contribueront au développement du tourisme fluvial, qui affiche en 2019 **un poids économique de 1,4 milliard** d'euros pour **6 100 emplois directs en France**, et qui contribue à attirer en France plus de **6,4 millions de touristes étrangers**, parfois dans des territoires injustement délaissés. ●

LA SYNTHÈSE DE L'ÉTUDE

sur la location de bateaux habitables sans permis

Un poids économique national de près de 111 millions d'euros

Au niveau national, **le poids économique de la location de bateaux habitables sans permis s'élève à 110,9 millions d'euros TTC** (49,9 millions d'euros TTC générés par les opérateurs et 61 millions d'euros TTC générés par les clientèles). **59 % de ce total profite aux territoires** : il s'agit majoritairement des dépenses effectuées localement par les clientèles. Les quatre prin-

cipaux loueurs représentent 86 % du poids économique total.

Les sociétés de location génèrent environ 600 emplois directs (personnel des opérateurs) au niveau national, dont environ 360 permanents, le reste étant des emplois saisonniers. Les charges sociales (patronales et salariales) pour ces emplois directs sont totalement payées en France. ●



© Damien Lachas

Un impact économique moyen, pour les territoires, de 560 000 € par base de location

Pour les territoires sur lesquelles elles sont implantées, **les bases de location apportent un impact économique moyen de l'ordre de 560 000 € HT¹**. Il s'agit là des ressources financières nouvelles générées sur le territoire directement attribuables à la présence d'une base de location. ●

Une dépense moyenne de 57 € par personne et par jour, lors de la croisière

Sur la base de l'ensemble des contrats annuels, l'étude permet d'avancer qu'en moyenne, **les plaisanciers dépensent 1 700 € TTC par bateau lors d'une croisière**, soit une dépense de 57 € TTC par passager et par jour (hors location et frais payés au loueur). Par extrapolation, on peut conclure que les dépenses touristiques annuelles des clients de la location de bateaux habitables sans permis (dépenses réalisées pendant la croisière) sont de 50,4 millions d'euros TTC. **Ces dépenses profitent principalement au secteur de la restauration et des bars-cafés ainsi qu'à l'achat de produits locaux.**

L'apport économique de la location de bateaux habitables sans permis ne se réduit cependant pas aux seules dépenses effectuées pendant la croisière. En effet, **en moyenne 24 % des plaisanciers réalisent un pré ou un post séjour** au cours desquels ils effectuent des dépenses d'hébergement et touristiques. Ces pré et post séjours génèrent des retombées au niveau national de l'ordre de 6,5 millions d'euros. Ainsi, chaque personne ayant fait un pré ou post séjour a dépensé 78 € TTC par jour. ●

1. Calculé pour une base moyenne de 17 bateaux.

Un mouvement de consolidation des opérateurs et des bases de location



© Didier Gauducheau

En 2018, on dénombre **94 bases pour un total comptabilisé de 1 603 bateaux** sur l'ensemble du territoire français : un chiffre équivalent à celui de 2012 (1 604 bateaux étaient alors recensés), mais avec un nombre de bases en diminution de 23 % (94 contre 121). Le nombre moyen de bateaux à la location par base a ainsi augmenté, passant de 13,2 en 2012 à 17 en 2018.

La répartition par type de loueur fait apparaître des écarts très importants : les quatre loueurs internationaux que sont Le Boat, Les Canalous, Locaboat et Nicols détiennent 80 % de la flotte. Ils exploitent 1 274 bateaux répartis sur 56 bases, contre 329 bateaux sur 38 bases pour les 33 loueurs régionaux. Entre 2012 et 2018, la flotte des loueurs internationaux a augmenté de 12 %.

La baisse du nombre de bases touche particulièrement les loueurs régionaux (57 bases de loueurs régionaux en 2012 contre 38 en 2018). Allant de pair, le nombre de loueurs régionaux a diminué, passant de 43 en 2012 à 33 en 2018.

La tendance est au rachat par les loueurs internationaux, en particulier Nicols et Les Canalous, des loueurs régionaux qui exploitent une flotte de taille modeste (moins de 12 unités).

Géographiquement, comme en 2012, le bassin Aquitaine Occitanie concentre près de la moitié des bateaux pour 37 % des bases (22 bateaux en moyenne). Le bassin Centre Bourgogne-Franche-Comté en comprend quant à lui un peu moins d'un tiers. ●

Une activité globale en recul sur les 10 dernières années

La stabilité du nombre de bateaux entre 2012 et 2019 ne doit pas masquer la baisse du nombre de contrats.

Au total au niveau national, 27 800 contrats sont comptabilisés en 2018 dont 17 600 contrats auprès de clients étrangers et 10 200 auprès de clients français. En 2011, le nombre annuel de contrats était de 33 500.

Sachant que la durée moyenne de location a légèrement augmenté sur la même période (elle est passée de 6,2 à 6,7 jours, +8 %) ainsi que les prix par journée de location (+6 %), **le chiffre d'affaires annuel des loueurs a connu un recul de 6 %** entre les deux enquêtes (7 ans, soit -1 % par an). Le nombre de jours de location s'est réduit sur la même période de 12 % (-1,8 % par an). ●

Une part prédominante de la clientèle étrangère, surtout européenne

Deux tiers des clients sont de nationalité étrangère, proportion similaire à celle observée en 2012 et 2003. Par-delà cette stabilité, constatée dans une tendance à la baisse des fréquentations, on note une érosion réduite pour les clientèles françaises (1,5 %), associée à une baisse plus sensible des clientèles étrangères (4,5 %). **Les Allemands sont la première clientèle étrangère** de la location de bateaux habitables sans permis, représentant 17 % de l'ensemble des clients. ●

Une forte saisonnalité

Un bateau est loué en moyenne 116 jours par an :

- 19 à 20,5 semaines en moyenne de location dans le Sud, 17 à 18 dans les autres bassins, 12 à 15 semaines dans l'Ouest ;
- la saison s'étale sur 32 à 33 semaines.

Ce temps de location (un peu moins de 4 mois) est faible par rapport à la durée de la saison. Il est toutefois conforme à ce que l'on peut observer dans d'autres secteurs touristiques, celui de la location de meublés de tourisme ou des chambres d'hôtes par exemple, dont le taux d'occupation est d'environ 30 %, soit 15 semaines ou encore 110 jours par an¹. ●

1. Accueillir-magazine.com/pour-propriteaires-chambres-hotes/chiffres-meubles-tourisme.html ; le taux d'occupation moyen d'un meublé de tourisme est de 30 %, soit 110 jours par an, mais les disparités sont très importantes selon les régions.

Une part de primo-pratiquants en progression

Entre 2012 et 2019, la part des primo-pratiquants est passée de 39 % à 47 %. **La location de bateau habitable parvient donc à attirer de nouveaux clients**, ce qui représente des défis pour les opérateurs.

En volume, le nombre annuel de primo-pratiquants est resté stable entre 2012 et 2019 ; le nombre d'anciens pratiquants actifs a quant à lui été réduit d'un tiers. ●

Des clients qui viennent avant tout pour naviguer... et pour faire du vélo

Les clients de la location de bateaux habitables sans permis viennent pour le plaisir de naviguer. En dehors de la marche (pratiquée par 64 % des clients) et du vélo (62 %), ils sont très peu nombreux (10 %) à pratiquer d'autres activités de loisirs (golf, tennis, équitation...). L'absence de pratique d'activités de loisirs ne s'explique pas par une difficulté d'offre mais simplement par un faible intérêt.

Ce fort intérêt pour la navigation au détriment d'autres activités s'observe également par le fait que 85 % des pratiquants ne s'éloignent pas de plus de 5 km du bateau durant leur navigation. Ils ne sont que 2 % à s'éloigner de plus de 10 km.

Dès lors les dépenses pour les activités de loisirs, les visites payantes, les spectacles... sont elles aussi réduites. La pratique du vélo par les plaisanciers locaux se fait principalement sur les voies vertes longeant la voie d'eau, une partie du groupe du

bateau accompagne ainsi l'autre partie restée sur le bateau, ceux à vélo peuvent par exemple aider au fonctionnement des écluses quand celles-ci sont manuelles et en libre-service. C'est la pratique vendue dans tous les catalogues des loueurs. ●



© Nicols-Arnoldi Design

60 % des clients se disent « tout à fait satisfaits » de leur expérience

La location rassemble un grand nombre (60 %) de clients tout à fait satisfaits. En y ajoutant les clients « plutôt satisfaits », le taux de satisfaction atteint 91 %. Sur le bassin Centre Bourgogne-Franche-Comté, 96 % des clients sont tout à fait ou plutôt satisfaits.

La nationalité des plaisanciers n'a pas d'incidence sur le taux de satisfaction, tout comme l'antériorité de la pratique : les primo-pratiquants sont autant satisfaits de leur première expérience que les clients réguliers. ●

Une commercialisation « en direct » très majoritaire

Les compagnies commercialisent leur produit majoritairement en direct (60 % des ventes chez Les Canalous, 75 % chez Locaboat), mais également par le biais d'agences de voyages spécialisées et tour-opérateurs. L'ancienneté des compagnies internationales et régionales fait qu'elles disposent d'un fichier clients très important, accumulé au fil des années d'exploitation.

On observe néanmoins une multiplication récente des canaux de vente pour attirer de nouvelles clientèles. On voit par exemple émerger des marketplaces spécialisées sur le segment du bateau.

Ainsi, sur Internet, les clients ont la possibilité de réserver soit directement sur le site du loueur, soit via des marketplaces telles que Dream Yacht Charter (qui vient de racheter Sam Boat), Click&Boat, Nautal, Filovent. Même si la part de bateaux fluviaux sur ces plateformes est faible comparativement à celle des bateaux maritimes, ces outils constituent un moyen de commercialisation supplémentaire et par là même une occasion de faire connaître le produit.

Ce type d'initiative permet de toucher une clientèle plus large, notamment plus jeune et habituée à l'usage du numérique dans son mode de consommation. ●



© Didier Gauducheau

Une flotte disparate et régulièrement renouvelée

L'âge moyen des bateaux de location habitables s'élève à 17 ans, un âge relativement élevé pour un produit de location.

Avec plus d'un tiers de bateaux habitables de location âgés de plus de 20 ans, **la filière a besoin de rajeunir son offre**.

L'étude de la flotte des loueurs internationaux et des principaux loueurs régionaux¹, représentant 86 % de la flotte totale, soit 1 379 bateaux, fait ressortir 120 modèles de bateaux différents déclinés en plus de 150 versions, ce qui n'est finalement pas beaucoup par rapport à la construction automobile, par exemple, où un modèle de voiture peut être décliné en plus de 30 versions².

On observe ainsi de grandes disparités entre les loueurs. Certains proposent à la location plus de 50 versions différentes tandis que d'autres disposent d'une douzaine de modèles, permettant ainsi une économie d'échelles et une plus grande facilité d'exploitation et de réparation de la flotte.

La flotte est donc très hétérogène. Certains modèles anciens (plus de 30 ans) ont été renouvelés à partir de leur coque initiale, les renouvellements portant quasiment exclusivement sur les aménagements intérieurs, l'ajout de nouvelles technologies à bord et, depuis peu, sur la motorisation. ●

1. 4 loueurs internationaux et Navig France, Anjou Navigation, Burgundy Cruisers (France Fluviale) et Kuhnle-Tours.

2. Exemple : il existe 37 versions du modèle Renault Clio en 2020, sans compter les modèles précédents.

Des opérateurs qui considèrent avoir un potentiel de croissance, en particulier auprès de la clientèle française

Les professionnels de la location sont confiants³ quant à la marge de développement de leur produit, notamment auprès de la clientèle française, encore peu présente sur ce marché, mais susceptible d'être intéressée par ce produit jugé dans l'air du temps. Ils placent également leurs espoirs dans la poursuite du développement des itinéraires cyclables depuis la voie d'eau et la dynamisation de la voie d'eau (par la valorisation des maisons éclusières par exemple). ●

3. Source : entretiens qualitatifs avec les professionnels du secteur.

Un modèle économique en recherche de rentabilité

La rentabilité d'une base est assurée, au minimum, à partir de 16 à 18 semaines louées par bateau et par an, avec une flotte d'au moins 5 à 7 bateaux, nombre minimum de bateaux nécessaire pour créer une base. C'est ainsi que s'est développée la location de bateaux habitables sans permis dans les années 1980. Depuis les années 2010, la création de nouvelles bases de location par des opérateurs privés indépendants n'existe pratiquement plus, la filière n'attire plus de nouveaux

investisseurs pour des raisons de rentabilité par rapport aux coûts d'investissements initiaux.

Cette fourchette minimale de rentabilité reste très théorique car différents paramètres entrent en jeu :

- le type et le coût d'achat de bateau ;
- le montant des amortissements ;
- la masse salariale : différence entre un opérateur régional propriétaire de son activité et une société nationale ;

- la présence d'autres activités permettant d'augmenter le chiffre d'affaires de l'opérateur et de diminuer le coût réel de ses charges de personnel dédiées à l'activité de location ;
- la typologie des contrats de location (certains loueurs cumulent de multiples contrats de courts séjours – week-ends, mini-semaines, longs week-ends – financièrement plus rémunérateurs que le simple contrat semaine). ●

Une orientation vers l'éco-tourisme qui peine à se matérialiser

Dans un contexte de prise de conscience croissante de l'environnement, **les loueurs développent l'image d'un produit éco-touristique permettant une immersion dans la nature et la découverte authentique des territoires**, notamment ruraux. Cependant, ils font le constat¹ d'un décalage entre l'image voulue de la location et la réalité de terrain. La question de la récupération des eaux usées est encore en attente de réponses concrètes : bien qu'une grande majorité de la flotte soit équipée en cuves de récupération, les points de vidange dans les ports et haltes sont encore trop peu nombreux, obligeant les clients à naviguer vanes ouvertes.

La motorisation des bateaux est un second sujet sur lequel les avancées sont plus franches, avec notamment la mise en place de bateaux électriques sur le bassin Grand Est. Aux dires des loueurs, l'avenir de la profession réside en partie dans l'évolution de la motorisation des bateaux.

Enfin, les loueurs déplorent le manque d'entretien de certaines voies d'eau (algues, inondations, sécheresse), l'insuffisance de certains services (horaires d'ouverture des écluses, alimentation en fluides...) ainsi que la désertification d'une partie du monde rural, tous ces éléments venant ternir le positionnement éco-touristique souhaité. ●

1. Source : entretiens qualitatifs avec les professionnels du secteur.



© Alexandra Lebon

Un écosystème qui ne se suffit pas à lui-même

Le maintien et le développement de la filière location nécessitent un accompagnement permettant le renouvellement de la flotte support de l'activité.

Cet accompagnement concerne en premier lieu les chantiers navals sans lesquels la flotte ne peut exister. Le nombre de bateaux habitables fluviaux mis sur le marché est faible, émanant principalement de la demande des loueurs, et par conséquent

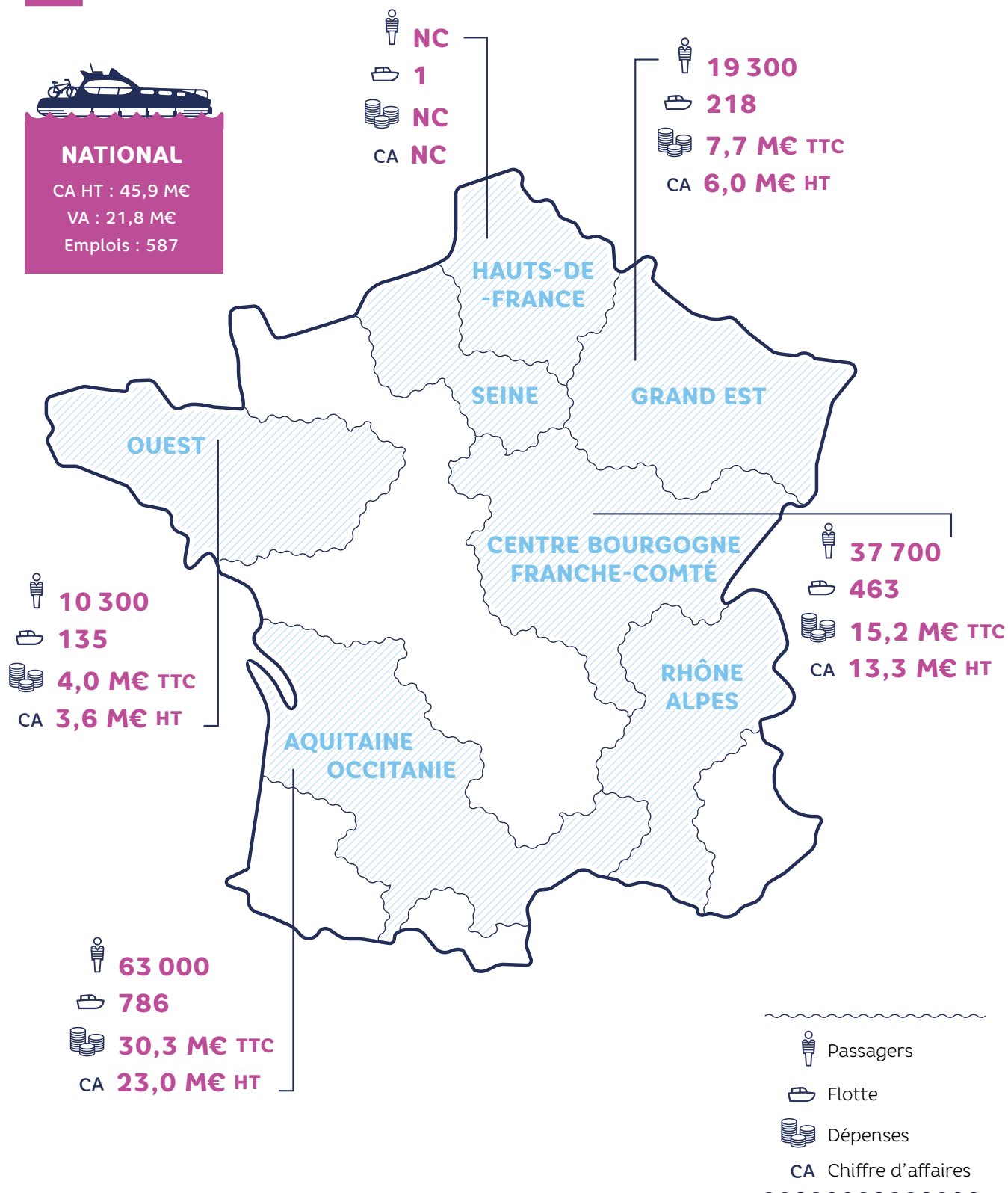
l'équilibre financier des chantiers est fragile. Des aides aux chantiers navals peuvent être une solution pour pérenniser cette activité.

En complément, des mesures incitatives pour le renouvellement de la flotte (aides à l'achat de bateaux, au reconditionnement de bateaux anciens) pourraient venir renforcer la base de la filière. ●



© Helloliaroux

La location de bateaux habitables en quelques chiffres...



NOTA : Avec un unique bateau et en l'absence de questionnaire collecté, les résultats du bassin Hauts-de-France ne peuvent être produits.





01



LA FILIÈRE
location de bateaux
habitables
sans permis

LA FILIÈRE LOCATION DE BATEAUX

habitables sans permis



Définition d'un bateau de location habitable sans permis



1 603
BATEAUX

Un bateau de location habitable sans permis est **un bateau de plaisance, piloté par un plaisancier non soumis à l'obligation d'être titulaire d'un permis de navigation** intérieure, mis à disposition par un loueur de bateaux dénommé nolisieur. Les bateaux de location habitables sans permis ne dépassent pas les 15 mètres de longueur et disposent d'espaces de vie à bord (couchages, cuisine, salle d'eau). Ils accueillent jusqu'à 12 personnes.

La dispense du titre de conduite « eaux intérieures » pour la conduite des bateaux de plaisance nolisés n'est pas applicable à certaines voies d'eaux intérieures comme la Seine, la Loire ou le Rhône. Ces dernières sont mentionnées à l'annexe 5 de l'arrêté du 10 mars 2014 relatif aux conditions de conduite des coques de plaisance nolisés et à la délivrance de l'agrément pour leur nolisage. ●



© Hellowaroux

Champ de l'étude

Sont exclues du champ de l'étude :

- la location de bateaux non habitables nolisés ;
- la location de bateaux habitables entre particuliers, soit directement, soit par des opérateurs tiers dénommés marketplaces.

Le champ de l'étude est stable par rapport à l'étude de 2012.

Les données présentées dans cette étude font suite à l'entretien avec les professionnels et à une enquête auprès des clients qui se sont déroulés en 2019. Les données liées à la flotte et aux impacts économiques datent de 2018 et sont issues des entretiens, des comptes annuels des sociétés et des chiffres de l'Observatoire national du tourisme fluvial (ONTF). ●

Le périmètre géographique

L'étude porte sur la location de bateaux habitables sans permis en France métropolitaine. Dans un souci de cohérence et d'uniformisation des résultats pour chaque filière, 7 bassins de navigation identiques pour chaque filière ont été définis¹ :

- Hauts-de-France ;
- Seine ;
- Grand Est ;
- Centre Bourgogne-Franche-Comté ;
- Rhône-Alpes ;
- Aquitaine Occitanie ;
- Ouest.

En 2012, pour la filière location de bateaux habitables sans permis, 5 bassins étaient présentés. Les bassins Seine et Rhône-Alpes ne figuraient pas, car dépourvus de bases de location, bien qu'ayant d'autres filières très actives.

Le bassin Ouest, qui ne relève pas de la compétence de VNF hormis la Loire entre Nantes et Bouchemaine (qui, pour rappel, n'est pas autorisée à la location de bateaux habitables sans permis), est toujours présenté ; en 2012, il l'était sous le nom de « Bretagne – Pays de la Loire ».

Ces 7 bassins tiennent également compte, pour certains, du nouveau périmètre de certaines régions administratives françaises. ●

1. L'ordre des bassins ici retenu correspond à la logique habituelle des nomenclatures de nature régionale, partant du nord puis dans le sens horaire. Cet ordre sera retenu pour l'édition des résultats par bassin.



130 300
PASSAGERS



94
BASES
DE LOCATION



37
OPÉRATEURS,
DONT
4 INTERNATIONAUX

Le produit et son fonctionnement

LES DIFFÉRENTS TYPES DE LOUEURS

On distingue deux catégories de loueurs :

- les **loueurs internationaux** qui disposent de bases de location sur l'ensemble du territoire national mais sont également implantés dans d'autres pays. Quatre loueurs internationaux sont identifiés : Le Boat, Les Canalous, Locaboat et Nicols ;
- les **loueurs régionaux** qui sont

généralement implantés dans une ou deux régions. On observe de nombreuses disparités au sein de cette catégorie notamment en matière de flotte, qui va de très peu d'unités (cinq bateaux maximum) jusqu'à trente à quarante bateaux selon les opérateurs. Il arrive que des loueurs régionaux soient affiliés à un loueur international : ces loueurs gardent leur nom, mais

commercialisent la flotte du loueur international et bénéficient du système de réservation de ce dernier¹. Ce système s'observe principalement avec Les Canalous, Locaboat et Nicols.

La plupart des compagnies de location ont plus d'une trentaine d'années de présence en France, voire une cinquantaine d'années d'existence pour la plus ancienne.

1. L'affiliation, contrairement à une franchise, n'est pas un contrat standardisé. Il s'agit d'accords confidentiels, au cas par cas, entre le loueur international et le loueur régional. Ce système remonte aux années 1990 et peut se transmettre lors de la cession d'un loueur régional. Un loueur régional peut être affilié à plusieurs loueurs internationaux.



LE BOAT



© Le Boat

C'est en 1969 que l'entrepreneur Michael Streat a fondé, en France sur le canal du Midi, Blue Line avec une flotte de 8 bateaux. La Blue Line (connue plus tard sous le nom de Crown Blue Line) est une des trois marques historiques, avec Connoisseur et Emerald Star, qui ont donné naissance à Le Boat en 2007.

La société Le Boat fait partie du groupe Travelopia, une entreprise pionnière dans le tourisme dit « spécialisé » qui gère plus de 50 marques indépendantes, toutes expertes dans leur domaine.

Le Boat investit dans le développement et la modernisation de sa flotte. Ainsi, en 2016, avec Delphia Yachts, la société a officiellement lancé un nouveau bateau moderne et aux équipements innovants : l'Horizon, spécialement conçu pour les couples et les petits groupes.

Avec plus de 50 ans d'expertise, Le Boat s'est imposé comme leader du tourisme fluvial en Europe² et au Canada. La société dispose de la plus grande flotte de bateaux sans permis au monde avec plus de 40 modèles et environ 950 bateaux.

2. En dehors de la France, Le Boat dispose de bases en Belgique, Écosse, Irlande, Angleterre, Allemagne, Italie et aux Pays-Bas.



LOCABOAT

Créée à Joigny (Yonne) en 1977 par Constant Pafsidis et son épouse Olympe, l'entreprise de location a été vendue en 2006 au fonds d'investissement RJD Partners. Ce fonds a été cédé début 2012 à un groupe d'investisseurs français mené par AMS Industries et BPI France.

En 2018, Locaboat Développement a racheté la majorité du capital de la société irlandaise Carrickcraft qui détient une flotte de 120 bateaux et qui est l'incontestable leader du marché en Irlande. En 2019, Locaboat exploite une flotte de 254 bateaux en France et emploie 71 personnes, dont une quinzaine au siège à Joigny où sont concentrés les services administratifs. Elle exploite également des bases aux Pays-Bas, en Irlande, en Allemagne, en Italie et en Pologne.

Il est à noter que le nom Pénichette® est une marque déposée du groupe Locaboat qui désigne des bateaux d'un modèle très particulier qu'exploite la société.



LES CANALOUS

Les Canalous ont été créés à l'initiative de René et Claude Carignant en 1981 à Digoin en Saône-et-Loire avec l'acquisition de 2 bateaux d'occasion. À partir de 1987, un développement soutenu s'est opéré avec la mise en service du bateau Ville de Digoin (bateau promenade avec restauration) et l'ouverture d'une nouvelle base à Briare (1988).

En 1989, Les Canalous ont assisté à la reprise du chantier Espade et à la création du réseau France Passion Plaisance, agence de voyages regroupant des loueurs indépendants. L'année suivante a donné lieu à l'ouverture à Digoin du chantier naval Les Canalous, et au lancement de la gamme Tarpon et Triton.

Depuis la fin des années 1990 et tout au long des années 2000, la société a entrepris un développement externe en reprenant les activités, la flotte et/ou le site de loueurs régionaux (canal du Midi, Bretagne, Pays de la Loire, Alsace notamment).

L'année 2019 a été marquée par le lancement de la Péniche S, bateau hybride, d'une capacité d'accueil de 10 passagers, sur le bassin Alsace (location au départ du port du Houillon).

Aujourd'hui, Les Canalous exploitent près de 300 bateaux en France répartis sur 25 bases, ainsi que des bateaux en Europe³ via des affiliations avec les adhérents.

3. En dehors de la France, Les Canalous disposent de bases en Russie, Pologne, Italie, Allemagne, Pays-Bas, Royaume-Uni, Irlande, Portugal, Suède.



NICOLS

Le chantier nautique créé en 1986 au Puy-Saint-Bonnet, en Maine-et-Loire, par Jean Ollivier, plombier de métier (également fondateur de l'entreprise choletaise Nicoll), était destiné à vendre des bateaux à des particuliers. Depuis cette date, Nicols a fabriqué plus de 600 bateaux destinés aux loueurs indépendants, qui, séduits, en ont fait son succès.

Nicols, dont les bateaux sans permis innovaient avec leurs formes élancées, fédère des professionnels sous affiliation, et crée, dès 1990, sa centrale de réservations.

Aujourd'hui, quatre gammes existent : Estivale (la dernière gamme créée), Confort (conçue pour les couples), Sedan (pour les familles) et Riviera (les premières vedettes).

En 2018, Nicols disposait d'une flotte de 256 bateaux (en comptant ceux des affiliés).

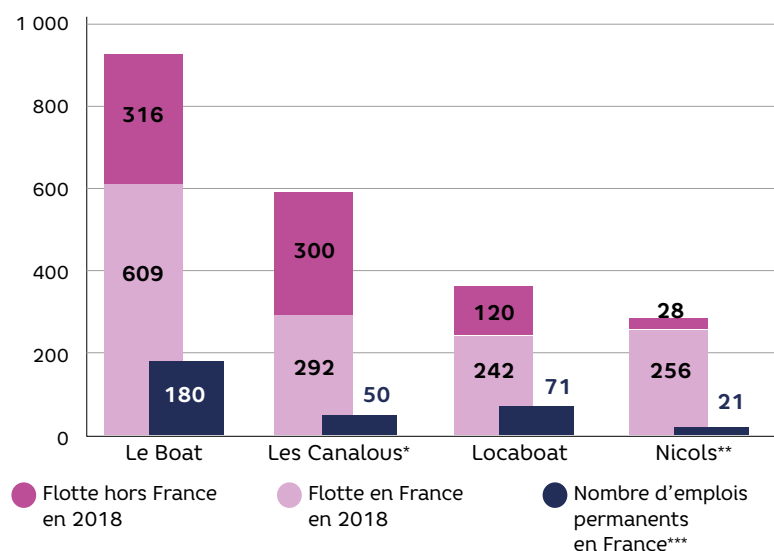
À l'étranger, la société est présente soit en direct, soit par des affiliés en Allemagne, au Portugal, aux Pays-Bas. Récemment, le chantier Nicols a répondu à un appel d'offres lancé par l'État hongrois et a été retenu pour fabriquer 20 vedettes fluviales de la gamme Estivale. L'ouverture à la location est programmée au printemps 2020.

En outre, un nouveau modèle de la gamme Estivale a été lancé en 2018 : le Sixto Green. Il s'agit d'un bateau à propulsion 100 % électrique. Il dispose d'une capacité d'accueil maximale de 8 passagers.

Le Boat occupe une place prépondérante au sein des loueurs internationaux avec une flotte totale de plus de 900 bateaux dans le monde. En termes d'emplois en France⁴, on distingue deux catégories : Le Boat et Locaboat, d'une part, avec 1 emploi pour 3 à 3,5 bateaux en France, et Les Canalous et Nicols avec 1 emploi pour 5 à 6 bateaux, d'autre part. ●

4. Uniquement les emplois liés à la flotte dont les loueurs sont propriétaires (sans compter, donc, la flotte des affiliés).

CARACTÉRISTIQUES DES LOUEURS INTERNATIONAUX EN 2018



* Flotte y compris les affiliés (accords commerciaux) à l'étranger

** Flotte y compris les affiliés en France

*** Uniquement les emplois liés aux bateaux des bases gérées par les loueurs (hors affiliés)


5,7
NUITS
EN MOYENNE

ITINÉRAIRES ET DURÉE DE LA CROISIÈRE

Les contrats de location sont généralement établis pour une semaine minimum ; cependant, il existe également des contrats dits « mini-semaine » et des contrats pour le week-end. Les contrats en juillet-août qui est la saison haute en termes tarifaires pour cette filière représentent entre 30 et 45 % du nombre total de contrats totaux.

Les produits proposés sont :

- **l'aller-retour** : le client loue un bateau au départ d'une base et le ramène à cette base à la fin de sa croisière. Selon la configuration du réseau, il peut effectuer une boucle ou passer par le même itinéraire à l'aller et au retour ;
- **l'aller simple** qui nécessite, de la part du loueur, une base de départ et une base d'arrivée. Ceci est possible lorsque plusieurs bases d'un même loueur fonctionnent en relais. La formule aller simple représente 30 à 50 % des réservations des loueurs internationaux dans les bassins Aquitaine Occitanie et Centre Bourgogne-Franche-Comté, deux bassins où ils exploitent de nombreuses bases permettant de proposer ce type de formule.

Au cours de leur navigation, les clients utilisent les équipements d'accueil de la plaisance sur le réseau navigable : haltes fluviales (gratuites ou payantes, avec ou sans services...), ports de plaisance (avec services, offrant une capacité d'accueil plus importante), simples pontons... Ils peuvent également faire escale en pleine nature (amarrages dits « forains ») car ils disposent de piquets et d'un marteau à bord de leur bateau. Cette liberté fait d'ailleurs partie du charme et du succès du produit. ●



© Didier Gauducheau



LE DÉVELOPPEMENT DES BATEAUX ÉLECTRIQUES

Compte tenu de la forte proportion de clients étrangers particulièrement sensibles à un tourisme plus respectueux de l'environnement, VNF, en partenariat avec Nicols et Les Canalous, a décidé de travailler à la création d'un produit touristique fluvial plus propre.

Sur le canal de la Marne au Rhin et le canal de la Sarre, un partenariat a été mis en place entre VNF et les loueurs Nicols et Les Canalous pour l'expérimentation de la location de bateaux à motorisation 100 % électrique.

En 2018, Nicols a lancé sur ce bassin le Sixto Green, d'une capacité d'accueil de 8 passagers, à louer au départ de Saverne. En 2019, la société Les Canalous a lancé la Péniche S (capacité d'accueil : 10 personnes), proposée à la location au départ du port du Houillon. À ce jour, 2 bateaux à motorisation électrique sont donc en activité sur ce bassin.

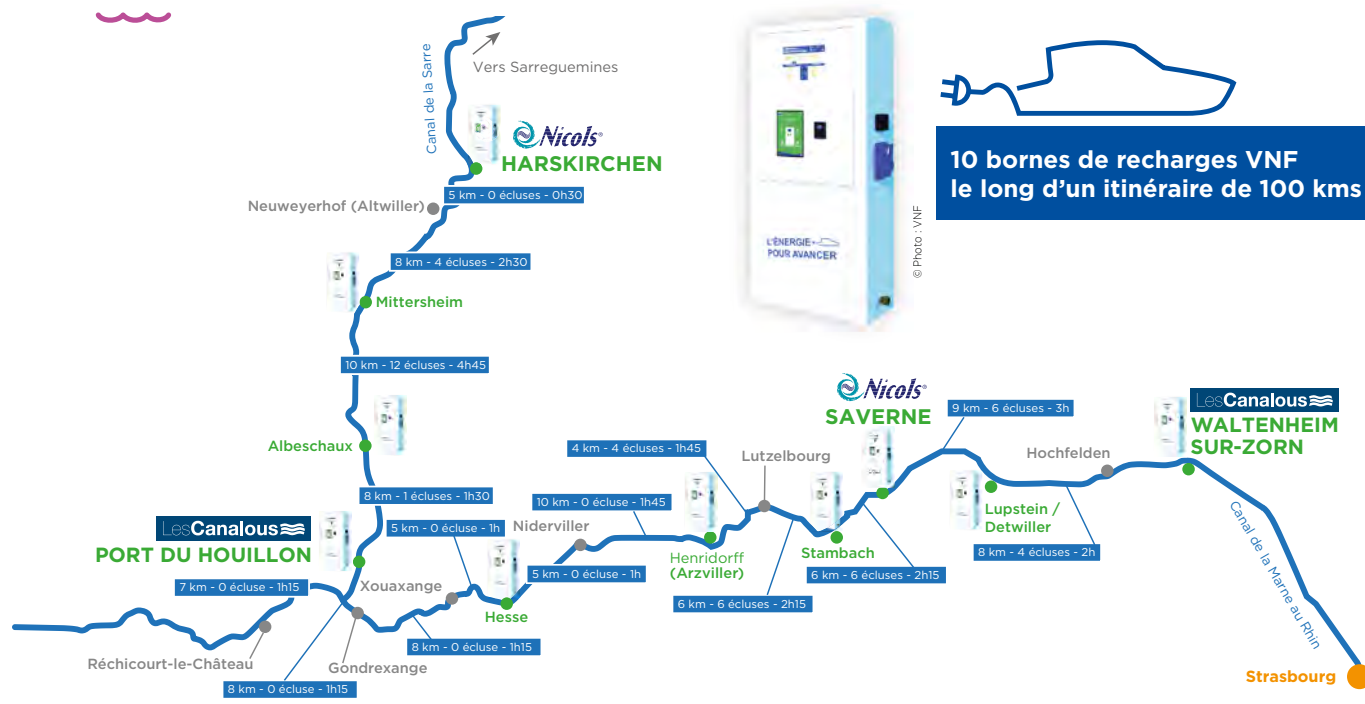
Voies navigables de France a investi dans l'installation de dix bornes de rechargement de batteries sur le parcours à Harskirchen, Mittersheim, Albeschaux, au port du Houillon, à Hesse, Henridorff, Stambach, Saverne, Lupstein et Waltenheim-sur-Zorn (cf. carte ci-après).

Une enquête de satisfaction a été mise en place auprès des usagers. Le bilan des deux années de test est positif et fait ressortir un réel engouement pour l'aspect écologique du produit : le fait que le bateau ne génère pas d'émissions polluantes, ne fait pas de bruit, est un produit innovant sont les motifs de réservation le plus souvent cités par les clients. 92 % des clients recommandent ce produit.

Concernant le tarif de location de ces bateaux, il est de 10 % plus élevé que le modèle thermique pour le Sixto Green, et au même prix que le modèle thermique pour la Péniche S des Canalous.

Le bateau électrique semble être une des solutions à privilégier pour l'avenir de la location de bateaux habitables sans permis, tous les loueurs s'accordent sur ce point. Afin de faciliter le développement de ce produit, des aides financières et des dispositifs d'accompagnement sont nécessaires. L'expérimentation sur le canal de la Marne au Rhin et le canal de la Sarre en sont un exemple.

10 BORNES DE RECHARGEMENT POUR BATEAUX ÉLECTRIQUES DANS LE GRAND EST



LA SAISON

La saison, identique sur tous les bassins, s'étend sur 32 à 33 semaines, **d'avril à fin octobre**. Selon les bassins et les loueurs, le nombre de semaines louées par bateau oscille **entre 19 et 20,5 sur le canal du Midi**, et entre 17 et 18 dans les autres bassins. Le bassin Ouest est en deçà avec un nombre moyen de semaines de location compris entre 12 et 15 semaines, la Bretagne se situant aux alentours des 15 semaines tandis que l'Anjou ferme la marche avec 12 semaines. ●



LE SLOW TOURISME

Le slow tourisme, inspiré du slow food des années 1980-1990, consiste en la découverte d'un territoire en prenant le temps de l'appréhender en profondeur, de renouer avec le terroir, ses paysages, ses habitants. Les adeptes du slow tourisme privilégient généralement des destinations proches et limitent ainsi les moyens de transport polluants.

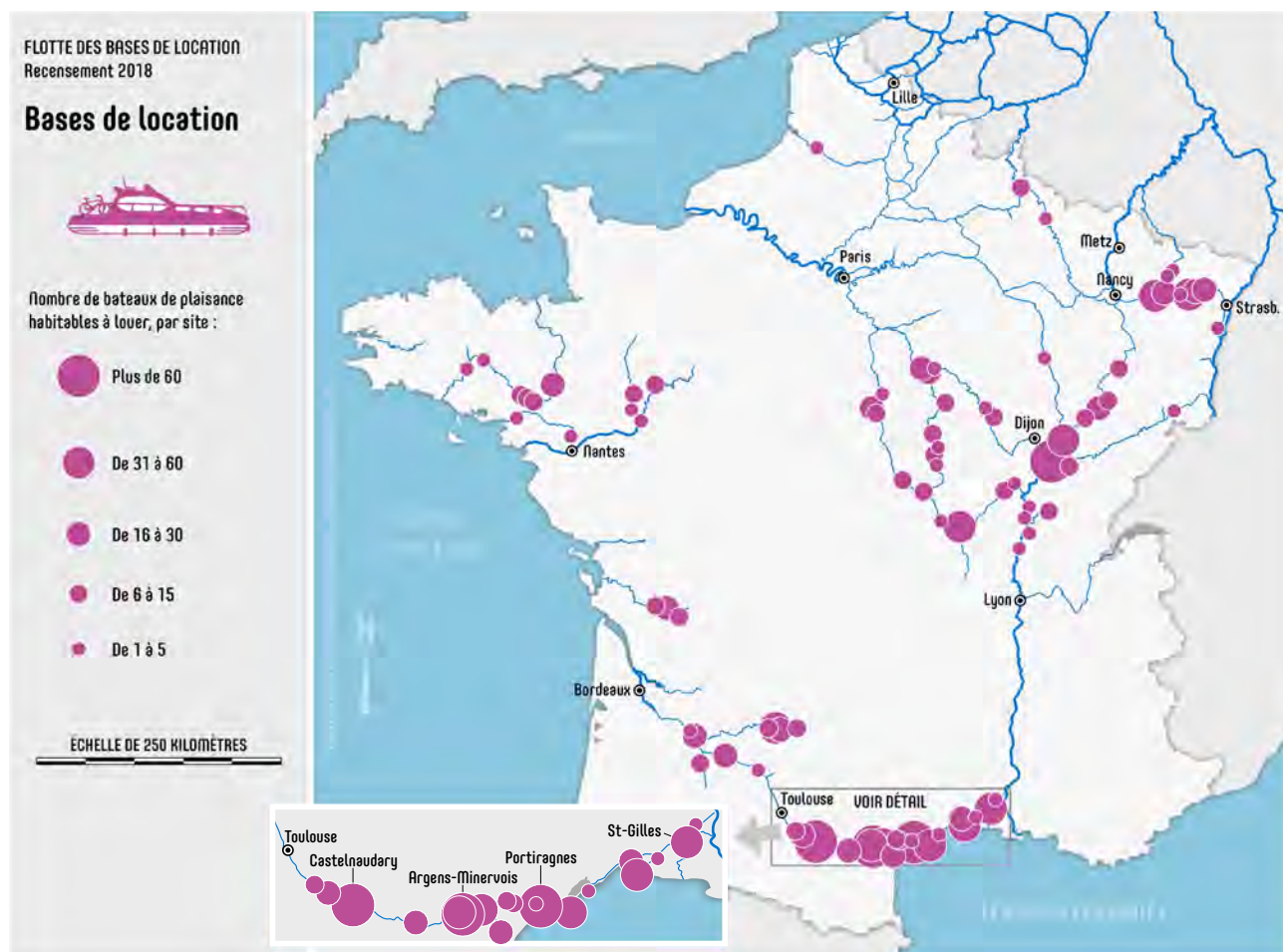
La location, grâce à la lenteur de la navigation, la possibilité de s'arrêter en pleine nature et aux destinations qu'elle permet de découvrir, répond aux critères du slow tourisme et à l'authenticité recherchée par ses adeptes : découverte de produits locaux, partage avec les artisans, etc. La possibilité de coupler à la navigation la pratique du vélo renforce la découverte des territoires en profondeur ; le rythme permet de s'immerger dans les territoires. L'interaction entre le vélo et le bateau est particulièrement forte grâce à :

- la possibilité de louer des vélos que le client embarque à bord du bateau ; les loueurs disposent d'une importante flotte de vélos (Locaboat possède 900 vélos en France, et Le Boat, 1 600) ;
- l'aménagement de plus en plus abouti d'itinéraires cyclables sur les chemins de halage, ainsi que de boucles au départ de la voie d'eau.



© Alexandra Lebon

La flotte



LA FLOTTE DE BATEAUX DE LOCATION HABITABLES EN 2018

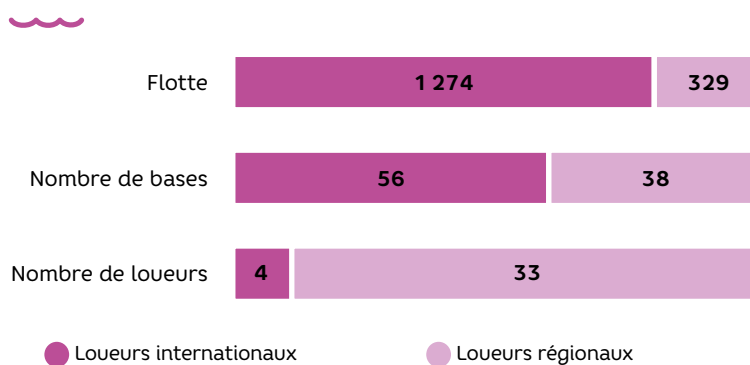
En 2018, on dénombre **94 bases** pour un **total de 1 603 bateaux** sur l'ensemble du territoire français.

Les quatre loueurs internationaux exploitent 1 274 bateaux répartis sur 56 bases, contre 329 bateaux sur 38 bases pour les 33 loueurs régionaux.

Les loueurs internationaux exploitent ainsi près de 60 % du nombre total de bases en 2018.

Près de 50 % de l'offre se trouve concentrée en Aquitaine Occitanie. Aucune offre n'est recensée dans les bassins Seine et Rhône Alpes. ●

RÉPARTITION DE LA FLOTTE, DES BASES ET DES OPÉRATEURS



80 % DE L'OFFRE POUR LES 4 LOUEURS INTERNATIONAUX

On observe une concentration de la flotte sous plusieurs aspects.

D'une part, **le nombre de bases a baissé de 23 % depuis 2012**, alors même que la flotte totale est restée la même à une unité près. En effet, en 2012, 121 bases étaient recensées pour une flotte totale de 1 604 bateaux. La baisse du nombre de bases touche particulièrement les loueurs régionaux (57 bases de loueurs régionaux en 2012 contre 38 en 2018).

Allant de pair, le nombre de loueurs régionaux a diminué, passant de 43 en 2012, à 33 en 2018. **La tendance est au rachat par les loueurs internationaux**, en particulier Nicols et Les Canalous, des **loueurs régionaux** qui exploitent une flotte de taille modeste (moins de 12 unités).

Le nombre moyen de bateaux à la location par base a augmenté, passant de 13,2 en 2012 à 17 en 2018.

Entre 2012 et 2018, **la flotte des loueurs internationaux a augmenté de 12 %**, tandis que le nombre de bases a diminué de 10 %. Ceci confirme de nouveau l'augmentation du nombre moyen de bateaux exploités par base.

Après une baisse de 17,5 % entre 2003 et 2012, l'offre s'est stabilisée entre 2012 et 2018.



© Pascal Lemaître

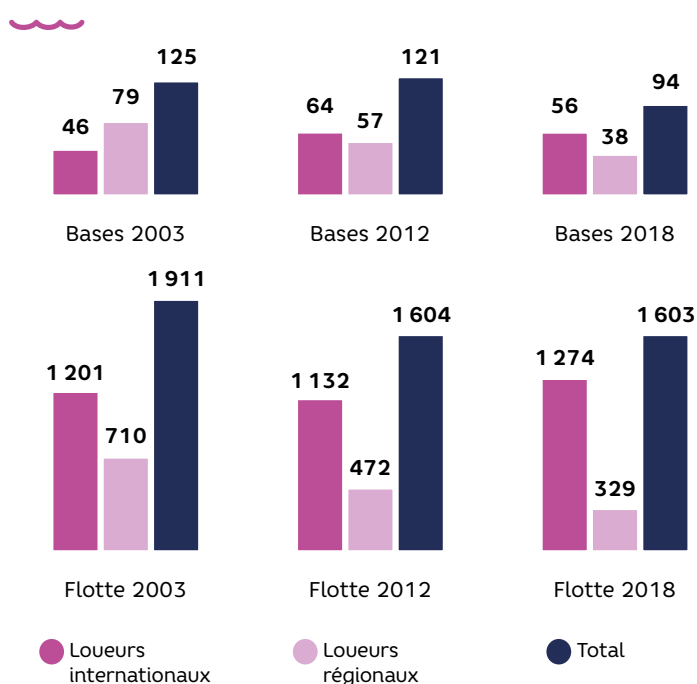
ÉVOLUTION DE LA FLOTTE DES LOUEURS INTERNATIONAUX ENTRE 2012 ET 2018

	Flotte en 2012	Flotte en 2018	Évolution en %
Le Boat	560	609	+ 8,7 %
Les Canalous	216	292	+ 35,2 %
Locaboat	250	242	- 3,2 %
Nicols	106	131	+ 23,6 %
TOTAL	1 132	1 274	+ 12,5 %

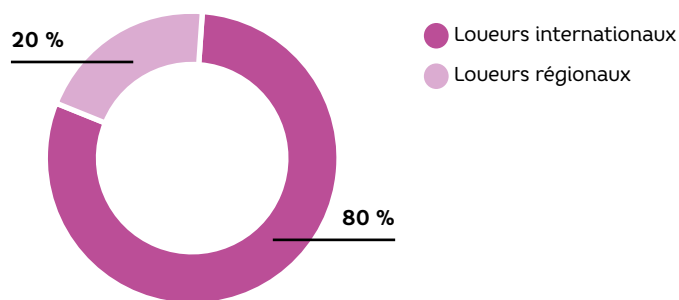


© VNF

ÉVOLUTION DE LA FLOTTE ET DU NOMBRE DE BASES PAR TYPE DE LOUEUR DE 2003 À 2018



RÉPARTITION DE LA FLOTTE PAR TYPE DE LOUEUR



L'offre détenue par les quatre loueurs internationaux progresse de 12,5 % entre 2012 et 2018. À l'inverse, celle des loueurs régionaux chute de 30 % durant la même période (et de 54,5 % depuis 2003). Le nombre total de bases a baissé de 25 % depuis 2003 (-52 % pour les loueurs régionaux).

Dans les années 80, le coût d'achat d'un bateau fluvial habitable neuf se situait, selon ses caractéristiques (longueur, largeur, capacités d'accueil, éléments de confort...), entre 15 000 et 40 000 € HT. Aujourd'hui le coût d'un bateau fluvial habitable neuf, certes nettement plus confortable, se situe entre 130 000 et 400 000 € HT selon les modèles. C'est certainement un des paramètres qui explique que l'offre, même si elle s'est stabilisée entre 2012 et 2018, n'a jamais retrouvé son niveau de 2003. L'investissement initial (achat d'une dizaine de bateaux) est très important et il impacte la rentabilité économique de l'entreprise.

À l'origine, dans les années 80, cette filière s'est largement développée dans les différents bassins grâce à des loueurs indépendants régionaux passionnés, quelquefois aidés par des politiques régionales de développement (voir ci-après l'exemple des Pays de la Loire). On comptait ainsi plus d'une douzaine de sociétés en Pays de la Loire contre 3 en 2018 ; la Bretagne a connu le même phénomène. Les bassins Hauts-de-France et Seine possédaient une douzaine de compagnies au milieu des années 80. Les difficultés de commercialisation, la disparition des petits chantiers de construction de bateaux, la concurrence entre loueurs mais aussi l'explosion de l'offre touristique mondiale et les difficultés économiques ont incité les loueurs

régionaux à s'affilier auprès de grands groupes à la fois chantiers et loueurs. Les loueurs régionaux les plus sains financièrement sont restés sur le marché dans les années 2000-2010. Créés dans les années 1980, ils ont été confrontés à des difficultés de transmission de leurs entreprises notamment pour trois raisons : une faible maîtrise de la commercialisation, une demande en baisse et un prix de vente de l'entreprise qui peut être important (capital d'une dizaine de bateaux). Hormis quelques exemples de transmission d'entreprises de loueurs régionaux envers des tiers indépendants (salariés, famille, autres...), la majorité des loueurs régionaux ont soit cessé leur activité, soit ont été repris par des loueurs internationaux. Ces derniers possèdent les réseaux et les moyens financiers de reprendre des flottes entières de bateaux, quitte à en revendre ensuite une partie à des particuliers ; cette stratégie leur permet de compléter leur maillage de bases en se positionnant dans de nouvelles zones et de reprendre le fichier clients du loueur racheté.

Le Boat exploite presque la moitié de la flotte des loueurs internationaux. Les Canalous et Locaboat disposent respectivement d'un quart des bases. ●

17 LE NOMBRE MOYEN DE BATEAUX À LA LOCATION PAR BASE EN 2018

RÉPARTITION DE LA FLOTTE DES LOUEURS INTERNATIONAUX

	Bases		Flotte	
	Nombre	%	Nombre	%
Le Boat	20	35,7	609	47,8
Les Canalous	14	25,0	292	22,9
Locaboat	14	25,0	242	19,0
Nicols	8	14,3	131	10,3
TOTAL	56	100,0	1 274	100,0



786
BATEAUX,
DONT
668 DÉTENUS
PAR LES LOUEURS
INTERNATIONAUX

L'AQUITAINE OCCITANIE DÉTIENT PRESQUE LA MOITIÉ DE L'OFFRE

Le bassin Aquitaine Occitanie concentre près de la moitié de la flotte pour 37 % des bases, ce qui signifie que ces bases disposent d'une flotte importante (**22 bateaux en moyenne**). Le bassin Centre Bourgogne-Franche-Comté rassemble quant à lui environ un tiers de la flotte et des bases.

Si le bassin Aquitaine Occitanie (Sud – Sud-ouest dans l'étude 2012) a vu sa flotte augmenter de 28 bateaux, le bassin Ouest (Bretagne et Pays de la Loire à l'époque) a connu une baisse de sa flotte de 27 unités. À titre indicatif, rappelons que l'on recensait 1 911 bateaux de location habitables sans permis en France en 2003.

Comme le montre le tableau ci-dessous, le **bassin Ouest** (qui regroupe la Bretagne et les Pays de la Loire) **compte une proportion plus importante de bateaux exploités par des loueurs régionaux que les autres principaux bassins**. Ceci s'explique par la présence du loueur Anjou Navigation doté d'une flotte de 30 bateaux, ainsi que par des raisons historiques. En effet, dans ce bassin, les régions et départements ont favorisé, dans les années 1980-1990, l'implantation de loueurs locaux ou régionaux. Par exemple, à cette époque, la région Pays de la Loire apportait des aides financières aux loueurs régionaux pour l'achat de bateaux. De plus, ce bassin se trouvant géographiquement éloigné des principaux marchés émetteurs de cette filière comme l'Allemagne, la Suisse, il fait moins l'objet de convoitise de la part des loueurs internationaux.

Sur le bassin Grand Est, presque un tiers de la flotte est détenu par des opérateurs régionaux. Pour ce bassin, la raison du poids encore important des loueurs régionaux tient au fait que la société Navig'France, propriétaire de 35 bateaux plus 7 en gestion, a repris l'activité du loueur national Rives de France qui n'existe plus, et qu'Ardennes Nautisme, 11 bateaux, pour des raisons historiques et de localisation, bénéficie d'accords avec deux loueurs internationaux. ●

RÉPARTITION DE LA FLOTTE PAR BASSIN EN 2018

	Opérateurs	Bases	Flotte
Hauts-de-France	1	1 (1,1 %)	1 (0,1 %)
Grand Est	11	14 (14,9 %)	218 (13,6 %)
Centre Bourgogne Franche-Comté	14	31 (33,0 %)	463 (28,9 %)
Aquitaine Occitanie	16	35 (37,2 %)	786 (49 %)
Ouest	10	13 (13,8 %)	135 (8,4 %)
TOTAL	Sans objet*	94 (100 %)	1 603 (100 %)

*Certains opérateurs sont implantés dans plusieurs bassins, voire plusieurs fois dans un même bassin.

RÉPARTITION PAR BASSIN ENTRE LOUEURS INTERNATIONAUX ET RÉGIONAUX

	Loueurs internationaux		Loueurs régionaux		TOTAL
	Flotte	% de la flotte totale du bassin	Flotte	% de la flotte totale du bassin	
Hauts-de-France	1	100,0 %	-	-	1
Grand Est	145	66,5 %	73	33,5 %	218
Centre Bourgogne Franche-Comté	375	81,0 %	88	19,0 %	463
Aquitaine Occitanie	668	85,0 %	118	15,0 %	786
Ouest	85	63,0 %	50	37,0 %	135
TOTAL	1 274	79,5 %	329	20,5 %	1 603



© VNF

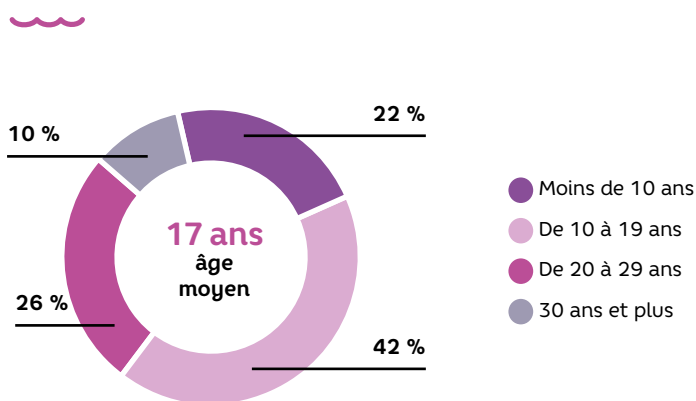
UN ÂGE MOYEN DES BATEAUX ÉLEVÉ

L'âge moyen des bateaux de location habitables est de **17 ans**. Pour un produit de location, cet âge moyen est relativement élevé. À titre de comparaison, l'âge moyen des mobil-homes¹ se situe aux alentours de 12 ans et autour de 15 ans pour les camping-cars². Avec plus d'un tiers de bateaux habitables de location âgés de plus de 20 ans, **la filière a besoin de rajeunir son offre**. ●

1. Dire d'expert ; il n'existe pas de données statistiques officielles sur ce sujet.

2. Dire d'expert ; il n'existe pas de données statistiques officielles sur ce sujet.

RÉPARTITION DE LA FLOTTE PAR ÂGE DES BATEAUX



UN TRÈS GRAND NOMBRE DE MODÈLES ADAPTÉS À TOUTES LES CLIENTÈLES

L'étude de la flotte des loueurs internationaux et des principaux loueurs régionaux³, représentant 86 % de la flotte totale, soit 1 379 bateaux, fait ressortir **120 modèles de bateaux** différents déclinés en plus de 150 versions. Ceci est peu en comparaison de la construction automobile où un modèle de voiture peut être décliné en plus de 30 versions⁴ et une marque compte généralement entre 5 et 10 modèles.

On observe de grandes disparités entre les loueurs. Certains proposent à la location plus de 50 versions différentes tandis que d'autres disposent d'une douzaine de modèles, permettant une économie d'échelles et une plus grande facilité d'exploitation et de réparation de la flotte.

La flotte est donc hétérogène. Certains modèles anciens (plus de 30 ans) ont néanmoins été rénovés à partir de leur coque initiale. Les rénovations portent quasiment exclusivement sur les aménagements intérieurs, l'ajout de nouvelles technologies à bord et, depuis peu, sur la motorisation.

La longueur moyenne observée sur les 153 versions s'établit à **11,5 mètres** pour une capacité d'accueil maximale en moyenne de **7,4 personnes** (5,4 personnes en confort⁵). Chez Le Boat, les bateaux sont légèrement plus grands (11,9 m de longueur pour les modèles naviguant en France). À l'inverse, chez les loueurs régionaux, la longueur moyenne des modèles proposés à la location se situe autour de 10 m.

Pour répondre à la demande de la clientèle qui recherche toujours plus de confort (**57 % de la clientèle peut être qualifiée de « CSP élevée »**, c'est-à-dire appartenant aux catégories des « artisans, commerçants, chefs d'entreprise, cadres et professions intellectuelles supérieures »), **les sociétés développent des prestations haut de gamme et personnalisables au travers de services à la carte**. À l'inverse, aux dires des loueurs, l'offre low cost a des difficultés à trouver une clientèle malgré des tentatives de la part des opérateurs pour développer cette gamme de produit. ●



COÛT D'ACHAT D'UN BATEAU NEUF : ENTRE 130 000 ET 400 000 €

3. 4 loueurs internationaux et de Navig France, Anjou Navigation, Burgundy Cruisers (France Fluviale) et Kuhnle-Tours.

4. Exemple : il existe 37 versions du modèle Renault Clio en 2020, sans compter les modèles précédents.

5. Les loueurs indiquent toujours une capacité d'accueil minimale, correspondant à une utilisation « confortable » du bateau, et une capacité d'accueil maximale dans laquelle des passagers utilisent les couchages convertibles du séjour.



© Damien Lachas

Ressenti des opérateurs

CONSTATS ET PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

Entre pessimisme, fatalisme momentané et espoir, le moral des loueurs oscille quant aux perspectives de développement de leur filière.

Les récents événements (les mouvements sociaux tels que les « gilets jaunes », la réforme des retraites mais également l'épidémie mondiale du COVID 19) ainsi que l'application du Brexit viennent abondamment nourrir un sentiment « de difficultés croissantes, voire d'abandon », déjà alimenté par des problèmes spécifiques.

Par spécificités, on évoque ici la fragilité ressentie par une partie des opérateurs, due à un manque d'entretien de certaines voies d'eau (algues, inondations, sécheresse...), à la désertification d'une partie du monde rural (notamment en matière de commerces de proximité), à des services jugés parfois insuffisants (horaires d'ouverture des écluses, alimentation en eau, en électricité, pontons plus ou moins disponibles, aires de stationnement en baisse...). ●

UNE PROMESSE INITIALE PAS RESPECTÉE

Des constats exprimés auxquels s'ajoutent le vieillissement d'une clientèle devenue « autrement plus exigeante », et dont le souci de l'environnement condamne la profession à progresser notamment en matière de motorisation et de rejet des eaux usées.

Les loueurs internationaux, qui totalisent 80 % de la flotte, ont pratiquement toute leur flotte équipée en cuves de récupération des eaux usées. Cependant, les bateaux naviguent cuves ouvertes étant donné qu'il y a peu d'endroits sur les voies d'eau où les clients peuvent les vider. Ainsi, la « promesse initiale » n'est pas respectée et la situation contraste avec l'image de

proximité de la nature et de slow tourisme vendue au client. Les opérateurs sont en attente d'une vraie décision d'investissement pour que le réseau français soit mis à niveau là où des pays européens¹ sont à niveau depuis des années voire des décennies.

Cet immobilisme argumenté ressemble à ce que les loueurs perçoivent comme « un abandon », dans un contexte rappelons-le plutôt délicat. Le marché s'érode, le produit est méconnu et subit un gros déficit de notoriété. Les opérateurs constatent un énorme essor du cyclotourisme et déplorent le fait que leur activité ne prenne pas le même envol.

Enfin, la location souffre toujours de l'image d'un produit cher², surtout pour la clientèle française. Les clients français dépensent plus d'argent pour faire du bateau dans leur propre pays que pour partir à l'étranger. Le problème est que dans un contexte de rétrécissement du marché, les opérateurs ne peuvent pas baisser les prix. Le taux de TVA est également pénalisant. Par conséquent, les loueurs proposent un service haut de gamme pour justifier le prix de vente de leur produit, ce qui vient nourrir l'image d'un produit cher... ●

1. L'Irlande, les Pays-Bas, l'Allemagne par exemple.

2. Source : entretiens avec les opérateurs et représentants de la filière.

ET POURTANT : « UN PRODUIT GÉNIAL, UN ÉNORME POTENTIEL »

Face aux enjeux visant à renouveler les clientèles, à conquérir des clients plus jeunes, le tourisme fluvial conserve des atouts indéniables.

Les opérateurs sont d'avis que la location est « un produit génial et dans l'air du temps, [qui] correspond aux attentes des clients en matière de slow tourisme. Mais il faut s'adapter aux attentes de nouvelles clientèles, [et] perpétuellement [se] remettre en ques-

tion, y compris sur la manière de se vendre (réseaux sociaux, internet...) ». Sur certains bassins, comme le Grand Est notamment, les loueurs pensent que « la profession a encore des perspectives d'évolution devant elle, notamment avec la voie verte. Les collectivités doivent elles aussi comprendre ce qu'elles ont à gagner. Il y a encore des choses à faire et c'est désormais aux collectivités de s'en charger ». ●



900
VÉLOS
(FLOTTE
LOCABOAT)



© Damien Lachas

VÉLO, ENVIRONNEMENT ET ESPOIRS

D'autres ingrédients s'avèrent susceptibles de doper les perspectives de développement de la filière : le slow tourisme, des vacances actives et authentiques, sans oublier bien évidemment **l'association de plus en plus étroite avec la pratique du vélo au bord de la voie d'eau**.

Dès lors, l'espoir s'affiche.

Jusqu'à imaginer une revitalisation de certaines zones rurales.

Jusqu'à espérer une plus grande prise de conscience des collectivités.

Jusqu'à miser sur des services revus à la hausse offrant ainsi un cadre autrement plus valorisant à la filière.



ENTRE LA FILIÈRE DE LA PLAISANCE PRIVÉE ET CELLE DE LA LOCATION DE BATEAUX HABITABLES SANS PERMIS : ACHAT ET MISE EN GESTION-LOCATION, UNE TENDANCE QUI S'AFFIRME

Devenir propriétaire d'un bateau en gestion :

c'est la tendance qui s'affirme depuis peu, relayée à l'échelle nationale par quelques loueurs, dont Le Boat, Les Canalous et Nicols.

Le principe s'avère plutôt simple. Face au coût, prohibitif pour beaucoup, de l'achat d'un bateau et de sa prise en charge, certains loueurs professionnels développent une formule visant à acheter son bateau et le placer en gestion.

Moyennant l'achat d'un bateau, la société de location en assure la complète gestion, avec une rentabilité garantie pour le propriétaire. Que le bateau soit loué ou non, un revenu locatif fixe est garanti pour la durée du contrat.

La formule permet également aux propriétaires de naviguer durant un nombre de semaines déterminé à l'avance, puis de laisser le bateau libre à la location via le professionnel. Tout cela sans frais d'entretien, sans port pour l'hivernage, sans frais d'assurance...

Le concept attire des personnes plus jeunes, jusque-là peu disposées à acquérir un bateau sans revenus associés.

Jusqu'à souhaiter une politique plus conciliante vis-à-vis « du montant de la vignette et des COT¹ ». Ce souhait s'explique par le fait que les loueurs internationaux exploitent des bases un peu partout en Europe et en France, et qu'ils constatent que dans certains pays et certains bassins français, la navigation est gratuite. Dans un contexte d'exploitation difficile, la COT représente une charge de plus dans l'exploitation.

De son côté, **la filière se penche avec beaucoup de volonté sur le développement de bateaux électriques ou hybrides**. La grosse révolution technologique de la location dans les 15 années à venir sera sûrement la motorisation. Aux dires de la profession, ceci représente un vrai « plus » pour l'expérience client, ainsi que pour l'avenir du tourisme fluvial, qui n'attend qu'un sursaut salutaire pour mieux coller à la croissance du secteur déjà manifeste à l'étranger. La Fédération des industries nautiques (FIN) ne dit rien d'autre en affirmant croire « beaucoup au potentiel de développement du tourisme fluvial, notamment auprès de la clientèle française (qui ne représente que 30 à 40 % des séjours de location actuellement). De plus, le tourisme fluvial est un réel levier de dynamisation des territoires, il offre leur découverte (gastro-nomie, sites culturels, vélo...) ». ●

1. Une Convention d'Occupation Temporaire (COT) est une convention par laquelle VNF met à disposition d'un occupant une partie du domaine public fluvial qui lui est confié, pour une durée déterminée et moyennant une redevance.

D'UNE ÉCONOMIE DE PROPRIÉTÉ À UNE ÉCONOMIE DE PARTAGE

Ce concept n'est pas le seul à s'inscrire dans le passage d'une économie de propriété à une économie de partage. Une autre formule a été commencée par des sociétés privées émergentes. Elle consiste à **proposer aux propriétaires la location de leurs bateaux à d'autres particuliers**. De quoi atténuer la charge du bateau au premier nommé et au second de naviguer à moindres frais.

Là encore, les plus jeunes générations pourraient y trouver leur compte. ●

QUELQUES ÉLÉMENTS SUR LA SAISON 2019 SELON LES PROFESSIONNELS

La saison 2019 a été marquée par des difficultés de commercialisation liées à la crise sociale des « gilets jaunes » ainsi qu'aux incertitudes liées au Brexit. Les clients, notamment étrangers, ont tardé à réserver, toutefois les loueurs ont constaté une reprise des réservations au début du printemps.

La perspective d'un Brexit dur a fragilisé le marché britannique (qui représente une part importante de la clientèle de la location), poussant les loueurs à diversifier leurs cibles de clientèles. Début mai, Locaboat enregistrait une baisse des réservations du marché Outre-manche de l'ordre de 15 % par rapport à l'année précédente.

Par ailleurs, les effets du changement climatique se sont fait sentir en Bourgogne et Grand Est au cours de la saison avec des fermetures de canaux dues au manque d'eau. Les loueurs, en collaboration avec VNF, ont proposé à leurs clients des nouveaux parcours pour intégrer ces aléas. ●

© Damien Lachas



LES PROBLÈMES DE REMPLISSAGE EN HAUTE SAISON

Septembre est traditionnellement un « bon mois ». Considéré comme basse saison, il attire une clientèle nombreuse grâce à des tarifs avantageux par rapport à juillet et août (de l'ordre de 20 à 25 % moins élevés) et de bonnes chances d'avoir encore une météo favorable.

À l'inverse, les opérateurs rencontrent des difficultés à commercialiser les mois d'été en raison de la surfréquentation touristique sur les axes les plus touristiques, la météo (particulièrement chaude sur le canal du Midi) et une clientèle retraitée qui privilégie la basse saison.

Face à cette situation, les loueurs proposent bien souvent des réductions plus nombreuses et des durées de location plus personnalisables (mid-week) en juillet-août.





02



**LA
COMMERCIALISATION**



LA COMMERCIALISATION



3 À 15 %
DE REMISES
TARIFAIRES

Des tarifs de 80 à 500 € par personne par semaine

Les tarifs sont établis en fonction de la capacité d'accueil du bateau, de son niveau de confort, des saisons et de la durée de séjour, et des éventuelles remises tarifaires. Ils s'échelonnent **entre 80 et 500 € par personne et par semaine**.

Ces tarifs comprennent *a minima* (liste non exhaustive et variant selon les compagnies) :

- la location du bateau et son assurance ;
- l'initiation au fonctionnement du bateau le jour de l'embarquement, la carte de plaisance ;

- le péage de navigation sur les voies d'eau où il est perçu ;
- tout l'équipement à bord : équipement de sécurité, vaisselle, cuisine, literie...
- une assistance technique 7 jours sur 7 selon les heures définies dans le contrat de location.

De plus, une caution d'un montant allant de 1 000 à 3 200 € selon le bateau et les compagnies est demandée au locataire. Cette caution est destinée à couvrir :

- les pertes, la détérioration ou la destruction du bateau ou de ses équipements et les frais de déséchouage, imputables au locataire et/ou à ses passagers ;
- le coût de remplacement de tout élément manquant ou détérioré par rapport à l'inventaire dressé au début de la période de location ;
- les retards dans la restitution du bateau ou les frais dus à l'abandon du bateau ;
- le coût du carburant et divers consommables.

Des possibilités de rachat partiel de caution sont proposées par les compagnies de location ; leur montant varie selon le type de bateau.



© onedayonetravel



Sont à la charge du locataire selon les compagnies :

- l'assurance annulation ainsi que l'assurance personnelle de l'équipage ;
- le supplément « aller simple » le cas échéant ;
- le parking ou garage du véhicule pendant la durée de location du bateau ;
- les éventuels frais de stationnement lors des escales ;
- la location de vélos ;
- le forfait horaire de navigation couvrant le carburant (gasoil) et les consommables techniques ;
- le forfait nettoyage en fin de séjour (ménage intérieur et extérieur du bateau) ;

- le kit d'entretien, de linge de cuisine, de linge de toilette ;

- le chauffage sur certains bateaux.

De nombreuses remises tarifaires, allant de 3 à 15 % selon les compagnies de location, sont accordées pour les réservations effectuées très en avance, pour les seniors, les familles avec enfants, les couples naviguant à deux sur un bateau, pour les croisières de longue durée, pour les anciens clients, pour la location de plusieurs bateaux naviguant en flottille... Dans le même ordre d'idée, **des remises tarifaires¹ pouvant aller jusqu'à 60 % sont accordées pour les locations de dernière minute.** ●



27 800
CONTRATS
VENDUS
EN 2018

1. Comme beaucoup d'acteurs du tourisme et du domaine des transports, les loueurs font ce que l'on appelle du « yield management » : ils appliquent une tarification différenciée et dynamique selon les périodes.





60 %
COMMERCIALI-
SATION
EN DIRECT
PAR LES
CANALOUS

Modes et chaîne de commercialisation

Les compagnies commercialisent leur produit majoritairement en direct (60 % des ventes chez Les Canalous, 75 % chez Locaboat), mais également par le biais d'agences de voyages spécialisées et tour-opérateurs.

L'ancienneté des compagnies internationales et régionales fait qu'elles disposent d'un fichier clients très important, accumulé au fil des années d'exploitation. À titre d'exemple, des sociétés comme Les Canalous, Locaboat et Nicols réalisent **4 500 à 5 500 contrats par an en France** ; Le Boat réalise quant à elle **18 000 contrats annuels dans le monde**, dont plus de la moitié en France¹. Toutes ces compagnies, y compris les régionales, possèdent donc un stock important de clients potentiels qu'elles relancent régulièrement via les outils numériques à leur disposition.

1. Sources : site Internet de la société et chiffres ONTF.

Dans les années 1980-1990, ces compagnies envoyaient à leurs anciens clients leurs catalogues par courrier. Elles étaient également très présentes sur les salons nautiques et de tourisme ; le Salon nautique de Paris, par exemple, regroupait un pôle de loueurs internationaux et régionaux pour présenter les derniers modèles. Depuis plusieurs années, les loueurs ont délaissé les salons au profit d'autres techniques de promotion et commercialisation telles qu'Internet, avec notamment la possibilité d'effectuer la réservation en direct.

Ainsi, aujourd'hui, la commercialisation s'articule généralement comme suit :

- chaque société possède son **site Internet**, où elle présente son activité, ses croisières, ses bateaux, ses atouts... La plupart des compagnies offrent la possibilité de réserver en direct via leur site Internet à l'aide de logiciels de réservation développés par les plateformes MKN, Misterbooking, Yachtbroker, FreeBo, Yacht Charter Finder... Ainsi, les prospects trouvent en temps réel les dernières offres, les dernières promotions tarifaires ;
- parallèlement, toutes ces compagnies continuent de travailler avec des **tour-opérateurs et agences de voyages spécialisées** tels que TUI, L'Atelier du Voyage, Fluvialissime, H2Oladays. Ceci leur donne de la visibilité, notamment à l'étranger (le loueur régional Navig'France travaille avec des agences en Suisse et en Allemagne). Les tour-opérateurs et agences de voyages commercialisent des séjours à bord de bateaux habitables sans permis moyennant **une commission d'entre 15 et 20 %** ;
- enfin, depuis quelques années se développe la commercialisation du produit sur des sites spécialisés communément appelés « **marketplaces** ».



© Hellowaroux



LE DÉVELOPPEMENT DES MARKETPLACES

Une marketplace, ou place de marché, est par définition un espace sécurisé où des acheteurs et des vendeurs (marchands ou particuliers) se rencontrent dans le but d'y effectuer une transaction marchande. Parmi les plus connus, citons Amazon, Le bon coin, Airbnb...

L'arrivée des marketplaces telles que Dream Yacht Charter (qui vient de racheter Sam Boat), Click&Boat, Nautal, Filovent, dans le secteur des bateaux maritimes et fluviaux constitue un outil de commercialisation supplémentaire et par là même une occasion de faire connaître le produit. Les loueurs y sont présents et le marché est en développement.

Chez Click&Boat, les bateaux fluviaux représentent une faible part comparativement aux bateaux maritimes, mais la majorité des bateaux fluviaux proposés à la location sont des bateaux de professionnels (loueurs) et non de particuliers. Click&Boat travaille notamment avec Le Boat et Locaboat. La principale difficulté rencontrée actuellement est la synchronisation des offres, en particulier des promotions : les offres discount sont plus avantageuses en temps réel sur les sites des loueurs car ces derniers n'ont pas passé d'accords avec les plateformes spécialisées comme MNK, MisterBooking, Yachtbooker, FreeBO, Yacht Charter Finder pour synchroniser l'offre.

Un produit encore méconnu

Bien que la location de bateaux habitables sans permis ne soit pas un produit récent puisqu'elle a **commencé à se développer dans les années 1970**, elle souffre encore d'une **méconnaissance du grand public**. Nombreuses sont les personnes ignorant qu'il est possible de louer un bateau et de **le piloter sans être titulaire d'un permis**². Pour contrer cette image, les loueurs lancent des campagnes de promotion à la télévision et à la radio mettant l'accent sur le caractère « sans permis » de la location.

Les plus grandes sociétés, les plus actives, sont présentes

sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Twitter) où elles diffusent prioritairement leurs nouveautés, des témoignages et des photos. Toutefois, la présence sur les réseaux sociaux des 19 loueurs recensés en France peut être globalement qualifiée de timide (moins de 110 000 abonnés Facebook, Twitter et Instagram réunis).

En outre, le produit souffre de l'image d'un produit cher, en particulier pour la clientèle française.

La FIN, principal syndicat de la profession, tente de répondre à ce problème en menant depuis

quelques années des campagnes de communication en partenariat avec VNF. De plus, elle a mis en place un site Internet³ qui met en avant les destinations, les acteurs, les parcours... en insistant sur le fait qu'il est facile de piloter un bateau et que ce produit est accessible financièrement.

Ces campagnes participent à faire connaître le produit mais n'aboutissent pas forcément à une réservation effective. Les opérateurs interrogés n'ont pas été en mesure de nous confirmer l'influence de ce site sur leurs réservations. ●

2. D'ailleurs, la question sur le permis de navigation fait partie des questions figurant dans les listes de « FAQ » sur les sites Internet des loueurs.

3. www.location-fluviale.com





03



LA CLIENTÈLE



27 800
CONTRATS



63 %
DE CLIENTS
ÉTRANGERS

Les volumes de clientèle

La précédente enquête réalisée en 2012 et mobilisant des données de 2011 indiquait un volume de 33 550 contrats¹. Ce résultat avait sensiblement varié lors des quatre années précédentes (entre 2007 et 2011).

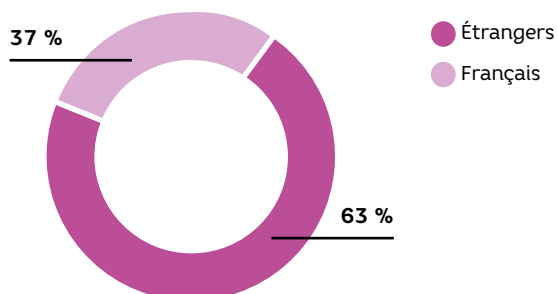
On peut alors reprendre le nombre annuel moyen de contrats sur la période 2007-2011, volume s'établissant à 33 500 contrats annuels.

Les données ONTF 2016-2018 donnent une moyenne annuelle de 26 000 contrats, soit un repli de 20 % de ces volumes annuels ou encore **une tendance à une baisse annuelle de 3 %**. La flotte implantée sur le réseau VNF² représentant 90 % de la flotte nationale, il est très probable que ce constat vaille au niveau national.

Au total au niveau national, 27 800 contrats sont comptabilisés en 2018 dont 17 600 contrats auprès de clients étrangers et 10 200 auprès de clients français.

En 2011, les contrats auprès des clients étrangers représentaient 68 % de l'activité. Ainsi, passant de 68 % à 63 %, **la clientèle étrangère a connu un recul de sa part relative**. Mais avant toute chose, elle a connu un très net recul en volume du nombre de contrats, de l'ordre de 25 % entre les deux enquêtes. Simultanément, le volume de contrats auprès des clientèles françaises n'a connu qu'une érosion modérée de 7 %. La conjonction de la forte baisse du nombre de contrats auprès des étrangers (-25 %) et de l'érosion des contrats auprès de clients français (-7 %) se traduit par le recul général de 20 %.

RÉPARTITION DU NOMBRE DE CONTRATS PAR NATIONALITÉ EN 2018

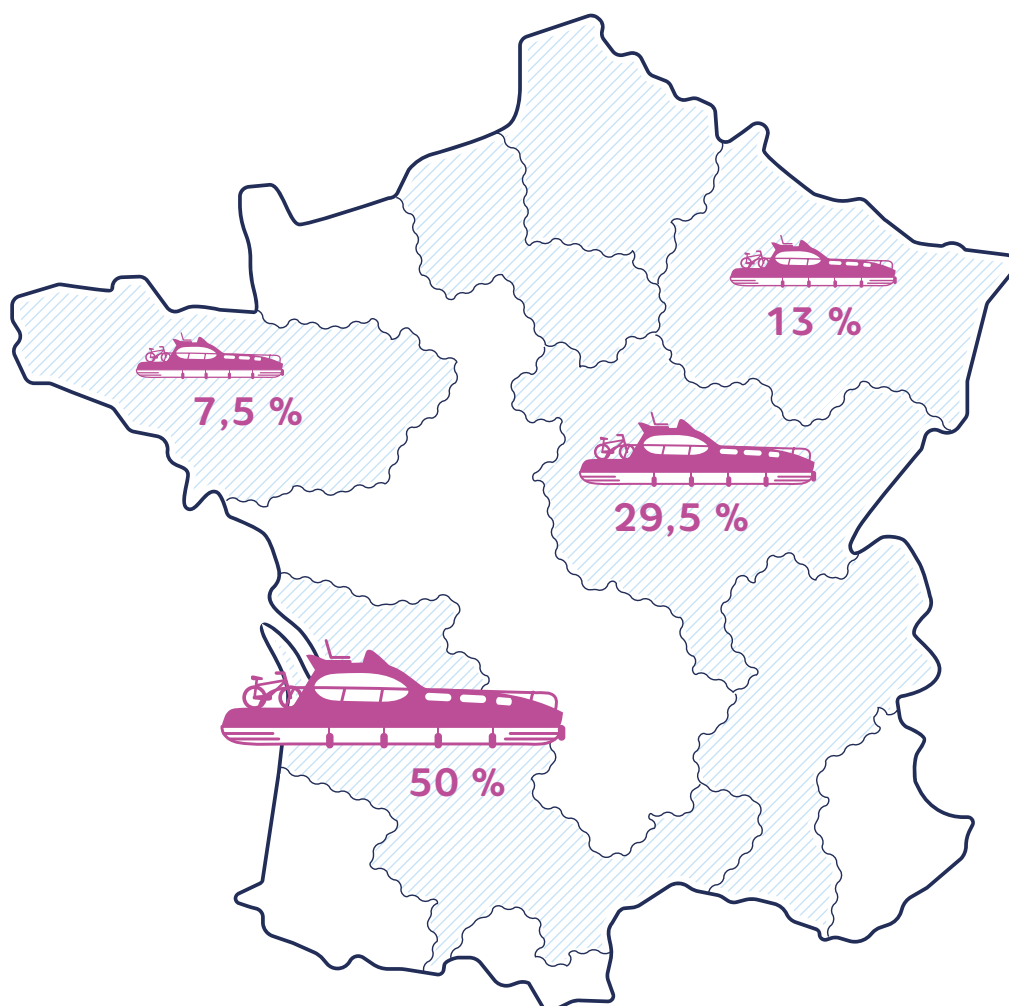


© Onedayonetravel

1. Source ONTF

2. En effet, l'Observatoire national du tourisme fluvial a un périmètre restreint par rapport à la présente étude. VNF recense uniquement les données des opérateurs présents sur son réseau et travaille en partenariat avec les structures qui le souhaitent (HAROPA, CRT Bourgogne Franche-Comté, CRT Nouvelle Aquitaine, CRT Occitanie).

RÉPARTITION ANNUELLE DES CONTRATS PAR BASSIN



130 300
PERSONNES
À BORD



4,7
PERSONNES
À BORD

Le nombre annuel de contrats par bateau étant très stable d'un bassin à l'autre, **on observe une totale corrélation entre la flotte et le nombre de contrats.**

La durée moyenne des contrats s'établit à **6,7 jours** contre 6,2 jours en 2012 et **le nombre moyen de passagers est de 4,7 personnes**, chiffre stable par rapport à 2012. Ainsi, on comptabilise un total de 130 300 personnes à bord.

Un bateau est loué en moyenne 116 jours par an.

19 à 20,5 semaines en moyenne de location dans le Sud, 17 à 18 dans les autres bassins, 12 à 15 semaines dans l'Ouest ; La saison s'étale sur 32 à 33 semaines.

Ce temps de location (un peu moins de **4 mois**) est **faible par rapport à la durée de la saison**. Il est toutefois conforme à ce que l'on peut observer dans d'autres secteurs touristiques, celui de la location de meublés de tourisme ou des chambres d'hôtes par exemple, dont le taux d'occupation est d'environ 30 %, soit 15 semaines ou encore 110 jours par an³. ●

3. Accueillir-magazine.com/pour-propriteaires-chambres-hotes/chiffres-meubles-tourisme.html ; le taux d'occupation moyen d'un meublé de tourisme est de 30 %, soit 110 jours par an, mais les disparités sont très importantes selon les régions.

37 %
DE LA CLIENTÈLE
EST FRANÇAISE

Les profils de la clientèle

LES DEUX TIERS DE LA CLIENTÈLE SONT TOUJOURS DE NATIONALITÉ ÉTRANGÈRE

Pour mémoire, **63 % des contrats sont le fait de clients de nationalité étrangère.**

En raisonnant en nombre de clients et non plus en nombre de contrats, cette proportion est stable.

La répartition de la clientèle par nationalité ne varie pas significativement par rapport aux études précédentes.

La clientèle française reste minoritaire sur ce marché et connaît encore une légère progression. La part des pratiquants français s'élève à 37 % contre 32 % en 2011 et 29 % en 2003.

Ainsi, la clientèle étrangère prédomine toujours, représentant pour 2019 une part de 63 % contre 71 % en 2003. Pour autant, au regard de la baisse de fréquentation constatée (-3,5 % par an entre 2011 et 2018), il semble que l'érosion, réduite pour les clientèles françaises (-1,5 %), soit sensible pour les clientèles étrangères (-4,5 %).

La part de clients étrangers monte à **79 % dans le bassin Grand Est** ; ce phénomène s'explique par la proximité géographique des principaux marchés émetteurs que sont l'Allemagne et la Suisse.

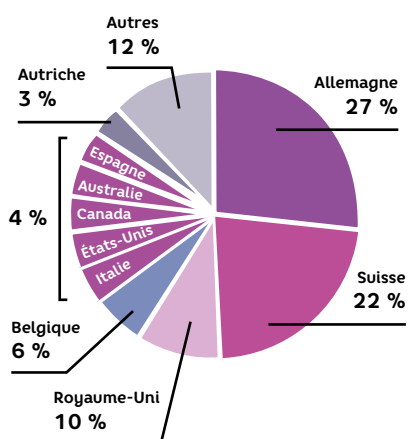
Deux nationalités constituent toujours une part prépondérante (49 %) des clients étrangers :

- les **Allemands**, qui représentent 27 % de la clientèle étrangère ;
- les **Suisses**, qui en représentent 22 %.

On n'observe pas de différence significative par rapport à l'étude de 2012 concernant les principaux pays émetteurs. En revanche, **on constate une baisse par rapport à 2003 sur les clientèles étrangères** (Allemagne : -10 points ; Royaume-Uni : -3 points). Quant à la diversification des clientèles, on remarque globalement une baisse de la fréquentation (-3 % d'Américains), voire la disparition des clientèles provenant de l'**Europe de l'Est** et de **marchés lointains** comme les pays de l'hémisphère sud, l'Afrique du Sud, la Nouvelle-Zélande... à la différence des Belges (+1 %). Ces clientèles étaient déjà très faiblement représentées en 2012 et en 2003. Elles n'ont jamais été la cible privilégiée des loueurs.

Si l'on ajoute aux Français les Allemands et Suisses, les Britanniques et Belges, ces 5 nationalités représentent 77 % de la clientèle. Près de 30 % des clients sont originaires d'un autre pays, de nationalités assez variées (comme le montre le tableau ci-dessus). En 2003, ces autres nationalités ne concernaient que 18 % des pratiquants, cette évolution traduisant bien la diversification de l'origine de la clientèle. ●

RÉPARTITION DES CLIENTS ÉTRANGERS SELON LEUR NATIONALITÉ



Répartition détaillée sur l'ensemble des clients

France	37 %
Allemagne	17 %
Suisse	14 %
Royaume-Uni	6 %
Belgique	4 %
Italie	3 %
Canada	2 %
Australie	2 %
Espagne	2 %
États-Unis	2 %
Autriche	2 %
Autres	9 %



© Damien Lachas

4,7 PASSAGERS À BORD EN MOYENNE

Les groupes de 4 personnes représentent 31 % des contrats, les groupes de 2 personnes – 21 % des contrats. En moyenne, les clients de la location sont **4,7 passagers à bord au cours de leur croisière**. Ce chiffre est stable par rapport à 2012. ●

UN ÂGE MOYEN EN HAUSSE, TANT POUR LE CAPITAINE QUE POUR LE GROUPE PARTICIPANT À LA CROISIÈRE

L'âge moyen de la personne référente dans le foyer à l'origine de la location est estimé à **56 ans**, contre 45 ans en 2012. **Les clients étrangers restent un peu plus âgés que les clients français**, avec une moyenne d'âge estimée à 57 ans, contre 54 ans pour les pratiquants français. **La part de la clientèle dépassant les 50 ans s'élève à 69 %**.

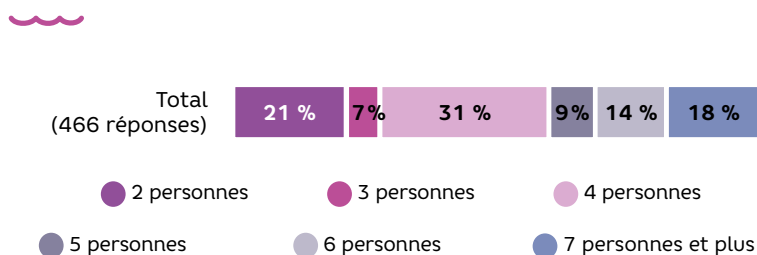
Concernant l'âge moyen du groupe participant à la croisière, en 2012, les plus de 40 ans représentaient 67 % des plaisanciers. En 2019, ils sont 73 %, soit 6 points de plus. **Le vieillissement de la clientèle peut s'observer au travers de l'accroissement de l'âge moyen du groupe, passé de 45 à 50 ans**. ●

UNE CLIENTÈLE AISÉE

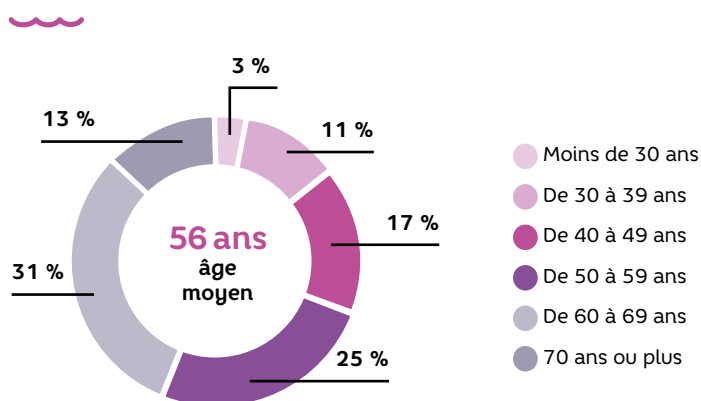
Un peu plus de la moitié de la clientèle (57 %) peut être qualifiée de « **CSP élevée** », c'est-à-dire appartenant aux catégories des artisans, commerçants, chefs d'entreprise, cadres et professions intellectuelles supérieures. Cette proportion est, bien qu'assez similaire, légèrement supérieure à celle observée lors de l'enquête de 2012 (qui était alors de 52 %). Cette évolution peut s'expliquer par le développement de l'offre Premium. La proportion d'« artisans, commerçants, chefs d'entreprise » est plus importante chez les clients français. À l'inverse, les « employés » sont plus nombreux au sein de la clientèle étrangère.

La part de « retraités » est plus importante (37 %) sur le bassin Centre Bourgogne-Franche-Comté. ●

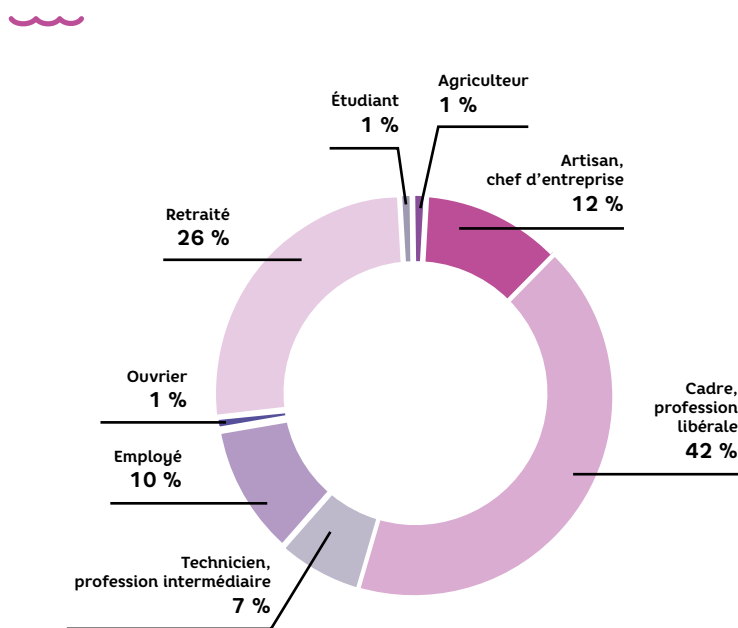
RÉPARTITION DES CONTRATS (GROUPE)



RÉPARTITION DES CLIENTS SELON L'ÂGE DE LA PERSONNE RÉFÉRENTE DANS LE FOYER



CATÉGORIE SOCIOPROFESSIONNELLE (CSP) DU MÉNAGE (ENSEMBLE DES RÉPONDANTS, BASE : 466 RÉPONSES)¹



1. Ce graphique met en évidence la CSP du répondant dans le cadre de l'enquête ; ce dernier est assimilé d'une part au capitaine et d'autre part au groupe. Nous n'avons pas posé de question permettant de connaître la CSP de l'ensemble de chacune des personnes présentes à bord.

Connaissance du produit

L'IMPORTANCE DU BOUCHE-À-OREILLE DANS LA CONNAISSANCE DU PRODUIT

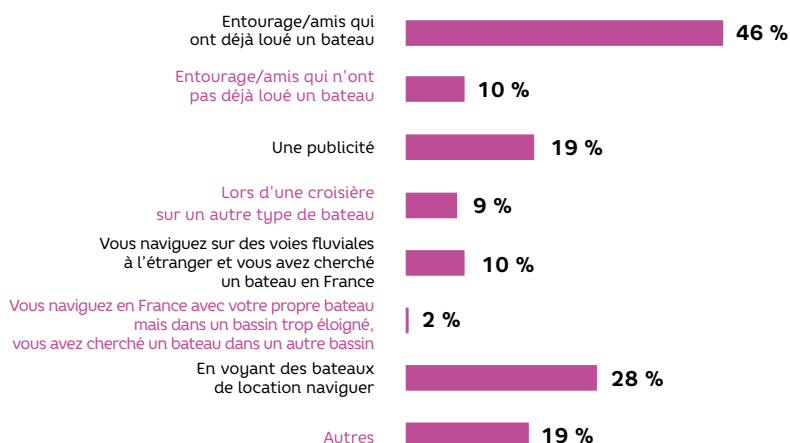
Près de la moitié des clients ont connu le produit par leur entourage qui a déjà loué un bateau. « Voir des bateaux naviguer » participe à près de 30 % de la connaissance du produit.

Concernant la publicité, qui ne représente qu'un cinquième de la connaissance du produit, les supports les plus attractifs sont **Internet** et la **presse** avec des taux de pénétration respectifs de 57 % et 33 %.

Sur la base totale des répondants, on en déduit que 11 % des clients ont connu le produit au travers d'une publicité digitale. ●

MOYEN DE COMMUNICATION POUR LA PREMIÈRE RECHERCHE LOCATION BATEAU HABITABLE POUR CROISIÈRES FLUVIALES

(ensemble des répondants, base : 466 réponses)
Nota : >100 % car plusieurs réponses possibles



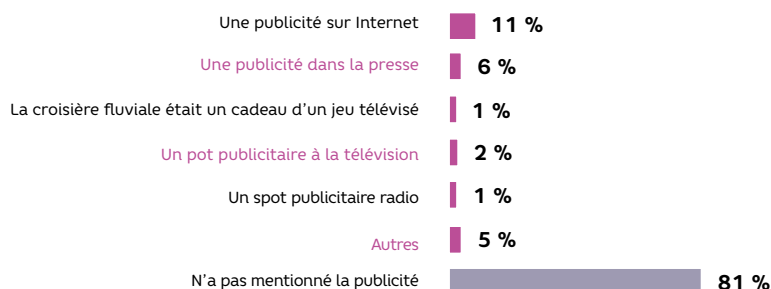
TYPE DE PUBLICITÉS ENTENDUES (RÉPONDANTS AYANT ENTENDU PARLER DE LA LOCATION DE BATEAU HABITABLE VIA LA PUBLICITÉ)

Nota : le total peut être supérieur à 100 %

PERSONNES AYANT VU OU ENTENDU UNE PUBLICITÉ (90 PERSONNES)



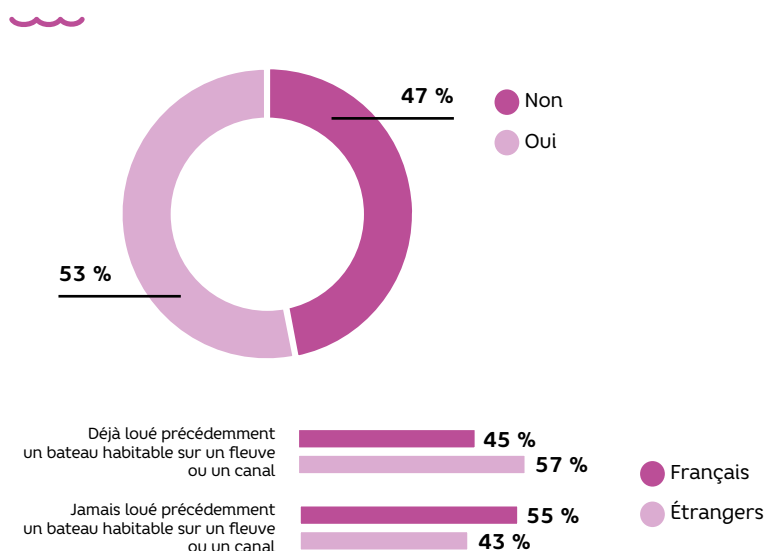
ENSEMBLE DES RÉPONDANTS (466 RÉPONDANTS)



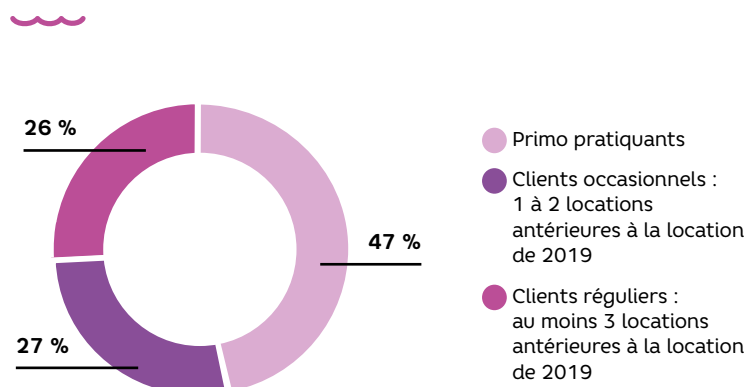
© Damien Lachas



AVIEZ-VOUS DÉJÀ LOUÉ UN BATEAU HABITABLE SUR UN FLEUVE OU UN CANAL ?



RÉPARTITION DES CLIENTS SELON L'ANTÉRIORITÉ DE LA PRATIQUE



L'AUGMENTATION DE LA PART DE PRIMO-PRATIQUANTS

Entre 2012 et 2019, la part des primo-pratiquants est passée de 39 % à 47 %. **La filière attire de nouveaux clients mais peine à les fidéliser.** En volume, entre 2012 et 2019, le nombre annuel de primo-pratiquants est stable, le nombre d'anciens pratiquants actifs a été réduit d'un tiers.

La part de primo-pratiquants est plus importante chez les Français (55 %) que chez les étrangers (43 %).

Les primo-navigants ne sont qu'un peu plus jeunes que les autres navigants : ils ont en moyenne 54 ans contre 57 ans pour les autres navigants. 35 % des primo-navigants ont moins de 50 ans (23 % pour les autres navigants). À l'opposé, 33 % des primo-navigants ont 60 ans et plus (50 % pour les autres navigants). La location de bateaux habitables réussit donc à attirer des nouveaux clients mais des personnes régulièrement assez âgées.

27 % des clients ont effectué 1 à 2 locations antérieures à celle de 2019, et ils sont 26 % en avoir effectué au moins 3 ; ces derniers peuvent donc être qualifiés de clients réguliers. ●



© Damien Lachas

Description de la croisière

LES MODALITÉS DE LOCATION

La prise de location directement auprès du loueur représente près des trois quarts des locations. ●

UN TAUX MOYEN D'OCCUPATION DU BATEAU DE 80 % ENVIRON

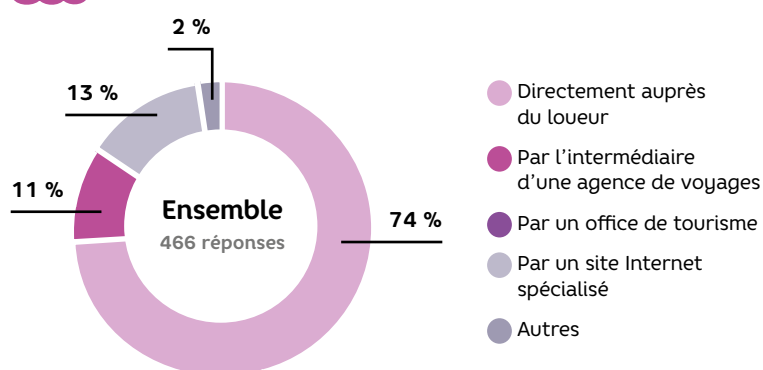
Les bateaux de location habitables sans permis possèdent en moyenne 6 couchages par bateau. Les deux tiers de la flotte sont constitués de bateaux de 6 couchages et plus (NB : un lit double compte pour 2 couchages).

Les passagers sont en moyenne 4,7 à bord des bateaux loués, ce qui repré-

sente un **taux d'occupation moyen de 80 %** contre 72 % en 2012. Ce taux d'occupation est identique pour les clients français et étrangers.

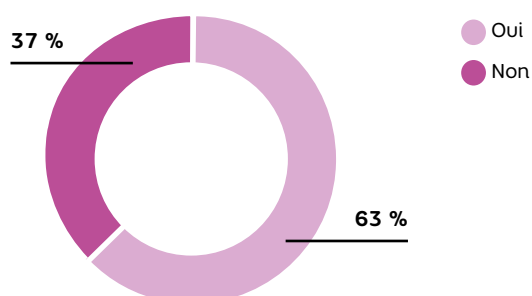
Dans les faits, pour des raisons de confort, les locataires n'utilisent pas le canapé convertible du séjour, ce qui explique ce taux d'occupation de 80 %. ●

PAR QUEL INTERMÉDIAIRE AVEZ-VOUS LOUÉ CE BATEAU ?



RÉPARTITION ENTRE LES ALLERS-SIMPLES ET LES ALLERS-RETOURS

À VOTRE DÉPART ?



LE TYPE DE CROISIÈRE

Presque les deux tiers des croisières consistent en des allers-retours. Un peu plus d'un tiers des croisières sont donc des trajets simples, les pratiquants commençant leur navigation à une base et la terminant à une autre base.

Cette répartition est absolument identique entre la haute saison et la basse saison. En revanche, elle varie selon la nationalité de la clientèle : 43 % des clients étrangers effectuent des allers-simples contre 26 % pour les Français.

L'analyse géographique met en évidence des disparités par bassin : dans le bassin Grand Est, le pourcentage des allers-simples est de 21 %, soit la moitié de celui constaté dans le bassin Aquitaine Occitanie qui s'élève à 42 %. L'important maillage de bases sur le bassin Aquitaine Occitanie ainsi que le fait que ce bassin soit traversé par une voie d'eau principale d'est en ouest (tandis que le réseau du bassin Grand Est se prête plus facilement à la réalisation de boucles) sont des facteurs d'explication de ce phénomène. ●

LA DURÉE DE LA CROISIÈRE

Entre 2012 et 2018, **la durée moyenne de location s'est accrue**, passant de 6,2 jours à **6,7 jours** (+8 %).

Cette évolution positive repose uniquement sur la clientèle étrangère qui a connu une croissance de la durée moyenne de 16 % (passant de 6,4 à 7,4 jours), alors que les clientèles françaises montraient un recul de 5 % (passant de 5,9 à 5,6 jours).

Avec sensiblement moins de contrats mais des durées plus longues, on peut estimer sommairement que le nombre de jours de location a subi une baisse tendancielle annuelle de -2 %.

On peut estimer que les locations de courte durée (5 jours ou moins) représentent un tiers de l'ensemble des croisières, et même la moitié pour les clients français. Il est difficile d'obtenir une mesure fiable de la situation de 2012 mais on peut penser que les croisières de courtes durées de la clientèle française ont dû connaître une progression sensible autant en volume qu'en proportion. ●

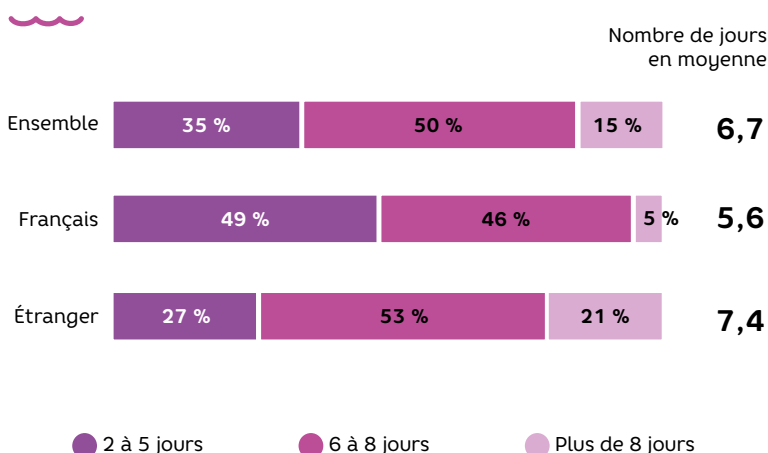
LES ESCALES DURANT LA CROISIÈRE

En moyenne, **les locataires ont effectué 1,4 escale par jour en 2019**, contre 1,6 escale en 2012. La croisière est une véritable activité en tant que telle et semble se suffire à elle-même, ou tout du moins, les personnes n'ont pas besoin de s'éloigner beaucoup du bateau durant leur séjour. Ainsi, lors de leurs escales au cours de la croisière, en règle générale, **85 % des plaisanciers français et étrangers ayant fait au moins une escale par jour s'éloignent en moyenne à 5 kilomètres du lieu d'amarrage du bateau.**

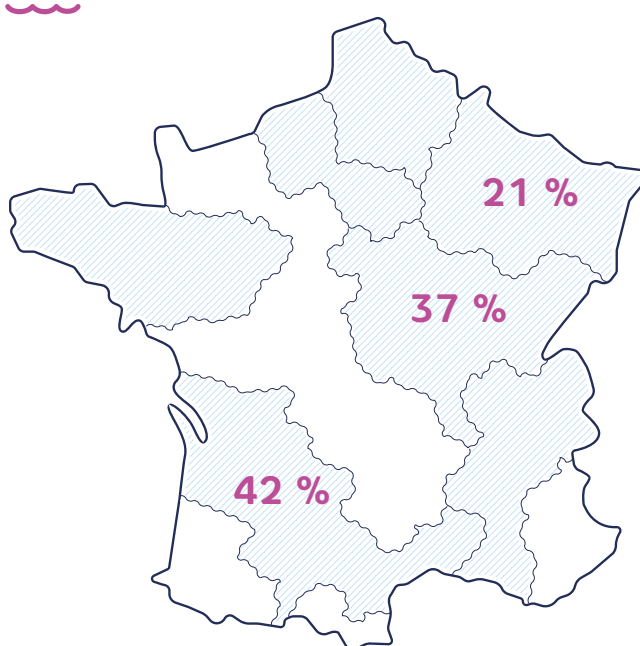
Concernant la distance maximale observée lors des escales, plus de 85 % des locataires ne s'éloignent pas au-delà de 10 kilomètres du lieu d'amarrage du bateau. **La navigation est une activité en soi**, à part entière, tout comme la baignade et l'activité « plage » en bord de mer, par exemple.

Les étrangers s'éloignent un peu plus du bateau que les Français. ●

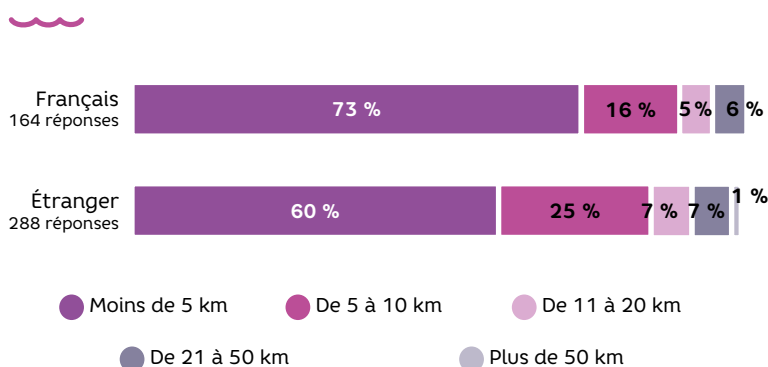
LA DURÉE DE LA CROISIÈRE



PART DES ALLERS SIMPLES PAR BASSIN



DISTANCE MAXIMALE PAR RAPPORT AU BATEAU PENDANT LES ESCALES (RÉPONDANTS AYANT FAIT AU MOINS UNE ESCALE, BASE 452 RÉPONSES)



LES ACTIVITÉS PRATIQUÉES

Les plaisanciers pratiquent en priorité les activités d'itinérance comme la marche et le vélo, pratiquées par respectivement 64 et 62 %. Ces activités peuvent se pratiquer en parallèle de la navigation du bateau si l'équipage se scinde en plusieurs groupes. Parmi les 62 % à avoir pratiqué le vélo lors de leur croisière, 38 % avaient

apporté leurs propres vélos.

Les Français sont plus nombreux à pratiquer la pêche que les étrangers.

On observe peu d'écarts sur les activités pratiquées selon les bassins.

Dans le bassin Grand Est, la pratique du vélo (53 %) et de la marche (57 %) semble un peu en

deçà de celle observée en Centre Bourgogne-Franche-Comté (pratiquées par respectivement 59 % et 63 %) et en Aquitaine Occitanie (où 66 % des plaisanciers pratiquent la marche et le vélo). Ceci est probablement dû à un maillage en voies douces plus structuré et plus valorisé dans ces deux derniers bassins. ●



FOCUS SUR LA PRATIQUE DU VÉLO

24 % des plaisanciers ont apporté leur vélo à bord. Dans 35 % des cas, les vélos ont été loués et enfin pour 6 % les vélos étaient mis à disposition sur le bateau. 4 % des plaisanciers ayant à disposition un vélo (quelle qu'en soit l'origine) n'en ont pas fait.

Les Français ont naturellement plus souvent apporté leurs propres vélos que les étrangers (30 % contre 20 %). Dans la même logique, les plaisanciers de moins de 40 ans ont été 37 % à apporter leurs vélos pour seulement 22 % pour les plus de 40 ans. La durée de navigation ainsi que le fait d'être primo-navigant ou non n'ont pas d'incidence sur cette pratique.

350 €
PRIX MOYEN
DE LA LOCATION
D'UN BATEAU
PAR JOUR



2 000 €
CHIFFRE
D'AFFAIRES
PAR CONTRAT

Les dépenses des clients

LE PRIX DE LA LOCATION DU BATEAU

En 2012, le prix moyen par jour s'établissait à 303 €.

En 2019, **le prix moyen de la location du bateau est de 2 340 € TTC¹**, soit 350 € par jour :

- 1 750 € pour les Français (315 € / jour)
- 2 700 € pour les étrangers (365 € / jour)

L'écart entre Français et étrangers peut s'expliquer par le fait que **les étrangers louent des bateaux plus grands et plus haut de gamme** et par le fait que **la durée de location moyenne est plus longue chez les étrangers**.

Ce budget comprend 375 € TTC de carburant et de prestations réglées au loueur (305 € pour les Français et 415 € pour les étrangers). Ces sommes complémentaires concernent **16 % des prix payés par les clients**.

Le rapport entre le chiffre d'affaires des loueurs et le nombre de contrats annuel donne une estimation d'un chiffre d'affaires par contrat de 2 000 €.

L'écart entre le prix payé (2 340 €) et le chiffre d'affaires par contrat (2 000 €) provient des frais d'assurance, de rachat de caution ainsi que des commissions touchées par les intermédiaires et frais divers.

On note des écarts de prix de location selon les bassins : **le prix de la location du bateau payé par le client est plus élevé dans le bassin Centre Bourgogne-Franche-Comté**, sans qu'une explication puisse être apportée, d'autant plus que la majorité des loueurs pratiquent les mêmes tarifs dans tous les bassins. On peut supposer que les clients de Centre Bourgogne-Franche-Comté louent des bateaux plus luxueux.

Les prix pratiqués de la moyenne saison correspondent à environ 85 % des prix de la haute saison ; ceux pratiqués en basse saison correspondent à 55 à 60 % de ceux de la haute saison. ●

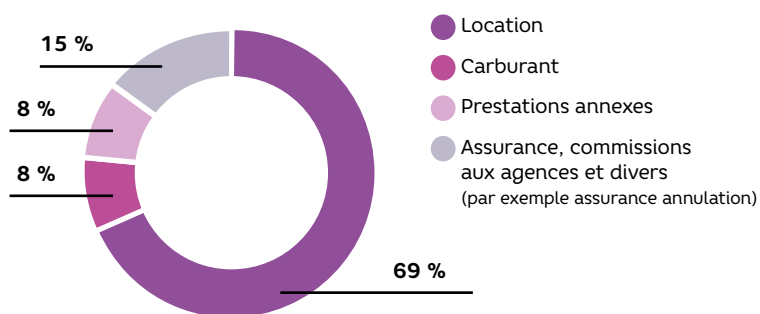
1. Ce prix intègre les frais de location, de carburant et des autres prestations réglées au loueur (forfait nettoyage, forfait animal, forfait rapatriement du véhicule, parking du véhicule, etc.), le rachat de caution, les frais d'assurance annulation et autres frais d'assurance, les commissions etc. Il n'intègre pas les dépenses portuaires.



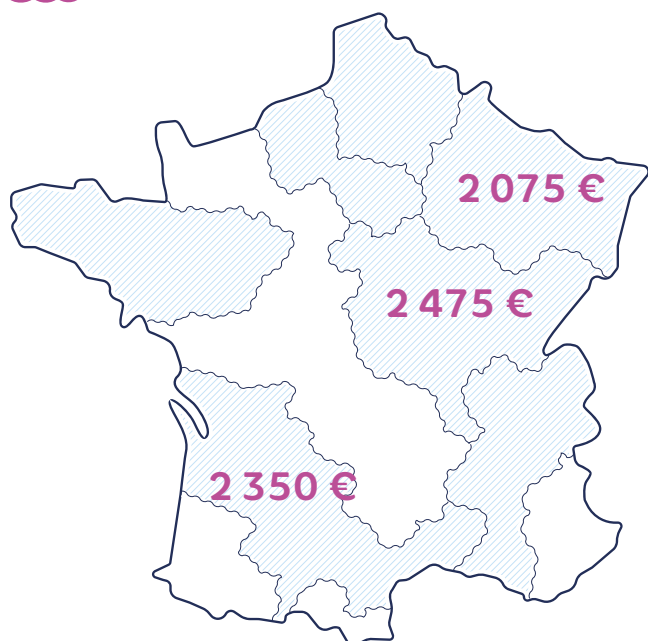
LE PRIX DE LA LOCATION DU BATEAU

	Montant moyen de la location	Prix de la journée
2 à 5 jours	1 300 €	370 €
6 à 8 jours	2 330 €	360 €
Plus de 8 jours	4 020 €	322 €
TOTAL	2 340 €	350 €

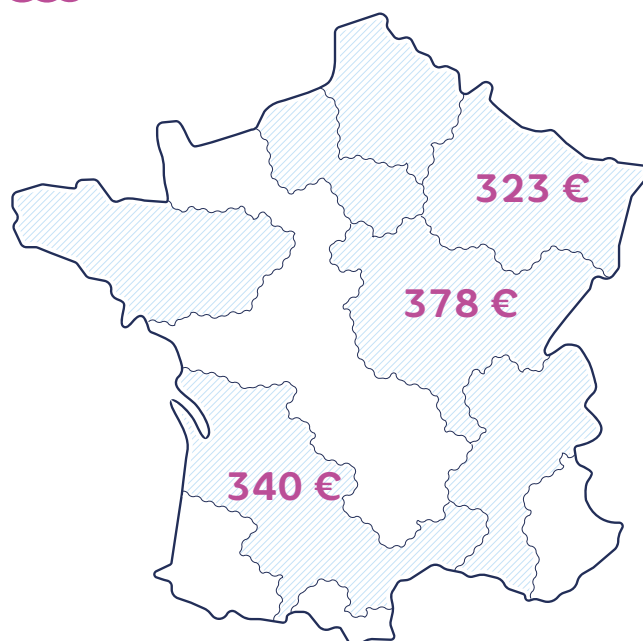
ESTIMATION DE LA RÉPARTITION DES DÉPENSES TTC RÉGLÉES PAR LES CLIENTS POUR LA LOCATION DU BATEAU



PRIX MOYEN DE LA LOCATION (INCLUANT LE CARBURANT, LES PRESTATIONS ANNEXES ET LES FRAIS DIVERS) SELON LE BASSIN²



PRIX MOYEN PAR JOUR (INCLUANT LE CARBURANT, LES PRESTATIONS ANNEXES ET LES FRAIS DIVERS) SELON LE BASSIN²



2. Pour certains bassins (Ouest notamment), nous ne disposons pas de suffisamment de retours de la clientèle pour communiquer des chiffres spécifiques.

LES DÉPENSES LORS DE LA CROISIÈRE

On peut observer la proportion des clients ayant réalisé des dépenses selon la nature de ces dépenses tout au long de leur croisière.

Concernant les dépenses effectuées en marge de la location du bateau, **les frais liés à l'alimentation sont prépondérants**. Depuis le restaurant (où 89 % des clients effectuent des dépenses) jusqu'à l'achat de produits locaux (dépenses effectuées par 68 % des plaisanciers), en passant par les boissons consommées dans un bar (par 82 % des clients), ces dépenses devancent de très loin les frais engagés pour les souvenirs (dépense effectuée par 45 % des clients), les activités culturelles (35 %) ou les transports (35 %).

Ceci se vérifie en particulier chez les clients étrangers qui sont 93 % à effectuer des dépenses dans les restaurants, 89 % dans les cafés et bars, et 74 % pour l'achat de produits locaux.

En moyenne, l'ensemble des plaisanciers dépensent lors d'une croisière 1 700 € TTC (hors frais de location et frais payés au loueur).

Avec une dépense moyenne de 1 250 € TTC, les Français dépensent 26 % de moins que ce niveau moyen. Les étrangers se situent 18 % au-dessus de la moyenne, avec une dépense de 2 000 € TTC.

C'est dans le bassin Aquitaine Occitanie que les clients dépensent le plus. Ce constat est à mettre en parallèle avec la densité de l'offre touristique à proximité de la voie d'eau sur ce bassin ainsi qu'avec le nombre d'activités pratiquées sur ce bassin (cf. plus haut), créant ainsi plus d'occasions de dépense.

En moyenne un passager présent sur un bateau de location dépense 57 € TTC par jour de croisière (hors frais de location et frais payés au loueur). Ce chiffre est de l'ordre de 54 € TTC par jour et par personne pour les Français contre 64 € TTC pour les étrangers. Il inclut les dépenses portuaires considérées comme touristiques et irriguant le territoire navigué.

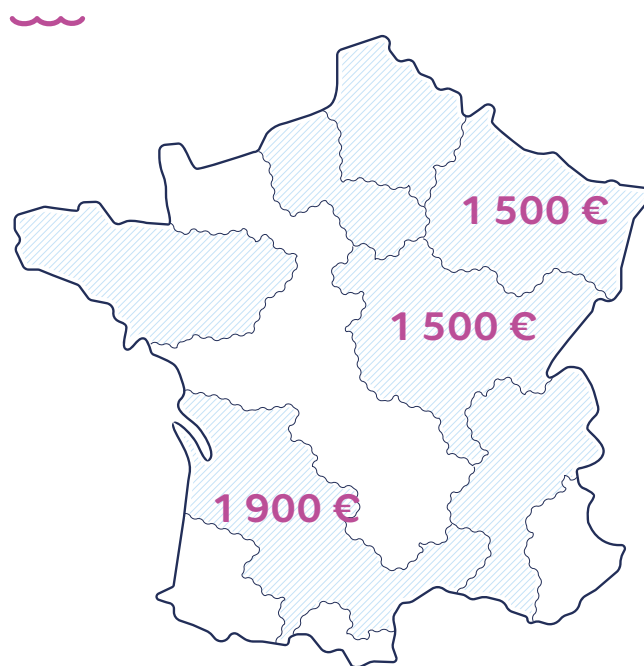
En 2012, le montant moyen dépensé par plaisancier locataire par jour était de 31 €, auxquels s'ajoutaient 5 € de dépenses portuaires.

Dans le détail, entre 2012 et 2019, les principales différences portent sur la restauration (17,20 € dans les restaurants et cafés-bars en 2012 contre 27,40 € dans ces établissements en 2019) et les dépenses alimentaires (9,20 € en 2012).

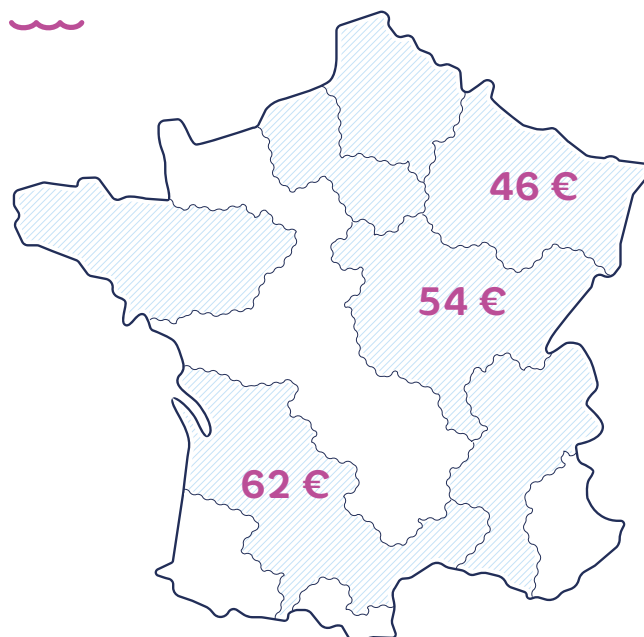
Dans le bassin Aquitaine Occitanie, le montant moyen de dépense par personne et par jour est plus élevé de 16 € que dans le bassin Grand Est, ce qui s'explique par une offre touristique plus dense et un plus haut taux de pratique d'activités.

Lecture : En moyenne, chaque personne à bord dépense 21,20 € TTC au restaurant par jour de croisière. Cette moyenne intègre les personnes n'ayant pas été au restaurant. En écartant ces personnes, la moyenne s'établit à 23,90 € TTC par jour (sachant que les plaisanciers ne vont pas au restaurant tous les jours). ●

DÉPENSE TTC MOYENNE LORS DE LA CROISIÈRE SELON LE BASSIN (HORS FRAIS DE LOCATION)



DÉPENSE TTC PAR JOUR ET PAR PERSONNE LORS DE LA CROISIÈRE SELON LE BASSIN (HORS FRAIS DE LOCATION)



DESCRIPTION DES MONTANTS TTC DE DÉPENSES LORS DE LA CROISIÈRE SELON LA NATIONALITÉ (HORS FRAIS DE LOCATION ET FRAIS PAYÉS AU LOUEUR)

	Montant moyen par jour et par personne y compris les personnes sans dépense			Montant moyen par jour et par personne (seules personnes ayant réalisé la dépense)
	Français	Étrangers	Total	Français et étrangers
Dépenses portuaires	2,30 €	3,10 €	2,80 €	3,60 €
Restaurant	15,80 €	24,40 €	21,20 €	23,90 €
Cafés, bars	4,00 €	7,50 €	6,20 €	7,50 €
Dépenses alimentaires	12,60 €	12,40 €	12,50 €	13,90 €
Dépenses de transports sur place	0,80 €	2,10 €	1,60 €	6,40 €
Activités culturelles	0,90 €	1,70 €	1,40 €	4,00 €
Location de vélo	1,30 €	1,50 €	1,40 €	4,00 €
Activités sportives et loisirs récréatifs	0,30 €	0,40 €	0,40 €	3,40 €
Produits locaux	4,60 €	5,30 €	5,00 €	7,40 €
Dépenses souvenirs, presse, tabac, mode...	3,70 €	3,90 €	3,80 €	5,10 €
Autres, divers	0,30 €	1,40 €	1,00 €	13,60 €
TOTAL	46,60 €	63,70 €	57,30 €	57,30 €

Lecture : En moyenne, chaque personne à bord dépense 21,2 € TTC au restaurant par jour de croisière. Cette moyenne intègre les personnes n'ayant pas été au restaurant. En écartant ces personnes, la moyenne s'établit à 23,9 € TTC par jour (sachant que les plaisanciers ne vont pas au restaurant tous les jours).

LES DÉPENSES DE PRÉ ET POST SÉJOURS

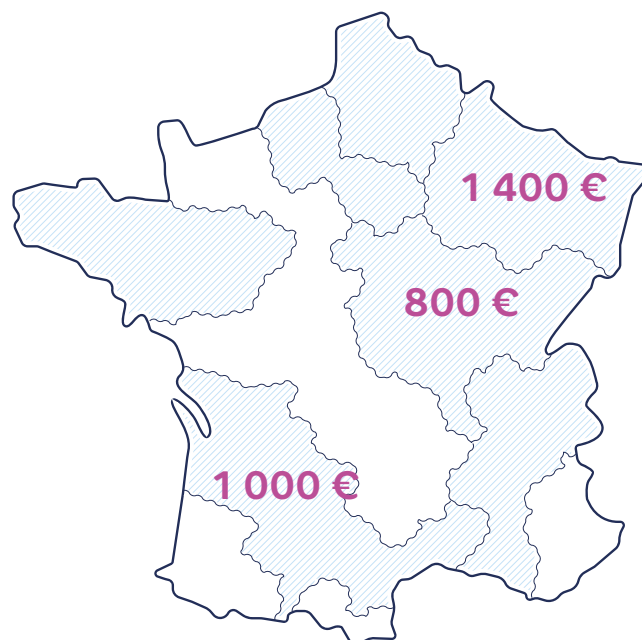
Les mesures économiques intègrent également les dépenses réalisées lors des pré et post séjours à moins de 200 km de la ville d'embarquement pour les personnes venues principalement avec l'objectif de réaliser la croisière.

24 % des personnes ayant réalisé une croisière – 20 % pour les Français et 26 % pour les étrangers – ont effectué un pré et/ou un post séjour.

Pour ces personnes, il s'agit de groupes composés de 4,2 personnes (pour rappel : la taille moyenne du groupe lors de la croisière est de 4,7 personnes) avec une **durée de séjour de 3,6 jours**, soit en moyenne l'équivalent de 12,9 jours personnes en pré et post séjour.

En moyenne, les plaisanciers ayant réalisé un pré ou un post séjour (ou encore les deux, soit 24 % des réponses) ont dépensé au total **1 000 € TTC pour ce pré ou post séjour** (pour rappel, le montant moyen de la location y compris prestations annexes s'élève à 2 340 € TTC), montant intégrant les dépenses d'hébergement et les dépenses touristiques. **Chaque personne concernée a dépensé en moyenne 78 € TTC par jour, ou encore 280 € TTC par location concernée.** ●

DÉPENSE TTC POUR LES PRÉ OU POST SÉJOUR SELON LE BASSIN DE LOCATION (PLAISANCIERS CONCERNÉS)

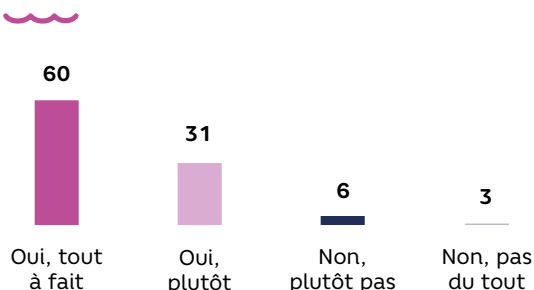


RÉCAPITULATIF DES DÉPENSES DES CLIENTS

Pour leur croisière, les plaisanciers ont dépensé en moyenne 3 900 € TTC (location, frais liés au bateau et consommation touristique) auxquels on peut ajouter 240 € TTC pour les pré et post séjours, soit un total de 4 140 € TTC par location. La location représente 48 % de l'ensemble des dépenses. ●

Le ressenti des clients sur leur croisière

DIRIEZ-VOUS QUE VOUS AVEZ ÉTÉ SATISFAIT DE VOTRE DERNIÈRE CROISIÈRE FLUVIALE ?



TAUX DE SATISFACTION SELON LES BASSINS

	Grand Est	Centre Bourg.- Franche-C.	Aquitaine et Occitanie	National
Oui, tout à fait	60 %	68 %	55 %	60 %
Oui, plutôt	29 %	28 %	34 %	31 %
Satisfaits	89 %	96 %	89 %	91 %
Non, plutôt pas	8 %	3 %	7 %	6 %
Non, pas du tout	3 %	1 %	4 %	3 %
Pas satisfaits	11 %	4 %	11 %	9 %
TOTAL	100 %	100 %	100 %	100 %

La lecture des taux de satisfaction doit être conduite en considérant qu'un résultat est faible en dessous de 80 %. Il convient également d'analyser la part des réponses « tout à fait satisfait », avec une satisfaction jugée comme positive si ces réponses « tout à fait » l'emportent sur les réponses « plutôt ». **Selon ces deux critères, le taux de satisfaction doit être jugé comme très positif pour la filière de la location.**

Il convient également de noter que l'antériorité de pratique (primo-navigants / clients occasionnels / clients réguliers) n'a pas d'incidence sur ces résultats. De même, on recense 91 % de clients tout à fait ou plutôt satisfaits tant chez les plaisanciers français qu'étrangers.

Le fort niveau de satisfaction s'observe ainsi auprès de tous les clients qui ont largement apprécié leur croisière, qu'elle soit leur première expérience ou une nouvelle location. La similitude de satisfaction entre les primo-navigants et les autres navigants mérite d'être soulignée. On n'observe pas l'effet d'exigence renforcée pour les clients réguliers.

Le meilleur taux de satisfaction est observé dans le bassin Centre Bourgogne-Franche-Comté qui totalise 96 % de satisfaits. C'est donc ce même bassin qui est le meilleur prescripteur pour la filière. ●

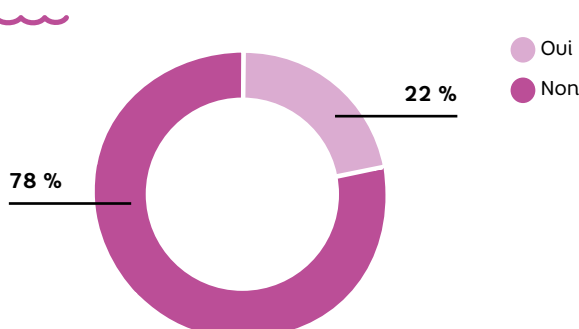


© Didier Gauducheau

LES SERVICES ATTENDUS

Près de 80 % des clients sont satisfaits tant des services sur le bateau que dans les ports et haltes. ●

PAR RAPPORT À VOTRE EXPÉRIENCE DE LOCATION DE BATEAU HABITABLE, EXISTE-T-IL DES SERVICES DONT VOUS AURIEZ EU BESOIN QUI N'EXISTENT PAS OU PEU ACTUELLEMENT ?





L'INTÉRÊT POUR UNE NOUVELLE CROISIÈRE

Autre point positif, **les locataires des bateaux habitables sans permis sont plus d'un tiers à envisager avec certitude une nouvelle location et plus des trois quarts si l'on ajoute les « oui, probablement ».**

Les primo-navigants sont moins nombreux à être certains de louer à nouveau (25 %) par rapport aux autres navigants (46 %). Ceci peut traduire **un décalage entre la promesse commerciale et la réalité de l'expérience du client**. En intégrant les réponses « oui probablement », l'écart est moindre (71 % contre 83 %). On note donc une moindre certitude pour les primo-navigants mais un intérêt certain.

Les plaisanciers de moins de 60 ans répondent pour 41 % d'entre eux qu'ils loueront certainement de nouveau alors qu'ils ne sont que 28 % dans ce cas pour les plaisanciers de 60 ans et plus. Cet effet d'âge est sans doute à l'origine de la baisse du nombre de contrats. Les personnes de 60 ans et plus représentent 44 % des clients et dans le même temps les clients les moins susceptibles de revenir, d'autant que les primo-navigants sont à peine plus jeunes que les autres navigants. La baisse du nombre de contrats est en elle-même inscrite dans la structure d'âge de la clientèle et dans la difficulté à attirer suffisamment de nouveaux clients jeunes. ●

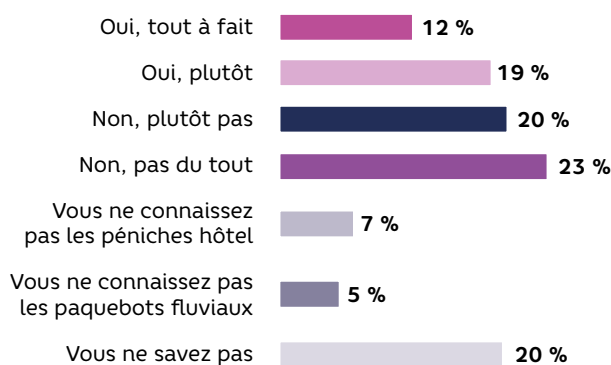
L'INTÉRÊT POUR D'AUTRES TYPES DE CROISIÈRE

Les locataires ont été également interrogés sur leur connaissance, leur intérêt pour d'autres types de croisières, comme la croisière à bord de péniches hôtels, de paquebots fluviaux en France ou à l'étranger.

PENSEZ-VOUS LOUER DE NOUVEAU UN BATEAU DE CROISIÈRE FLUVIALE EN FRANCE ?

	Grand Est	Centre Bourgogne- Franche-C.	Aquitaine et Occitanie	National
Oui, certainement	37 %	43 %	31 %	36 %
Oui, probablement	38 %	40 %	43 %	41 %
Non, probablement pas	12 %	6 %	10 %	9 %
Non, certainement pas	4 %	1 %	3 %	3 %
Vous ne savez pas	9 %	10 %	13 %	11 %
TOTAL	100 %	100 %	100 %	100 %

SERIEZ-VOUS INTÉRESSÉS À L'AVENIR POUR FAIRE UNE CROISIÈRE EN PÉNICHE-HÔTEL OU SUR PAQUEBOT FLUVIAL EN FRANCE OU À L'ÉTRANGER ?



Près d'un tiers des locataires de bateaux habitables sans permis sont prêts à faire une croisière à bord de péniches hôtels ou paquebots fluviaux, mais ces filières sont inconnues par plus d'un locataire sur 10. ●

31 %
DES PERSONNES
INTÉRESSÉES
PAR UNE CROISIÈRE





04



FOCUS
Les bassins
de navigation

FOCUS

Les bassins de navigation

Un bassin de navigation est une entité regroupant une ou des voies d'eau formant une unité hydrographique, géographique, et touristique.

Sont présentés ici des éléments d'offre (localisation des bases) et de fréquentation mesurée aux écluses.

La fréquentation des bassins de navigation s'observe aux écluses de comptage et également à des ouvrages précis, comme ascenseurs à bateaux, tunnels.

Une écluse de comptage plaisance est un ouvrage sélectionné pour comptabiliser les passages des bateaux de plaisance. La sélection des écluses retenues pour le comptage national a initialement été réalisée afin d'optimiser la connaissance de la fréquentation des bateaux de plaisance sur le réseau de VNF. Une distinction est opérée selon le découpage suivant : la plaisance (privée et locative), les bateaux promenade, les péniches hôtels et les paquebots fluviaux.

Les premiers comptages ont été mis en place en 1995 sur 85 écluses. Depuis 2016, VNF réalise le comptage au niveau de 110 écluses (désormais, 106 en raison de l'automatisation des ouvrages).

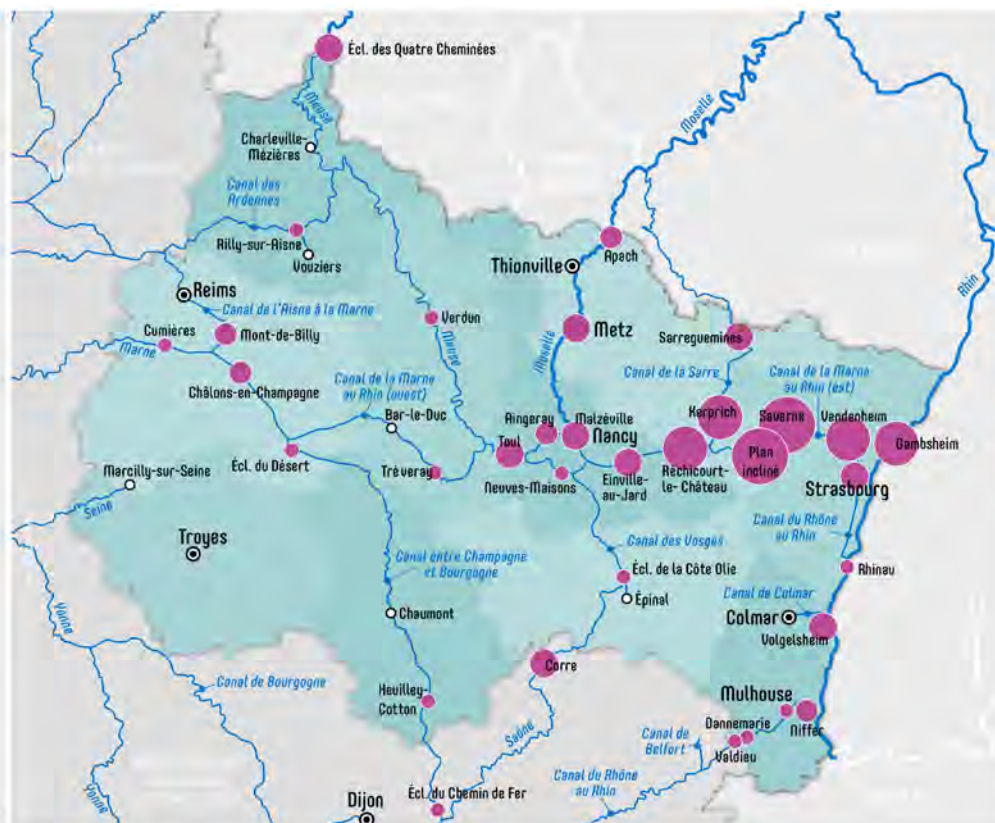
Cette méthode est également appliquée sur le réseau décentralisé confié en gestion aux régions, conseils départementaux, collectivités locales.

Selon les bassins de navigation, il n'est pas toujours possible d'avoir une distinction entre les bateaux de plaisance privée et les bateaux habitables de location. Aussi, quand nous avons ces chiffres, nous les présentons et commentons.

Enfin, nous présentons ci-dessous uniquement les bassins possédant plus d'une société de location.

Le bassin Hauts-de-France ne figure pas dans cette analyse car il ne possède qu'un bateau (contre 10 en 2012) ; les bassins Seine et Rhône-Alpes sont également absents car aucune offre de location n'y est implantée. ●





LE PLAN INCLINÉ D'ARZVILLER

Le tourisme fluvial à Arzviller se caractérise par le Plan Incliné, un ascenseur à bateaux mis en service en 1949 qui permet aux bateaux de franchir un dénivelé de 44,55 mètres sans devoir passer les 17 écluses de la vallée à côté de laquelle il se trouve.

Le site se visite à pied, en bateau promenade et en train touristique. Il a accueilli 73 500 visiteurs en 2018¹.

1 Source : Observatoire lorrain du tourisme.



© Alexandra Lebon

Allant de pair avec l'implantation des bases de location, le canal de la Marne au Rhin enregistre des niveaux de fréquentation élevés aux écluses. Ainsi, dans les statistiques de passages aux écluses, les bateaux de location représentent² :

- 83 % des passages plaisance au Plan Incliné d'Arzviller en 2018 ;
- 79 % à l'écluse de Saverne ;
- 73 % à l'écluse de Kerprich sur le Sud du canal de la Sarre.

Sur ce bassin, 88 % des clients de la location fluviale sont satisfaits de leur croisière, soit une proportion légèrement inférieure à celle observée au niveau national (qui est de 91 %). À titre indicatif, 80 % des plaisanciers privés sont satisfaits de leur navigation sur ce bassin (chiffre conforme à la moyenne de nationale de 81 %).

2. Source : analyse des statistiques de passages aux écluses fournies par VNF.

Le bassin Centre Bourgogne-Franche-Comté : un bassin historique de la location de bateaux habitables sans permis

Longtemps, ce bassin a été le berceau de la location de bateaux habitables sans permis, avec des chantiers de construction de bateaux fluviaux à Cury, Joigny, Bazarnes ou Digoin alimentant l'ensemble des bassins de navigation hexagonaux.

Les loueurs internationaux sont fortement implantés sur ce bassin et exploitent une part de la flotte légèrement supérieure à celle observée au niveau national.

Ce bassin comptait 554 bateaux³ en 2003, 469 en 2012, et il totalise **463 bateaux habitables en 2018**. Entre 2012 et 2018, les loueurs régionaux ont perdu 32 % de leur flotte (88 bateaux). À l'inverse, les loueurs internationaux se sont renforcés durant cette période, passant de 341 à 375 unités en 2018.

Le bassin Centre Bourgogne-Franche-Comté dispose d'une offre répartie de façon plutôt égale sur l'ensemble du réseau navigable.

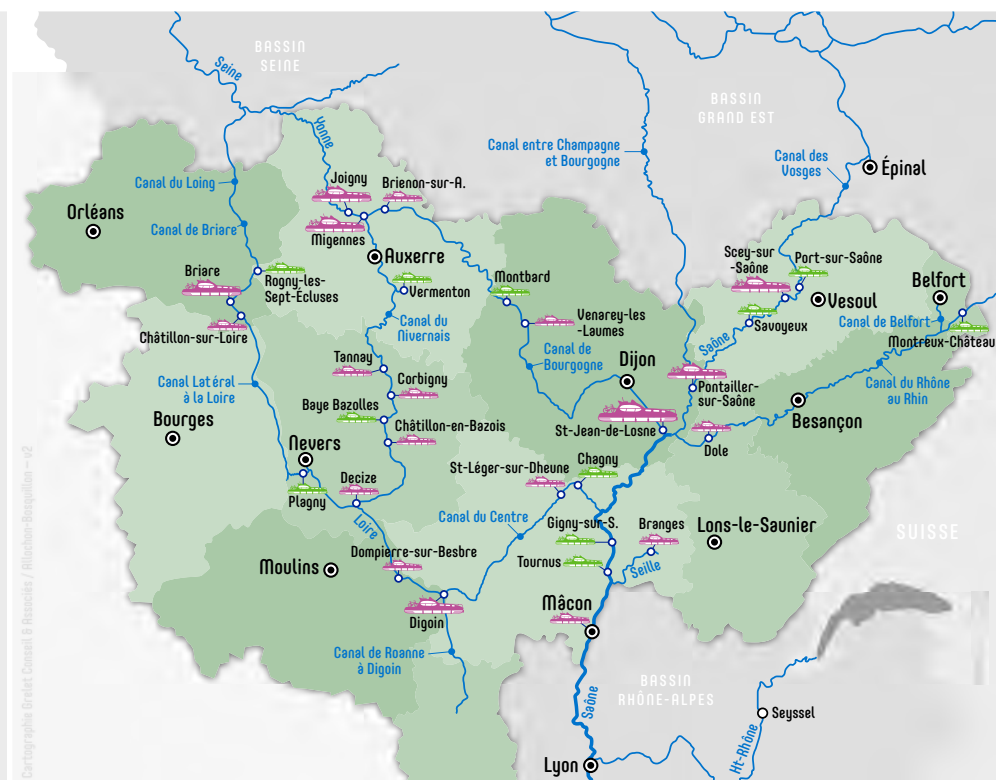
BASSIN CENTRE BOURGOGNE - FRANCHE-COMTÉ CARACTÉRISTIQUES DE LA FLOTTE EN 2018

	Loueurs internationaux		Loueurs régionaux		TOTAL
	Flotte	% de la flotte totale du bassin	Flotte	% de la flotte totale du bassin	
Centre Bourgogne-Franche-Comté	375	81 %	88	19 %	463
TOTAL FRANCE	1 274	79,5 %	329	20,5 %	1 603

Le canal du Nivernais dispose d'un maillage important de bases, tout comme la Petite Saône, rivière appréciée des plaisanciers. La base implantée à Saint-Jean-de-Losne est, après celles de Port Cassafières (Hérault) et Castelnau (Aude) dans le Midi, la troisième plus grosse base en France.

Le réseau navigable offre de nombreuses possibilités de boucles. De plus, nombreuses sont les bases qui fonctionnent en binôme, permettant des allers simples. Ainsi, les itinéraires possibles sur ce bassin sont multiples.

3. Tourisme fluvial en France ONT/VNF 2003.



COMPTAGES AUX ÉCLUSES
Passages en 2018

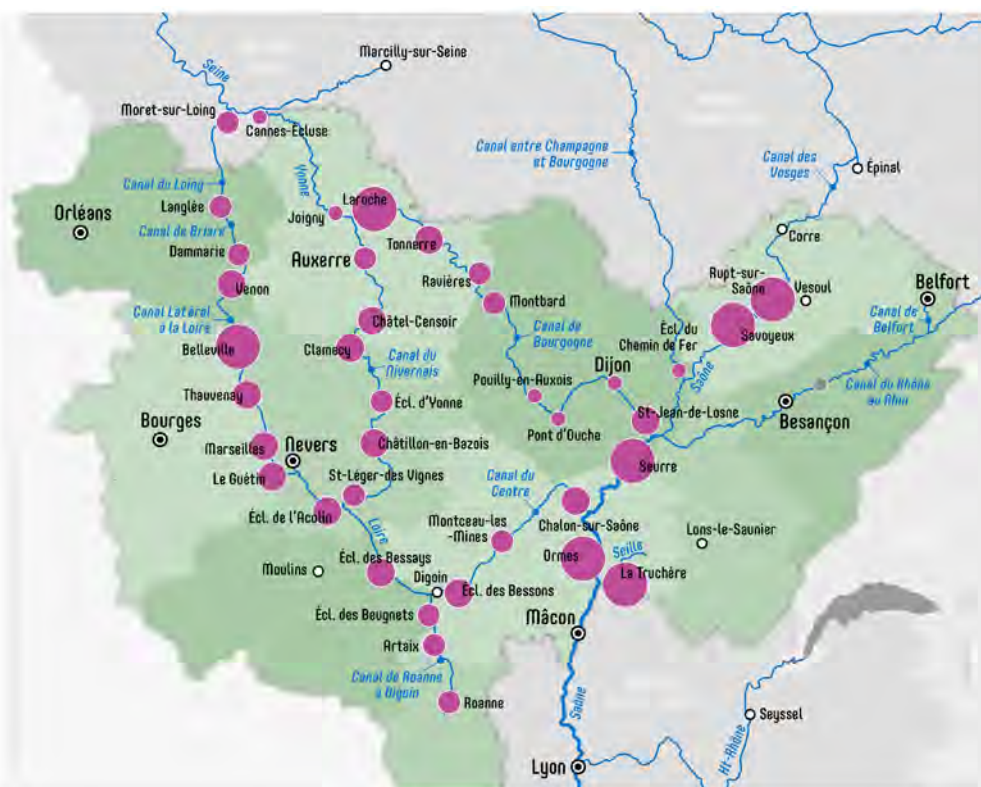
Plaisance privée et locative



Nombre de passages dans l'année
aux écluses de comptage :



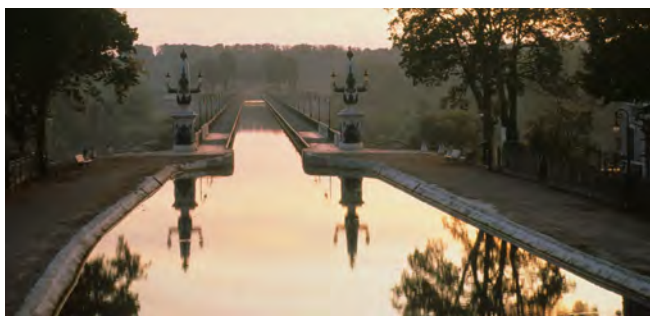
ÉCHELLE DE 100 KILOMÈTRES



LE PONT-CANAL DE BRIARE

Construit entre 1890 et 1896, le pont-canal de Briare enjambe la Loire pour joindre le canal de Briare au canal latéral à la Loire, reliant ainsi le bassin de la Seine à celui de la Saône. D'une longueur de 662 mètres, il a longtemps été le plus long pont-canal métallique au monde. Cet ouvrage est classé monument historique depuis 1976. Grâce à ses trottoirs, ce pont-canal s'emprunte à pied ou à vélo. Le site de Briare a été sélectionné récemment par la Région Centre-Val de Loire parmi les projets bénéficiant du dispositif France Tourisme Ingénierie (une étude de faisabilité financée par la Banque des Territoires et réalisée par Atout France).

L'objectif consisterait en la création d'un produit touristique (tourisme de savoir-faire) autour du pont - canal et de l'usine élévatoire de Briare.



© Philippe Lemaitre

Parmi les itinéraires types, on peut citer :

- de l'Yonne vers le canal du Nivernais ou le canal de Bourgogne ;
- canal de Bourgogne : Brienon-sur-Armançon – Venarey-les-Laumes en aller simple ;
- canal du Nivernais, au départ de Châtillon en Bazois, vers le canal latéral à la Loire voire en direction du canal de Roanne à Digoin ;
- canal du Rhône au Rhin : Dole – Besançon en une mini-semaine ;
- de la Saône, au départ de Ponttailler-sur-Saône, à la Saône.

Sur ce bassin, les loueurs commercialisent trois destinations : « **Bourgogne/Val de Loire/Nivernais** » (canal du Nivernais, latéral à la Loire, de Briare) d'une part, « **Bourgogne/Saône** » (canal de Bourgogne, canal du Centre, Saône) d'autre part, et enfin la destination « **Franche-Comté – Doubs** » (canal du Rhône au Rhin, Petite Saône).

Les passages plaisance aux écluses sont assez homogènes sur le bassin Centre Bourgogne-Franche-Comté, avec une fréquentation un peu plus marquée sur la Petite Saône et la Saône, axe de passage Nord-Sud pour les plaisanciers venant du nord de l'Europe et se dirigeant vers le Sud.



LA DÉMARCHE OPEN CANAL

Le canal de Bourgogne est jalonné par 222 maisons éclésières dont 66 sont vacantes et 8 abritent des activités d'hébergement touristique, restauration ou associatives. VNF y lance le programme Open canal qui consiste à développer de nouvelles activités dans les maisons éclésières afin de :

- renforcer l'attractivité des territoires ;
- entretenir et faire vivre un patrimoine historique unique ;
- soutenir les initiatives locales ;
- et améliorer l'image des canaux.

En 2019, un appel à manifestation d'intérêt pour la valorisation des maisons vacantes a été lancé par VNF suite auquel 22 projets prioritaires ont été retenus. Ceux-ci sont en cours de montage et contractualisation pour une mise en place envisagée courant 2020. Une deuxième série de projets retenus seront quant à eux mis en place à l'horizon 2021.

La fréquentation du bassin est très dépendante de l'activité

location : globalement la part des passages des bateaux de location est largement majoritaire par rapport à la plaisance privée sur l'ensemble du réseau de ce bassin.

L'influence des passages des bateaux de location dans le total des passages plaisance aux écluses de comptage se traduit ainsi :

- sur la Petite Saône, une part importante du trafic (deux tiers à l'écluse de Savoyeux) est liée aux bateaux de location ; ceci s'explique par la présence de bases à Pontallier-sur-Saône, Port-sur-Saône, Scey-sur-Saône et Savoyeux, ainsi qu'à Saint-Jean-de-Losne où une base rassemble 62 bateaux ;
- sur le nord de la Saône (écluses de Seurre, Ormes), le trafic se répartit à peu près à parts égales avec la plaisance privée¹ ;
- sur le canal latéral à la Loire, les bateaux de location sont majoritaires. Ils représentent 63 % des passages plaisance aux écluses ;
- sur le canal de Roanne à Digoin, ils représentent 52 % du trafic plaisance ;
- sur le canal du Nivernais, cette part monte à 71 %, et à 68 % sur la Seille ;
- sur le canal du Centre et le canal de Bourgogne, la location et la plaisance privée sont à peu près équivalentes².

Ce bassin est celui qui enregistre le plus fort taux de clients satisfaits (96 %), les « tout à fait satisfaits » représentent 68 %. À titre indicatif, la satisfaction des plaisanciers privés s'établit à 81 %, conforme à la moyenne nationale. ●

1. Source : analyse des statistiques de passages aux écluses fournies par VNF.

2. Source : analyse des statistiques de passages aux écluses fournies par VNF.

LA SEILLE

La vallée de la Seille abrite des espèces rares et/ou protégées. La Seille est en quasi-totalité couverte par un site Natura 2000. Navigable sur 39 km entre Louhans et La Truchère, la rivière prend sa source dans les contreforts du Jura. Depuis la fin des années 60, la navigation sur la Seille s'est organisée naturellement. **On compte environ 3 500 passages de bateaux à l'écluse de La Truchère**, avec des pointes à plus de 45 bateaux certains jours.

En 2015, le contrat fluvestre de la Seille a été signé entre le conseil régional de Bourgogne, le pays de la Bresse Bourguignonne et VNF. Son objectif est de développer les activités sur et autour de la voie d'eau en protégeant ce milieu sensible.

Le bassin Aquitaine Occitanie : de l'Atlantique à la Méditerranée

En termes d'offre et de fréquentation, c'est de loin le **premier bassin hexagonal pour la location de bateaux habitables** et ce depuis le début de cette activité. Il rassemble entre 40 % et 50 % de l'offre hexagonale.

La présence des loueurs internationaux y est très marquée : ces derniers détiennent 85 % de la flotte implantée sur ce bassin.

En 2003, ce bassin avec ses 4 régions – Languedoc-Roussillon, Midi-Pyrénées, Aquitaine et Poitou-Charentes – comptabilisait 858 bateaux habitables sans permis, soit 44 % de l'offre hexagonale. En 2012, son offre avec 759 bateaux avait baissé de 11,5 %, mais représentait 47 % de l'offre hexagonale. En 2018, avec une offre de **786 bateaux**, le bassin Aquitaine Occitanie a progressé de 27 unités mais cette progression s'est faite en faveur des loueurs internationaux : leur flotte est passée de 593 à 668 unités (+11 %) au détriment des loueurs régionaux dont la flotte est passée de 166 unités en 2012 à 118 en 2018 (-29 %).

L'offre est concentrée sur le canal du Midi, en particulier entre Carcassonne et Agde.

BASSIN AQUITAINE OCCITANIE CARACTÉRISTIQUES DE LA FLOTTE EN 2018

	Loueurs internationaux		Loueurs régionaux		TOTAL
	Flotte	% de la flotte totale du bassin	Flotte	% de la flotte totale du bassin	
Aquitaine Occitanie	668	85 %	118	15 %	786
TOTAL FRANCE	1 274	79,5 %	329	20,5 %	1 603

Le très grand nombre de bases et la forte proportion de loueurs internationaux possédant plusieurs bases rendent possibles de nombreux allers simples, un certain nombre de bases fonctionnant en binôme.

Ainsi, parmi les itinéraires-types de ce bassin, on peut citer :

- allers simples au départ du Somail vers Port Lauragais ou allers-retours en direction d'Agde
- allers simples d'Agde vers Carcassonne ou Homs
- allers retours au départ de Négra en direction de Montech ou de Castelnaudary, allers simples de Négra à Argens
- allers retours Bram – Argens-Minervois
- allers simples de Port Cassafières à Homs ou Castelnaudary





On note également une offre, plus marginale, sur les rivières Charente, Baïse et Lot. Ces rivières sont commercialisées comme des destinations à part entière, tout comme l'est le canal du Midi. Le canal du Rhône à Sète est généralement vendu comme la destination « Camargue ». Des allers simples entre des bases du canal du Rhône à Sète et du canal du Midi sont possibles via l'étang de Thau.

Ce bassin est marqué par un fort contraste sur le canal des Deux Mers entre le canal latéral à la Garonne, d'une part, et le canal du Midi, d'autre part. **Ce dernier reste sans conteste la voie d'eau la plus fréquentée, avec une concentration particulièrement forte entre Béziers et Trèbes. L'échelle d'écluses de Fonseranes** est un des éléments d'attractivité de ce bassin. Sur ce secteur, **la plaisance locative représente entre 80 et 90 % du trafic** aux écluses qui oscille entre 7 000 et 9 000 passages aux écluses de Homps, Argens et Fonsérans. Cette part diminue à l'écluse d'Agde (3 500 passages de bateaux de location sur les 5 400 enregistrés au total en 2018, soit 65 %). Sur le canal latéral à la Garonne, moins connu, le passage des bateaux de location est minoritaire dans les passages aux écluses (23 % à l'écluse de Montech)¹.

L'écluse de Saint-Gilles enregistre quant à elle 8 % de passages de bateaux de location² grâce à la proximité de bases notamment à Saint-Gilles (50 bateaux), Bellegarde, Aigues-Mortes, et un peu plus loin Carnon et Lattes. ●

1. Source : analyse des statistiques de passages aux écluses fournies par VNF.

2. Source : analyse des statistiques de passages aux écluses fournies par VNF.

LA PENTE D'EAU DE MONTECH

La pente d'eau de Montech constitue une prouesse technique réalisée dans les années 1970, qui a cessé de fonctionner en 2009.

C'est un atout touristique indéniable et un objet d'une grande valeur patrimoniale.

C'est pourquoi État, collectivités territoriales et VNF ont engagé un projet de valorisation du site autour de la papeterie et de la machine dans le but d'accueillir entre 40 et 50 000 visiteurs/an.



© European Waterways



L'ÉCHELLE D'ÉCLUSES DE FONSERANES

Le site de Fonseranes, sur le canal du Midi, consiste en une succession de neuf écluses construites entre 1676 et 1680 par l'architecte Pierre-Paul Riquet, ingénieur à l'origine de la conception et de la construction du canal du Midi. Le site a fait l'objet d'un réaménagement en 2017. Un espace d'accueil des visiteurs, un restaurant, un bar, des aires de pique-nique, des sentiers pédestres permettent de découvrir le site, sans oublier les bateaux promenade qui y proposent des circuits. **En 2018, il a accueilli presque 325 000 visiteurs¹.**

Notons que sur ce bassin, 89 % des clients de la location sont satisfaits de leur croisière, soit 2 points de moins que la moyenne nationale. À l'inverse, le taux de satisfaction chez les plaisanciers privés est plus élevé sur ce bassin (86 %) qu'au niveau national (81 %).

1. Source : ADT de l'Hérault, observatoire

Le bassin Ouest : la Mayenne, Redon et Dinan

Le bassin Ouest regroupe les régions Bretagne et Pays de la Loire. En 2018, ce bassin comptabilise **135 bateaux** contre 212 en 2003 et 163 en 2012. Ce bassin a connu ses plus belles années entre 1985 et 1995 quand il totalisait environ 300 bateaux. L'Anjou a ainsi perdu plus de 45 % de sa flotte depuis 2003. Ceci s'explique entre autres par le fait que **ce bassin n'est pas connecté au reste du réseau navigable et se trouve éloigné des principaux marchés émetteurs**

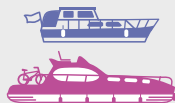
BASSIN OUEST CARACTÉRISTIQUES DE LA FLOTTE EN 2018

	Loueurs internationaux		Loueurs régionaux		TOTAL
	Flotte	% de la flotte totale du bassin	Flotte	% de la flotte totale du bassin	
Ouest	85	63 %	50	37 %	135
TOTAL FRANCE	1 274	79,5 %	329	20,5 %	1 603



COMPTAGES AUX ÉCLUSES Passages en 2018

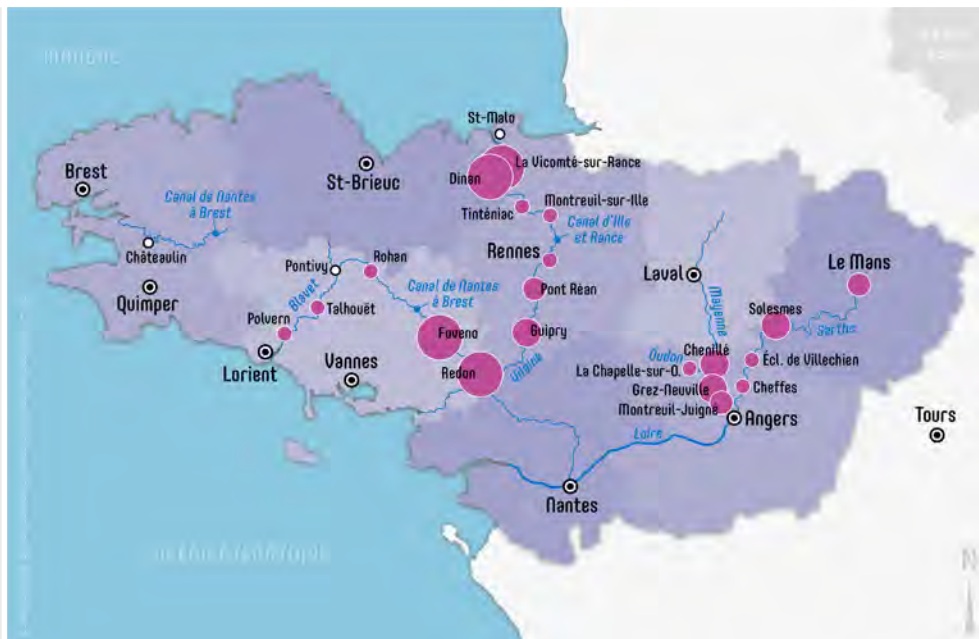
Plaisance privée et locative



Nombre de passages dans l'année
aux écluses de comptage :



ÉCHELLE DE 100 KILOMÈTRES



que sont l'Allemagne et la Suisse. Ainsi, malgré des politiques régionales favorables au développement du tourisme fluvial et en particulier de la location, beaucoup de loueurs de ce bassin ont fait faillite.

Cette baisse concerne principalement les loueurs régionaux qui ont soit cessé leur activité, soit été rachetés par des loueurs internationaux. En 2018, les loueurs régionaux ne représentent plus que 37 % de la flotte contre 61 % en 2012. Malgré tout, ce bassin reste celui sur lequel **les loueurs régionaux représentent la plus grande part de la flotte (37 %)** ; sur le bassin Aquitaine Occitanie, par exemple, les loueurs régionaux ne détiennent que 15 % de la flotte.

L'offre est regroupée autour de deux pôles que sont le canal de Nantes à Brest et le canal d'Ille-et-Rance, d'une part (**destination Bretagne**) et la Mayenne et la Sarthe, d'autre part (**destination Anjou**).

Parmi les itinéraires possibles, on peut mentionner :

- aller retour au départ de Redon en direction de Nantes ou Rennes
- aller retour Sablé-sur-Sarthe – Le Mans
- boucle au départ de Grez-Neuville vers Angers puis Château-Gontier

La baisse de l'offre de location sur ce bassin ces 25 dernières années a eu pour

conséquence une baisse très importante de la fréquentation aux écluses. Dans les années 1990, certaines écluses de la Mayenne enregistraient plus de 5 000 passages annuels par écluse dont environ 75 % grâce à la location de bateaux habitables ; en 2018 ce chiffre est descendu dans les 2 000-2 200 passages annuels, avec seulement 25 % de bateaux habitables de location.

En Maine-et-Loire, les passages aux écluses de la Sarthe et la Mayenne se répartissent plus ou moins à parts égales entre la plaisance privée et la plaisance locative².

La Loire, fleuve sauvage à grand gabarit, n'est pas navigable pour les plaisanciers non titulaires d'un permis de navigation en eaux intérieures.

L'exemple du bassin Anjou montre l'influence de la location de bateaux habitables sans permis sur la fréquentation d'un bassin de navigation, avec l'effet pervers que si cette filière diminue, c'est l'ensemble du bassin de navigation qui subit des baisses de retombées économiques.

Enfin, il faut noter que la Bretagne a une moyenne de location supérieure (environ 15 semaines par an) à l'Anjou (de l'ordre de 12 semaines par an) qui ferme la marche au niveau national en termes de semaines louées par bateau. ●

2. Source : analyse des statistiques de passages aux écluses fournies par le conseil départemental du Maine-et-Loire.





05



L'ÉCONOMIE
des opérateurs

05

L'ÉCONOMIE des opérateurs

Quatre indicateurs ont été retenus pour rendre compte de la situation économique des opérateurs de la filière¹ :

- Le chiffre d'affaires ;
- La structure des charges ;
- La valeur ajoutée ;
- Le nombre d'emplois.

Dans ce chapitre, les résultats du bassin Hauts-de-France ont été intégrés à ceux du bassin Grand Est. ●

1. Comme nous le verrons dans le chapitre suivant ces indicateurs sont souvent utilisés pour rendre compte du poids économiques d'un secteur d'activité ou d'un équipement.



© Damien Lachas



Le chiffre d'affaires des entreprises



46
MILLIONS
D'€ HT

■ Le chiffre d'affaires global des opérateurs de la filière au plan national et par bassin a été évalué à partir de ratios d'activité par bateau calculés par modélisation à partir des données disponibles sur le nombre de bateaux par entreprise¹ et leur chiffre d'affaires². L'estimation a distingué les deux types d'opérateurs : les structures internationales et les structures régionales, afin de tenir compte de leurs spécificités en termes de fonctionnement, d'activité et de résultats³.

Le chiffre d'affaires des compagnies de location de bateaux habitables est ainsi estimé à 46 millions d'euros HT.

Ce chiffre d'affaires comprend l'ensemble des dépenses réalisées par les plaisanciers auprès des entreprises : la location du bateau, le carburant ainsi que l'ensemble des autres prestations commercialisées par le loueur.

86 % de ce chiffre d'affaires est généré par les loueurs internationaux (soit près de 40 millions d'euros), 14 % par les loueurs régionaux (6,4 millions d'euros). Pour mémoire, les loueurs internationaux possèdent 80 % de la flotte.

LE CHIFFRE D'AFFAIRES DES ENTREPRISES

Types d'opérateurs	CA HT par bateau	CA global HT
Loueurs internationaux	31 100 €	39 494 000 €
Loueurs régionaux	19 570 €	6 416 000 €
TOTAL FRANCE	28 640 €	45 910 000 €

1. Sources : base nationale des entreprises et des bases de location actualisée dans le cadre de l'étude.

2. Sources : comptes annuels des entreprises et entretiens avec les responsables des structures.

3. Logique de calcul : $Y_t = \sum_{tk} (y_k \cdot B_{kt})$ avec Y = chiffre d'affaires ; B = nombre de bateaux ; y = chiffre d'affaires moyen par bateau ; k = type d'opérateurs (internationaux ; régionaux) ; t = territoire de référence (national, bassin). Compte tenu des données disponibles et de la présence des loueurs sur plusieurs bassins, le chiffre d'affaires moyen par bateau propre à chaque catégorie de loueurs (y_k) a été déterminé sur une base nationale.

La différence de chiffre d'affaires par bateau entre les loueurs régionaux et les loueurs internationaux peut s'expliquer par la combinaison de deux paramètres : les tarifs et le nombre de semaines louées par saison.

Chez les loueurs internationaux, les tarifs sont plus élevés. D'autre part, ces derniers représentent 85 % de la flotte sur le bassin Aquitaine Occitanie où le nombre de semaines louées par bateau par an est le plus élevé (environ

21 semaines), ce qui vient augmenter le chiffre d'affaires moyen par bateau des loueurs internationaux. À l'inverse, sur le bassin Ouest, les loueurs régionaux détiennent 37 % de la flotte et le nombre moyen de semaines louées par bateau est de l'ordre de 15 semaines. ●

Le chiffre d'affaires par bassin

La moitié du chiffre d'affaires de la filière est généré sur le bassin Aquitaine Occitanie, et environ 30 % en Centre Bourgogne-Franche-Comté. Les deux autres bassins Grand Est et Ouest totalisent environ 20 % du chiffre d'affaires (respectivement 13 et 8 %). ●

LE CHIFFRE D'AFFAIRES PAR BASSIN

Chiffres d'affaires HT	Loueurs internationaux	Loueurs régionaux	Ensemble des loueurs
Grand Est*	4 526 000 €	1 424 000 €	5 950 000 €
Centre Bourgogne-Franche-Comté	11 625 000 €	1 716 000 €	13 341 000 €
Aquitaine Occitanie	20 708 000 €	2 301 000 €	23 009 000 €
Ouest	2 635 000 €	975 000 €	3 610 000 €
TOTAL	39 494 000 €	6 416 000 €	45 910 000 €

*Incluant la base présente dans les Hauts-de-France (une base avec un bateau)

Chiffres d'affaires TTC	Loueurs internationaux	Loueurs régionaux	Ensemble des loueurs
Grand Est*	5 431 000 €	1 708 000 €	7 139 000 €
Centre Bourgogne-Franche-Comté	13 950 000 €	2 059 000 €	16 009 000 €
Aquitaine Occitanie	24 850 000 €	2 761 000 €	27 611 000 €
Ouest	3 162 000 €	1 170 000 €	4 332 000 €
TOTAL	47 393 000 €	7 698 000 €	55 091 000 €

*Incluant la base présente dans les Hauts-de-France (une base avec un bateau)





La structure des charges

- Compte tenu des sources d'information utilisées pour procéder aux évaluations, l'analyse de la ventilation des charges des entreprises a été adossée à la décomposition retenue pour l'établissement des comptes de résultats : achats de marchandises, achats de matières premières et autres approvisionnements, autres achats et charges externes, impôts, taxes et versements assimilés, salaires et traitements, charges sociales... Outre ces charges d'exploitation ont été retenues les dotations aux amortissements pour pouvoir prendre en compte la dimension investissements et deux composantes des retombées fiscales : la TVA et l'impôt sur les bénéfices des sociétés. L'estimation du montant des types de charges à l'échelle nationale a été réalisée à partir de données issues des comptes annuels des entreprises. Elle tient compte du poids relatif des deux catégories de loueurs¹.

NATURE DES DÉPENSES PAR POSTE

Postes de charges	Nature des charges
Achats de marchandises	Produits destinés à être revendus en l'état
Achats de matières premières et autres approvisionnements	Matières consommables, fournitures (entretien, fournitures de bureau...), petits équipements, combustibles, emballages...
Autres achats et charges externes	Services extérieurs, commissions, locations, assurances, transport, communication...
Investissements	Pris en compte par le biais des dotations aux amortissements
Rétributions nettes	Salaires nets versés aux salariés, revenus non commerciaux des gérants, dividendes distribués...
Charges sociales	Charges salariales et patronales des salariés, charges sociales de l'exploitant...
Impôts et taxes	Impôts sur les bénéfices, TVA, taxes locales...

1. Logique de calcul : $X = Y \cdot \sum_{ik} \alpha_k \cdot \frac{x_{ik}}{y_{ik}}$ avec X = poste de charges évalué, Y = chiffre d'affaires, k = type de loueurs (internationaux ; régionaux), α_k = part du chiffre d'affaires national généré par le type d'opérateurs k ; i = entreprise prise en compte dans l'analyse.



11,4
MILLIONS
D'EUROS
DE RECETTES
FISCALES
POUR L'ÉTAT

Avec un montant total d'environ 24 millions d'euros, les achats externes de produits et de services représentent un peu plus de 50 % du chiffre d'affaires (53 %).

La masse salariale mobilisée pour rétribuer les **590 emplois** que compte la filière constitue le deuxième grand poste de dépenses. Elle se monte à environ **14 millions d'euros**.

Elle se répartit entre les rétributions nettes (56 % de la masse salariale) et les charges sociales et patronales (44 %).

Elle représente **30,2 % du chiffre d'affaires**. En 2011, elle représentait 35 % du chiffre d'affaires. La baisse s'explique peut-être en partie par les réductions des charges sociales appliquées sur les bas salaires ces dernières années.

Ce taux moyen est voisin de celui observé dans l'ensemble des secteurs d'activité caractéristiques du tourisme : 29,5 %².

7 % du chiffre d'affaires est consacré aux amortissements et rend compte du poids des investissements. Pour mémoire, en 2012, l'observation des bilans des sociétés faisait apparaître que les dotations aux amortissements représentaient 7 à 10 % du chiffre d'affaires des opérateurs.

Entre la TVA et les autres impôts et taxes, les opérateurs de la filière génèrent 11,4 millions d'euros de recettes fiscales pour l'État et les collectivités. Avec les cotisations sociales et patronales, **le montant des charges fiscales et sociales se montent ainsi à près de 17,5 millions d'euros soit 32 % du chiffre d'affaires TTC.**

2. Ratio calculé à partir des données issues du Mémento du Tourisme 2018 de la DGE.

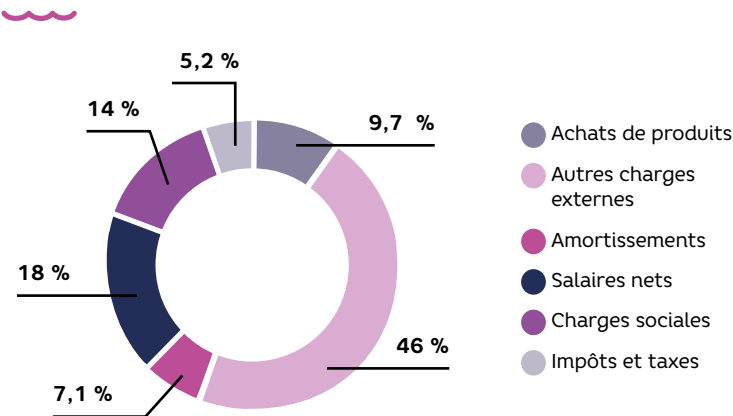
Hors TVA ces charges représentent 18 % du chiffre d'affaires soit un niveau conforme à celui observé dans les secteurs d'activité touristiques tels que l'hébergement, la restauration ou les activités sportives et récréatives. ●

VENTILATION DES DÉPENSES PAR TYPE

Ventilation du chiffre d'affaires hors taxes	Montants en €
Achats de produits (marchandises, matières premières)	4 178 000 €
Autres charges externes	19 925 000 €
Amortissements (investissements)	3 076 000 €
Salaires nets	7 805 000 €
Charges sociales	6 060 000 €
Impôts et taxes	2 250 000 €
Affectation des bénéfices (dividendes, réserves...)	2 617 000 €
TOTAL	45 911 000 €

TVA	Montants en €
TVA	9 182 000 €

RÉPARTITION DES DÉPENSES EN % DU CHIFFRE D'AFFAIRES HT (HORS AFFECTATION DES BÉNÉFICES)



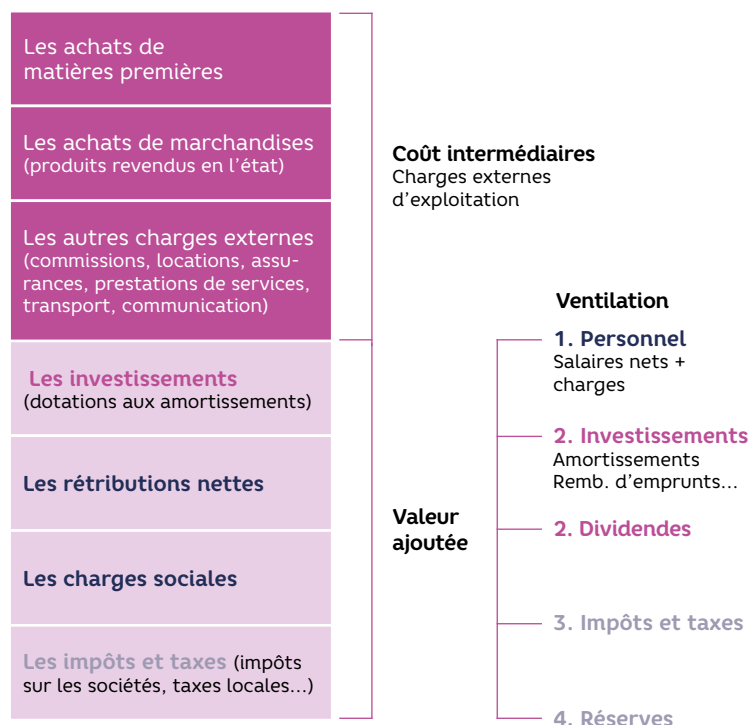
© VNF



La valeur ajoutée

- La valeur ajoutée est l'indicateur de prédilection utilisé pour rendre compte du niveau de création de valeur par les entreprises. Elle correspond à la différence entre le prix de vente d'un produit (ou d'un service) et les coûts intermédiaires occasionnés par sa production (achats de matières premières, biens et services...). Elle sert à payer les impôts et taxes et les facteurs de production : personnels (salaires et charges), investissements, rémunération des actionnaires... En économie, la valeur ajoutée sert de base au calcul du PIB. En reprenant le schéma présenté précédemment sur la structure des dépenses des entreprises, la valeur ajoutée peut être illustrée de la manière suivante :

$$VA = CA HT - \text{COÛTS INTERMÉDIAIRES}$$



La valeur ajoutée totale générée par les opérateurs de la filière est estimée à **21,8 millions d'euros**. Elle représente 47,5 % du chiffre d'affaires des entreprises. Ce taux est significativement supérieur à celui observé dans l'ensemble des industries touristiques : 39,6 %.

Cette valeur ajoutée par bassin se répartit de la manière suivante : d'où **une valeur ajoutée moyenne de 232 000 € par base** et 13 600 € par bateau. ●

VALEUR AJOUTÉE PAR BASSIN

Bassins de navigation	Valeur ajoutée
Grand Est*	2 821 000 €
Centre Bourgogne-Franche-Comté	6 338 000 €
Aquitaine Occitanie	10 938 000 €
Ouest	1 710 000 €
TOTAL	21 807 000 €

*Incluant l'unique base des Hauts-de-France



13 600 €
PAR BATEAU





L'emploi

- Le traitement des informations communiquées par les opérateurs et des données disponibles via les comptes annuels des entreprises a permis d'estimer le volume d'emplois généré par la filière de la location de bateaux habitables à partir de ratios de chiffres d'affaires/emplois. Les entretiens qualitatifs ont, en outre, permis de mieux identifier l'importance relative de l'emploi saisonnier dans les entreprises et ce, tant pour les loueurs internationaux que pour les structures régionales.

Il ressort de cette analyse un nombre total d'emplois à l'échelle nationale estimé à 587 postes, soit environ 600 emplois. **60 % de ces postes sont occupés dans le cadre d'emplois à l'année**, 40 % sont saisonniers. La proportion d'emplois permanents est plus élevée chez les loueurs internationaux : 62 % contre 51 % chez les loueurs régionaux.

Pour mémoire, en 2012, on comptabilisait des volumes d'emplois assez voisins : 362 permanents pour 276 saisonniers. Le nombre de saisonniers a baissé sur la période, pouvant s'expliquer par la baisse du nombre de contrats.



600
EMPLOIS

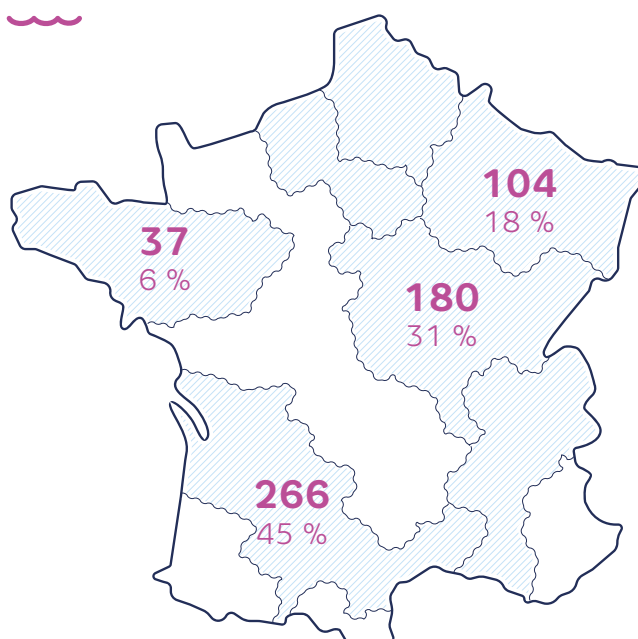


1 EMPLOI ETP
POUR
3,7 BATEAUX

	Loueurs internationaux	Loueurs régionaux	Ensemble
Chiffres d'affaires	39 494 000	6 415 500	45 909 500
Chiffres d'affaires / ETP	103 500	86 642	190 142
Nombre d'ETP	358	74	432
ETP permanents	310	48	358
ETP saisonniers	48	26	74
Nombre d'emplois	494	93	587
Emplois permanents	310	48	358
Emplois saisonniers	184	45	229

Ces 587 postes de travail représentent **432 emplois en équivalents temps pleins (ETP)**, soit 1 emploi ETP pour 3,7 bateaux, chiffre égal à celui de 2011. 358 correspondent aux emplois permanents, 74 à l'emploi saisonnier après la prise en compte du nombre moyen de mois travaillés en saison. ●

RÉPARTITION PAR BASSIN DU NOMBRE D'EMPLOIS (POSTES DE TRAVAIL)







06



LES RETOMBÉES économiques



LES RETOMBÉES économiques



Avant-propos : partis pris de méthode

- Le terme « retombées économiques » peut correspondre à des réalités très différentes selon la définition qui lui est donnée et les protocoles de calcul retenus. Nous allons ci-après préciser de manière assez détaillée les partis pris méthodologiques qui ont été privilégiés dans le cadre de cette étude afin de permettre une bonne compréhension de la nature des résultats présentés et de faciliter leur mise en perspective.

La mesure des retombées économiques d'une filière d'activité peut en effet être réalisée selon plusieurs méthodologies et à partir de multiples indicateurs. Ces orientations relèvent globalement de deux logiques :

- Une logique « descriptive » qui vise à rendre compte de la position de la filière, des niveaux d'activité, de richesses et d'emplois générés par les entreprises qui la composent. Le poids de la filière est alors estimé à partir d'indicateurs tels que le chiffre d'affaires cumulé des entreprises ou la valeur ajoutée générée (contribution au PIB national ou local). Le principal intérêt de cette approche est de fournir des données de cadrage permettant d'apprécier l'importance intrinsèque de la filière et de permettre de la situer par rapport à d'autres. Les éléments relevant de cette logique ont été présentés dans le chapitre précédent : chiffre d'affaires, valeur ajoutée, masse salariale, volume d'emplois...
- Une logique plus « contributive » qui vise à évaluer dans quelle mesure la présence de la filière d'activité profite aux agents économiques du terri-

toire retenu pour l'analyse. Il s'agit ici d'identifier et d'évaluer les retombées générées par l'activité des entreprises de la filière dans le tissu économique local. Dans le cadre de cette approche, la seule prise en compte du chiffre d'affaires ou de la valeur ajoutée générée par les entreprises du secteur trouve rapidement ses limites. Ces flux financiers ne profitent pas, en effet, intégralement aux acteurs du territoire du fait du recours à des agents économiques extérieurs (fournisseurs, prestataires de services, personnels...). Cette réalité présente dans l'ensemble des secteurs économiques l'est tout particulièrement dans le cas des filières fluviales du fait de la présence, dans certaines d'entre elles, d'une forte proportion d'opérateurs étrangers.

Dans le prolongement des études réalisées par VNF en 2012 et 2014, c'est cette deuxième approche qui consiste à évaluer la contribution de la présence des filières du tourisme fluvial à l'activité économique des territoires qui a été privilégiée. ●

SOURCES ET BÉNÉFICIAIRES DES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES

La première étape de la démarche d'évaluation a ainsi été d'identifier les agents économiques qui **contribuent** à ces retombées économiques et ceux qui en **bénéficient**. En d'autres termes,

les acteurs économiques à **l'origine** des dépenses sur le territoire directement liées à l'activité fluviale étudiée et ceux auprès desquels ces dépenses sont réalisées (les **destinataires**).

LES CONTRIBUTEURS

Deux catégories de contributeurs ont été retenues. En premier lieu les **entreprises** de location des bateaux habitables. Comme nous l'avons vu au chapitre précédent, dans le cadre de leur activité, elles effectuent des dépenses lorsqu'elles ont recours à leurs fournisseurs ou prestataires de services, procèdent à des investissements, rétribuent leurs personnels, s'acquittent de leurs impôts et taxes...

En second lieu **la clientèle** présentée en troisième partie. Elle loue les bateaux et génère des dépenses du fait de sa présence sur le territoire voire de séjours complémentaires avant ou après la navigation : dépenses de restauration, de loisirs, achats dans les commerces, consommations dans les cafés, dépenses dans les hébergements (lors des pré et post séjours)...

LES BÉNÉFICIAIRES

Les dépenses des opérateurs et des clientèles sont réalisées auprès de trois catégories de bénéficiaires :

- **Les entreprises** : fournisseurs et prestataires des entreprises de location de bateaux ; commerces, restaurants, cafés, structures de loisirs... dans lesquels les clientèles effectuent leurs dépenses ;
- **Les ménages** qui perçoivent les salaires et autres rétributions versés par les entreprises de la filière. Seules les rétributions nettes des charges sociales¹, qui contribuent réellement à l'augmentation du pouvoir d'achat des ménages, sont comptabilisées² ;
- **La collectivité** qui perçoit les charges fiscales et sociales des entreprises : TVA, impôt sur les sociétés, taxes locales, charges salariales et patronales... Les évaluations faites à une échelle nationale intègrent l'ensemble de ces charges. Celles réalisées à l'échelle des bassins ne prennent en compte que les taxes locales. À noter que deux postes importants n'y sont donc pas comptabilisés : la TVA, les charges sociales. ●

LES ÉLÉMENTS PRIS EN COMPTE

LES SOURCES DE RETOMBÉES

Dépenses réalisées auprès des acteurs du territoire par :

1 LES LOUEURS

Achats, investissements, prestations de services, salaires nets versés aux salariés, impôts et taxes, charges sociales...

2 LES PLAISANCIERS

Location du bateau, frais portuaires, transports terrestres, locaux, restauration, cafés, commerces, activités de loisirs...

LES BÉNÉFICIAIRES

Acteurs économiques auprès desquels les dépenses sont effectuées :

1 LES ENTREPRISES

Achats de biens et services
> Chiffre d'affaires

2 LES INDIVIDUS (ménages)

Salaires, dividendes et autres rétributions
> Pouvoir d'achat

3 LA COLLECTIVITÉ

État, collectivités locales...
> Ressources fiscales

RÉCAPITULATION DES DÉPENSES DES ENTREPRISES PRISES EN COMPTE PAR CATÉGORIE D'AGENTS ÉCONOMIQUES

Postes de charges	Nature des charges	Agents économiques bénéficiaires
Achats de marchandises	Produits destinés à être revendus en l'état	Entreprises
Achats de matières premières et autres approvisionnements	Matières consommables, fournitures (produits d'entretien, fournitures de bureau...), petits équipements, combustibles, emballages...	
Autres achats et charges externes	Services extérieurs, commissions, locations, assurances, transport, communication...	
Investissements	Les investissements sont pris en compte par le biais des dotations aux amortissements	
Rétributions nettes	Salaires nets versés aux salariés, revenus non commerciaux des gérants, dividendes distribués...	Ménages
Charges sociales	Charges salariales et patronales des salariés, charges sociales de l'exploitant...	Collectivité (État, régions, départements...)
Impôts et taxes	Impôts sur les bénéfices, TVA, taxes locales...	

1. La logique de l'évaluation n'étant pas comptable mais économique, certains aménagements ont été effectués afin d'être en mesure de répartir les dépenses des entreprises par grande catégorie d'acteurs économiques. La masse salariale a notamment été scindée en ces deux composantes : les rétributions nettes et les charges sociales.

2. Les effets secondaires résultant de la réinjection d'une partie de ces revenus sur le territoire du fait de la consommation des ménages (effet induit) ne sont pas pris en compte dans l'étude.

DEUX CONCEPTIONS DES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES



LE POIDS ÉCONOMIQUE

Ressources liées à la présence
de l'activité perçues par
les acteurs économiques
du territoire

Logique retenue lors
des précédentes études (2012-2014)



L'IMPACT ÉCONOMIQUE

Supplément de ressources
pour les acteurs locaux généré
par la présence de l'activité

Méthodologie conforme
aux spécifications du guide DGE
sur la mesure de l'impact économique
La mesure de l'impact économique
d'un événement touristique



UNE DOUBLE ÉVALUATION : POIDS ET IMPACT ÉCONOMIQUE

Dans le cadre de cette approche contributive, deux formes de retombées économiques de l'activité location de bateaux habitables ont été évaluées.

La première, en ligne directe avec ce qui a été présenté précédemment, consiste à mesurer le montant global de dépenses réalisées par les opérateurs et les clientèles sur le territoire retenu. Dans les résultats ci-après ce type de retombées sera qualifié de **poids économique**¹.

La seconde évaluation se polarise sur le supplément de ressources générées par la présence de l'activité, en d'autres termes, le niveau de ressources dont n'aurait pas bénéficié le territoire en l'absence de cette activité. Elle correspond à la notion d'**impact économique**.

Par rapport aux retombées précédentes ne seront pas prises en compte notamment les dépenses des plaisanciers résidant sur le périmètre retenu (les Français pour une analyse à l'échelle nationale, l'habitant du bassin pour une analyse locale) ni les retombées opérateurs générées à partir du chiffre d'affaires provenant de ces clientèles locales.

Cette évaluation de type « injection-fuite » repose sur les spécifications du guide DGE sur la mesure des impacts économiques qui préconise de ne prendre en compte lors des évaluations que les flux financiers (1) de court terme² (2) attribuables à l'activité³ et (3) qui impliquent un acteur du territoire et un acteur extérieur⁴.

Les relations économiques entre les acteurs extérieurs au territoire ne sont donc pas retenues (car neutres pour le territoire) de même que les échanges entre les acteurs du territoire. Si l'on prend l'exemple des retombées clientèles, les dépenses faites par les clients résidant sur un territoire auprès des entreprises de location de ce même territoire ne sont pas considérées comme une injection de ressources nouvelles mais comme un transfert de ressources d'un acteur du territoire à un autre. Seules les dépenses des clients venant de l'extérieur du territoire auprès des entreprises locales constituent ainsi de « l'argent neuf » pour l'économie locale.

Les évaluations en termes d'**impact économique** mesurent ainsi **le supplément net de ressources** injecté sur le territoire du fait de la présence de l'activité.

Nous procéderons ci-après, pour chacune des deux sources de retombées (opérateurs et visiteurs), aux évaluations en termes de poids et d'impact économique. ●

1. Il est parfois appelé "retombées économiques" dans certaines études.

Nous privilégierons le terme "poids économique" pour rester en cohérence avec les études filières déjà réalisées.

2. Essentiellement les dépenses de consommation des ménages et les charges d'exploitation des entreprises.

3. Dépenses qui n'auraient pas été faites en l'absence de l'activité.

4. Cf. Guide DGE sur la mesure de l'impact économique : https://archives.entreprises.gouv.fr/2012/www.tourisme.gouv.fr/stat_etudes/etudes/entreprises/mesure-impact-economique-evenement-touristique.pdf. Le guide DGE porte spécifiquement sur les événements touristiques. Il précise les principes méthodologiques de l'évaluation des impacts économiques qui s'appliquent également aux équipements et filières d'activité (évaluation de court terme centrée sur la mesure de l'impact de dépense, respect des principes « injection-fuite », attribution des flux...).



Le poids économique généré par les opérateurs

- La mesure du poids économique généré par les opérateurs a été effectuée en plusieurs étapes : (1) l'estimation du chiffre d'affaires global des opérateurs (cf. chapitre précédent), (2) l'évaluation des dépenses des entreprises par type (décomposition par type de charges) et (3) la ventilation des différents types de dépenses aux trois niveaux géographiques qui sont : le bassin de navigation (pour la mesure des retombées à l'échelle des bassins), la France (pour la mesure des retombées à l'échelle nationale) et l'international⁵. ●

LA VENTILATION DES DÉPENSES PAR TYPE D'AGENTS ÉCONOMIQUES

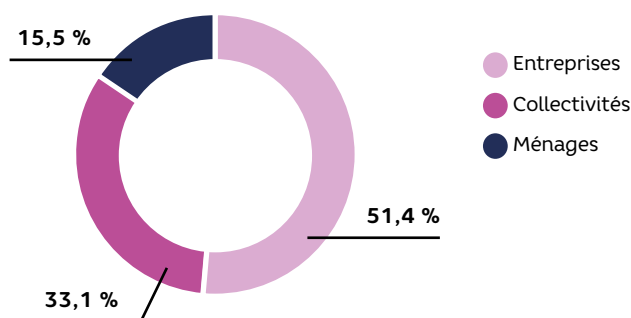
La première catégorie d'agents économiques auprès desquels les opérateurs effectuent leurs dépenses sont les entreprises (relations clients-fournisseurs). **Le montant global de ces dépenses, évaluées à 27,2 millions d'euros HT** représente globalement la moitié des dépenses des entreprises (51 %).

Deuxième catégorie d'agents économiques bénéficiaires : l'État et les collectivités au travers des charges sociales, de la TVA et des impôts et taxes : 17,5 millions d'euros.

Enfin les ménages sont destinataires de 15 % des dépenses du fait essentiellement des rétributions nettes versées aux personnels et responsables : 8,2 millions d'euros. ●

VENTILATION DES DÉPENSES PAR CATÉGORIE D'AGENTS ÉCONOMIQUES

Dépenses et versements des opérateurs	Montants
Recours aux entreprises (fournisseurs, prestataires, assurances...)	27 178 000 €
Dépenses fiscales et sociales (dont TVA et impôts sur les sociétés)	17 492 000 €
Versements auprès des ménages (salaires, dividendes...)	8 197 000 €
TOTAL	52 867 000 €



5. Logique de l'évaluation : $PO_t = \sum_{jt} (Y_t \cdot d_j \cdot l_{jt})$ avec PO_t = poids économique des opérateurs à l'échelle du territoire t ; Y = chiffre d'affaires des opérateurs de la filière ; d = taux moyen de dépenses (en % du chiffre d'affaires) ; l = proportion de dépenses effectuées sur le territoire d'analyse ; t = territoire d'analyse ; j = poste de dépenses. Les logiques d'évaluation du chiffre d'affaires et du montant des différentes charges ont été présentées dans le chapitre précédent.



LE POIDS ÉCONOMIQUE « OPÉRATEURS » PAR BASSIN

- Nous l'avons vu, le poids économique généré par les opérateurs de la filière correspond aux dépenses qu'ils ont réellement effectuées auprès des agents économiques du territoire retenu en référence : la France pour une analyse au plan national, le bassin pour une analyse au plan territorial¹. Par type de charges, cette localisation des dépenses a été effectuée selon les bases suivantes² :

1. Nous rappelons que le bassin est l'unité géographique retenue pour les analyses sur le plan local.
2. Cette localisation des dépenses (charges externes, investissements et frais de personnel) a été effectuée sur la base des informations collectées lors des entretiens avec les acteurs de la filière : proportion des dépenses effectuées sur le bassin de navigation, dans le reste de la France et à l'étranger. La répartition des rétributions nettes a été basée sur la localisation des personnels (proportion résidant dans le bassin, dans le reste de la France et travailleurs étrangers).

Postes	Poids économique à l'échelle nationale	Poids économique à l'échelle des bassins
Les achats de matières premières	Dépenses réalisées en France	Dépenses réalisées dans les bassins
Les achats de marchandises (produits revenus en l'état)	Dépenses réalisées en France	Dépenses réalisées dans les bassins
Les autres charges externes (commissions, locations, assurances, prestations de service, transport, communication...)	Dépenses réalisées en France	Dépenses réalisées dans les bassins
Les investissements (dotations aux amortissements)	Dépenses réalisées en France	Dépenses réalisées dans les bassins
Les rétributions nettes	Rétribution des personnels résidant en France	Rétribution des personnels résidant sur le bassin
Les charges sociales	Ensemble des dépenses	Aucune dépense
Impôts et taxes (impôt sur les sociétés, TVA, taxes locales...)	Ensemble des versements (dont TVA)	Taxes locales



© Hello!aroux

Les retombées économiques générées par les opérateurs sont estimées à 50 millions d'euros au plan national et 14,3 millions d'euros à l'échelle des bassins (cumul des retombées générées dans les différents bassins).

Soit une moyenne par base au niveau des bassins de 152 000 € HT et de 530 000 € TTC au niveau national.

Les entreprises ont recours à des acteurs économiques étrangers (fournisseurs, prestataires ou personnels) à hauteur de 3 millions d'euros (soit environ 5 % de leurs dépenses).

La diminution des retombées lorsque l'on passe du stade national au stade territorial provient principalement de la non-affectation à l'échelle locale de ressources fiscales et sociales telles que la TVA ou les charges sur les salaires (16,7 millions d'euros) et du recours par les entreprises à des fournisseurs basés dans d'autres régions de France (également 16,7 millions d'euros).

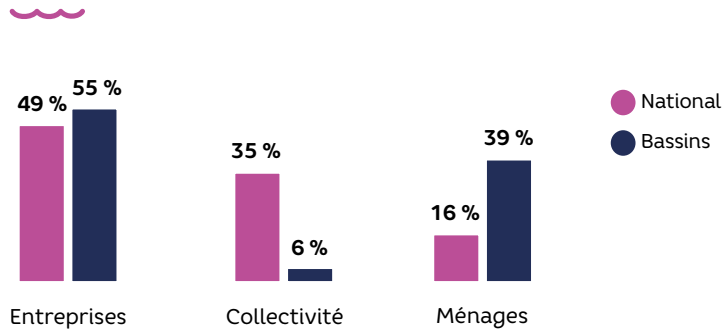
Dépenses et versements des opérateurs	National	Bassins
Recours aux entreprises (fournisseurs, prestataires, assurances...)	24 667 000 €	7 924 000 €
Dépenses fiscales et sociales (dont TVA et impôts sur les sociétés)	17 492 000 €	803 000 €
Versements auprès des ménages (salaires, dividendes...)	7 728 000 €	5 542 000 €
TOTAL	49 887 000 €	14 269 000 €

À l'échelle nationale, **les retombées bénéficient en premier lieu aux entreprises** (près de la moitié des dépenses des opérateurs) **puis à l'État et aux collectivités** (35 %). Les ménages sont eux destinataires de 16 % de la dépense. À l'échelle des bassins, les entreprises restent les premières bénéficiaires des retombées économiques liées à l'activité des opérateurs (55 % des dépenses). Cette dernière génère ainsi près de 8 millions d'euros HT d'activité dans les entreprises locales. Deuxièmes bénéficiaires : les ménages avec un montant global de rétributions nettes estimé à environ 5,5 millions d'euros (soit près de 40 % de la dépense locale des entreprises).

La ventilation du poids économique local par bassin rejoint globalement celle du chiffre d'affaires.

Le bassin Aquitaine Occitanie enregistre les plus forts volumes de retombées : 7,2 millions d'euros (soit 50 % de l'ensemble des dépenses enregistrées à l'échelle des territoires) suivi du bassin Centre Bourgogne-Franche-Comté : 4,1 millions d'euros (30 %). ●

LE POIDS ÉCONOMIQUE « OPÉRATEURS » PAR ZONE



POIDS ÉCONOMIQUE PAR BASSIN

Poids « opérateurs » à l'échelle des bassins	Montants HT	Nombre de bateaux
Grand Est*	1 849 000 €	219
Centre Bourgogne-Franche-Comté	4 147 000 €	463
Aquitaine Occitanie	7 151 000 €	786
Ouest	1 122 000 €	135
TOTAL	14 269 000 €	1 603

*Incluant l'unique base des Hauts-de-France





Les retombées économiques générées par la clientèle

POSTES DE DÉPENSES RETENUS ET PRINCIPES DE L'ÉVALUATION

■ Pour des raisons méthodologiques dans le cadre de cette évaluation la dépense des plaisanciers¹ a été structurée en quatre catégories :

1. La dépense auprès des opérateurs : elle comprend le coût de la location du bateau et celui des autres prestations commercialisées par le loueur : forfait nettoyage du bateau, forfait animal, forfait rapatriement du véhicule, parking voiture, carburant et prestations diverses réglées au loueur (ex. linge de lit, canne à pêche...).

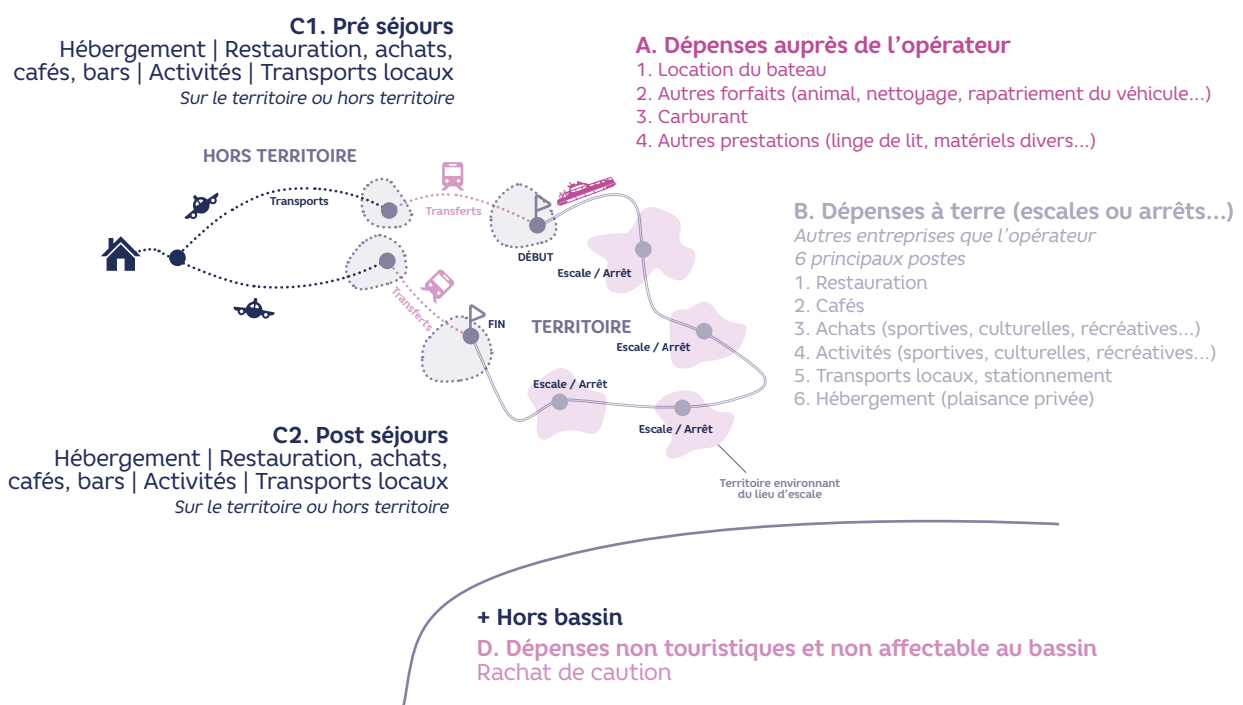
2. Les dépenses réalisées durant la navigation (du début à la fin de la navigation). Entre dans cette catégorie l'ensemble des dépenses réalisées sur site pendant la pratique fluviale : dépenses portuaires, achats dans les commerces (souvenirs, produits alimentaires, presse...), loisirs et activités, restaurants, cafés, transports locaux... Le détail des postes de consommation retenus est présenté dans la partie sur les clientèles. Elles ont été regroupées sous la mention « dépenses touristiques pendant la navigation » dans les tableaux de résultats compte tenu de leur très forte dominante touristique.

3. Les dépenses touristiques réalisées avant et après la navigation. Il s'agit globalement des pré et post séjours puisque les dépenses avant et après navigation réalisées le jour et le départ de la croisière sont comptées dans les dépenses sur site (point 2). Ces pré et post séjours génèrent des dépenses touristiques sur les territoires : hébergement, restauration, commerces, activités...

4. Les dépenses liées à la pratique fluviale mais non touristiques et non affectables par bassin. Dans le cas de la location de bateaux habitables, il s'agit des rachats de cautions (dépenses effectuées auprès des compagnies d'assurances).

1. Le détail des dépenses des clients par type de dépense est présenté au chapitre 3.

LES 4 CATÉGORIES DE DÉPENSES DES PLAISANCIERS



La dépense auprès des opérateurs a été isolée et ne sera pas comptabilisée au titre des retombées « clientèles » car elle correspond au chiffre d'affaires des loueurs, montant déjà pris en compte dans la mesure des retombées « opérateurs ».

L'ensemble des trois autres postes de dépenses ont été pris en compte dans la mesure des retombées clientèles à l'échelle nationale. Seules les catégories 2 et 3 ont été comptabilisées au titre des retombées sur les bassins.

Précision importante : seules les dépenses des clientèles en lien avec la navigation ont été comptabilisées au titre des retombées économiques. Les dépenses réalisées sur site hors du cadre de la navigation (comme les achats, les repas au restaurant ou les consommations dans les cafés qui auraient été effectués même sans la sortie fluviale) de même que celles effectuées lors de séjours avant ou après la navigation non liés à l'activité de plaisance n'ont pas été prises en compte. ●

LA DÉPENSE TOTALE DES CLIENTÈLES

Le total des dépenses effectuées par les clientèles s'élève à 116 millions d'euros TTC, soit 100 millions d'euros HT.

Cette évaluation repose sur l'application de ratios de dépenses au nombre total de plaisanciers enregistrés dans les bassins et au plan national.

Sur la base de 27 800 contrats, on estime ainsi que la filière location représente 130 000 plaisanciers et 875 000 journées de plaisanciers. La répartition par bassin est la suivante :

	Contrats		Nb moyen de plaisanciers	Plaisanciers		Durée moyenne	Journées de plaisanciers	
Grand Est	3 600	13 %	5,4	19 300	15 %	6,4	123 400	14 %
Centre Bourgogne F.-C.	8 100	30 %	4,6	37 800	29 %	6,5	245 800	28 %
Aquitaine et Occitanie	14 000	50 %	4,5	63 000	48 %	6,9	434 400	50 %
Ouest	2 100	7 %	5	10 300	8 %	6,4	69 800	8 %
TOTAL	27 800	100 %	4,7	130 400	100 %	6,7	873 400	100 %

Près de la moitié de la dépense globale est effectuée auprès des opérateurs (47 %).

Les dépenses hors opérateurs représentent quant à elles 61 millions d'euros TTC dont 57 millions d'euros réalisés sur les bassins.

Les plaisanciers ont ainsi approximativement le même niveau de dépenses auprès des entreprises de location de bateaux et auprès des autres entreprises situées dans les bassins de navigation (restaurants, cafés, commerces...).

Chaque contrat de location se traduit par 2 193 € TTC de dépenses hors opérateurs.

Près de 90 % de ces dépenses touristiques sont réalisées sur site, durant la navigation : 50,5 millions d'euros TTC.

11 % relèvent des pré et post séjours : 6,5 millions d'euros TTC. ●

DÉPENSES DES CLIENTÈLES TTC

	Total France	Non affectables aux bassins	Affectables aux bassins
1. Dépenses auprès des opérateurs (chiffres d'affaires opérateurs)	55 091 000 €	—	55 091 000 €
2. Dépenses touristiques pendant la navigation	50 453 000 €	—	50 453 000 €
3. Dépenses touristiques avant/après navigation (pré/post séjours)	6 517 000 €	—	6 517 000 €
4. Dépenses non touristiques et non affectables par bassin	4 045 000 €	4 045 000 €	—
TOTAL DÉPENSES (1 À 4)	116 106 000 €	4 045 000 €	112 061 000 €
TOTAL HORS DÉPENSES AUPRÈS DES OPÉRATEURS (2 À 4)	61 015 000 €	4 045 000 €	56 970 000 €

DÉPENSES DES CLIENTÈLES HT

	Total France	Non affectables aux bassins	Affectables aux bassins
1. Dépenses auprès des opérateurs (chiffres d'affaires opérateurs)	45 911 000 €	—	45 911 000 €
2. Dépenses touristiques pendant la navigation	45 449 000 €	—	45 449 000 €
3. Dépenses touristiques avant/après navigation (pré/post séjours)	5 782 000 €	—	5 782 000 €
4. Dépenses non touristiques et non affectables par bassin	3 371 000 €	3 371 000 €	—
TOTAL DÉPENSES (1 À 4)	100 513 000 €	3 371 000 €	97 143 000 €
TOTAL HORS DÉPENSES AUPRÈS DES OPÉRATEURS (2 À 4)	54 602 000 €	3 371 000 €	51 232 000 €

Pour un détail des postes de dépenses cf. chapitre 3

RÉPARTITION PAR BASSIN DES DÉPENSES HT

	Grand Est*	Centre Bourg.- Franche-C.	Aquitaine Occitanie	Ouest
1. Dépenses auprès des opérateurs (chiffres d'affaires opérateurs)	5 950 000 €	13 341 000 €	23 009 000 €	3 610 000 €
2. Dépenses touristiques pendant la navigation	6 059 000 €	12 593 000 €	23 425 000 €	3 373 000 €
3. Dépenses touristiques avant/après navigation (pré/post séjours)	835 000 €	1 160 000 €	3 539 000 €	248 000 €
4. Dépenses non touristiques et non affectables par bassin	—	—	—	—
TOTAL DÉPENSES (1 À 4)	12 813 000 €	27 094 000 €	49 973 000 €	7 231 000 €
TOTAL HORS DÉPENSES AUPRÈS DES OPÉRATEURS (2 À 4)	6 894 000 €	13 753 000 €	26 964 000 €	3 621 000 €

*Incluant l'unique base des Hauts-de-France

LE POIDS ÉCONOMIQUE GÉNÉRÉ PAR LES CLIENTÈLES

Sur le plan national, **le poids économique de la filière des bateaux habitables se monte ainsi à 61 millions d'euros TTC¹**. L'essentiel de ces retombées (83 %) découle de la dépense des plaisanciers durant leur navigation : 50,4 millions d'euros.

À l'échelle des bassins, les retombées sont évaluées à 51 millions d'euros HT.

Le différentiel avec le niveau national résulte d'une part de la TVA (pour 5,7 millions d'euros) et d'autre part des rachats de cautions, montant non affectable par bassin (4 millions d'euros).

Poids économique généré à l'échelle des bassins (cumul des retombées par bassin). ●

1. Logique de calcul : $PC_t = \sum_{tp} (N_t \cdot \alpha_c \cdot d_{tp})$ avec
PCT = poids économique généré par la clientèle sur le territoire t ; N = nombre de clients ; d = dépense moyenne par client ; α = taux d'attribution de la dépense à la pratique fluviale ; t = territoire d'analyse ; c = catégorie de dépenses (pendant la navigation ; pré séjour ; post séjour) ; p = postes de dépenses par catégorie (restauration, commerces...)

POIDS ÉCONOMIQUE GÉNÉRÉ À L'ÉCHELLE NATIONALE PAR LES CLIENTÈLES

	Total France
1. Dépenses auprès des opérateurs (chiffres d'affaires opérateurs)	Déjà prises en compte*
2. Dépenses touristiques pendant la navigation	50 453 000 €
3. Dépenses touristiques avant/après navigation (pré/post séjours)	6 517 000 €
4. Dépenses non touristiques et non affectables par bassin	4 045 000 €
TOTAL HORS DÉPENSES AUPRÈS DES OPÉRATEURS (2 À 4)	61 015 000 €

POIDS ÉCONOMIQUE GÉNÉRÉ À L'ÉCHELLE DES BASSINS (CUMUL DES RETOMBÉES PAR BASSIN)

	Total France
1. Dépenses auprès des opérateurs (chiffres d'affaires opérateurs)	Déjà prises en compte*
2. Dépenses touristiques pendant la navigation	45 449 000 €
3. Dépenses touristiques avant/après navigation (pré/post séjours)	5 782 000 €
4. Dépenses non touristiques et non affectables par bassin	—
TOTAL HORS DÉPENSES AUPRÈS DES OPÉRATEURS (2 À 4)	51 231 000 €

*Rappel : les dépenses auprès des opérateurs correspondent au chiffre d'affaires des entreprises à partir duquel ces dernières effectuent leurs dépenses auprès des différents agents économiques. Elles ont donc déjà été prises en compte au titre des retombées générées par les entreprises, cf. début du chapitre.

POIDS ÉCONOMIQUE GÉNÉRÉ PAR LES CLIENTÈLES PAR BASSIN

	Montant HT	Montant HT par bateau
Grand Est*	6 893 000 €	31 500 €
Centre Bourgogne-Franche-Comté	13 753 000 €	39 700 €
Aquitaine et Occitanie	26 964 000 €	34 300 €
Ouest	3 621 000 €	26 800 €
TOTAL	51 231 000 €	132 300 €

*Incluant l'unique base des Hauts-de-France



50 M€
DÉPENSÉS
PENDANT LA
NAVIGATION
PAR LES
PLAISANCIERS

Poids économique global : clientèles et opérateurs

POIDS ÉCONOMIQUE AU NIVEAU NATIONAL

Sur le plan national le **poids économique global de la filière location de bateaux habitables est évalué à 111 millions d'euros TTC**. 45 % de ce poids économique est généré par la dépense des entreprises, 55 % par celle des clientèles. En 2012, le poids économique des opérateurs de la filière était estimé à

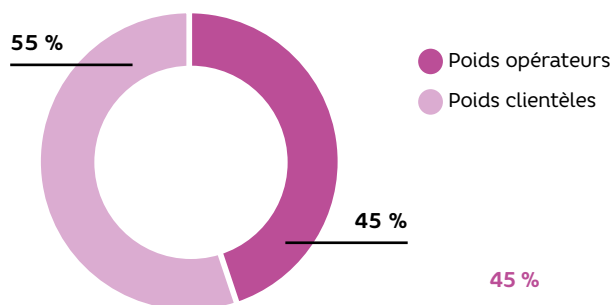
55,6 millions d'euros et les dépenses touristiques des clients au cours de la navigation s'élevaient à 26,4 millions d'euros TTC, dépenses auxquelles s'ajoutaient celles effectuées lors des pré et post séjours pour un total de 20,8 millions d'euros.

Ces 55 % se répartissent en trois catégories :

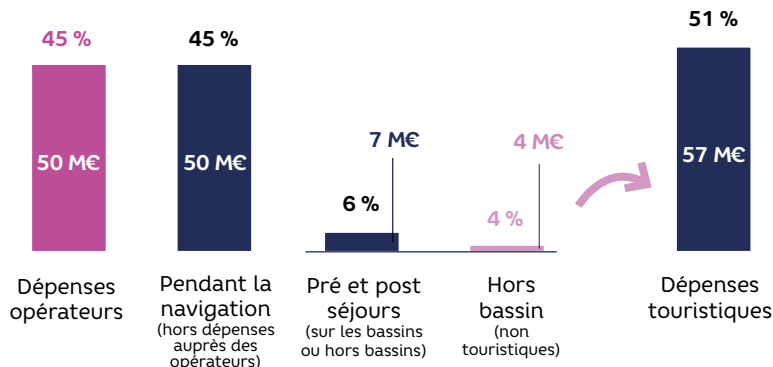
- Les dépenses touristiques réalisées en cours de navigation (achats dans les commerces, les restaurants, les cafés...) : 45 %
- Les dépenses générées par les pré et post séjours effectués sur le bassin (hébergements, restauration, transports sur site, activités...) : 6 %
- Les dépenses non touristiques et non attribuables à un bassin (rachats de caution) : 4 %

POIDS ÉCONOMIQUE AU NIVEAU NATIONAL

	Montants
Poids généré par les opérateurs	49 887 000 €
Poids généré par les clientèles	61 016 000 €
TOTAL	110 903 000 €



Au total, plus de la moitié du poids global de la filière à l'échelle nationale (57 millions d'euros) découle de la dépense touristique des clientèles : 50 millions d'euros durant la navigation et 7 millions d'euros lors des pré et post séjours réalisés en France. ●

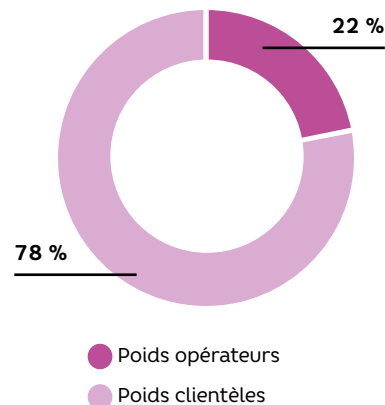


POIDS ÉCONOMIQUE À L'ÉCHELLE DES BASSINS

Le poids économique de la filière à l'échelle des bassins est quant à lui de 65,5 millions d'euros.

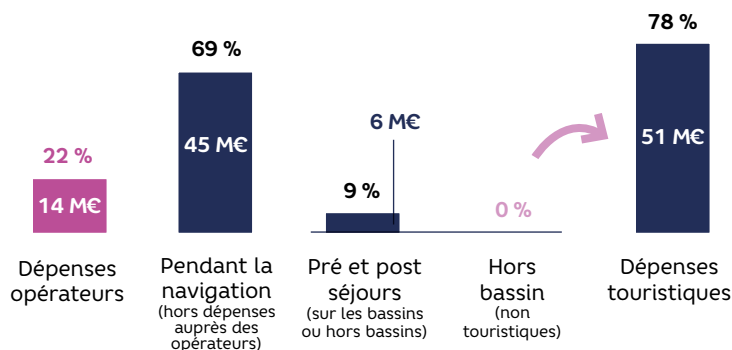
Il provient essentiellement de la dépense des visiteurs, principalement les dépenses touristiques en cours de navigation ou dans le cadre des pré et post séjours (78 %).

	Montants
Poids généré par les opérateurs	14 270 000 €
Poids généré par les clientèles	51 231 000 €
TOTAL	65 501 000 €



Les fuites relatives aux dépenses des opérateurs résultent principalement des charges sociales et de la fiscalité qui échappent au territoire¹ (TVA et impôts sur les bénéfices) mais aussi du recours, par les entreprises de la filière, aux entreprises et personnels extérieurs.

1. Dans le cadre de cette approche de court terme, les retours vers les territoires sous ses diverses formes d'une part des charges fiscales et sociales versées au plan national (prestations sociales, dotations de l'État...) ne sont pas pris en compte.



POIDS À L'ÉCHELLE DES BASSINS

	Poids opérateurs	Poids clientèles	Total
Grand Est*	1 850 000 €	6 893 000 €	8 743 000 €
Centre Bourgogne-Franche-Comté	4 147 000 €	13 753 000 €	17 899 000 €
Aquitaine et Occitanie	7 151 000 €	26 964 000 €	34 115 000 €
Ouest	1 122 000 €	3 621 000 €	4 743 000 €
TOTAL	14 269 000 €	51 231 000 €	65 501 000 €

*Incluant l'unique base des Hauts-de-France



© Damien Lachas

52 % de ces retombées locales, soit environ 34 millions d'euros, sont générées en Aquitaine et Occitanie, 27 % dans le bassin Centre Bourgogne-Franche-Comté (18 millions d'euros).

Les deux autres bassins captent 20 % des retombées locales : le bassin Grand Est (13 % avec 8,7 millions d'euros) et le bassin Ouest (7 %, 4,7 millions d'euros). ●



© Damien Lachas



L'IMPACT ÉCONOMIQUE SUR LES TERRITOIRES

■ La mesure en termes d'impact économique aboutit à une évaluation plus restrictive des retombées économiques car elle ne prend en compte que les montants financiers qui n'auraient pas été injectés sur le territoire en l'absence de l'activité. Comme nous l'avons vu précédemment, les dépenses des clientèles résidant sur le territoire ne sont donc pas comptabilisées car elles ne constituent pas de nouvelles injections de ressources¹.

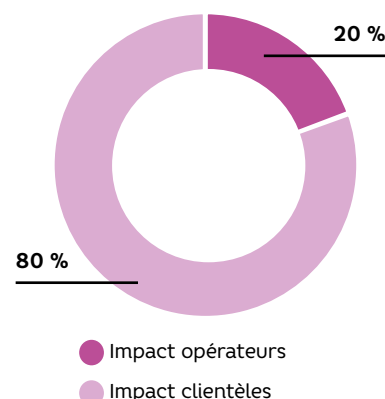
L'impact économique à l'échelle des bassins est ainsi estimé à 52,6 millions d'euros HT.

20 % sont générés par la dépense des opérateurs. Ces 10,2 millions d'euros correspondent ainsi aux dépenses effectuées localement par les entreprises de la filière auprès des acteurs économiques locaux à partir du chiffre d'affaires généré par les clientèles provenant de l'extérieur du bassin.

1. Lors de la mesure de l'impact économique, à l'échelle d'un bassin, les dépenses des clients résidant sur le bassin ne sont pas prises en compte, à l'échelle nationale, seules les dépenses des visiteurs étrangers sont comptabilisées. La valeur retenue ici pour rendre compte de l'impact économique de l'activité sur les territoires est la somme des impacts générés dans les différents bassins de navigation.

IMPACT ÉCONOMIQUE À L'ÉCHELLE DES BASSINS

	Montants
Poids généré par les opérateurs	10 228 000 €
Poids généré par les clientèles	42 380 000 €
TOTAL	52 607 000 €



L'essentiel de l'impact économique provient donc de la dépense touristique locale des clientèles² : 42,3 millions d'euros, soit 80 % de l'impact global.

La prise en compte des informations sur la provenance des visiteurs et l'attribution des dépenses a permis une évaluation de cet impact économique bassin par bassin. ●

2. Rappel : seules sont prises en compte les dépenses touristiques des visiteurs attribuées à la plaisance fluviale, c'est-à-dire celles que les plaisanciers n'auraient pas effectuées en l'absence de l'activité : dépenses en cours de navigation, pré et post séjours attribués à la navigation, autres dépenses sur site conditionnées par la pratique fluviale.

IMPACT ÉCONOMIQUE PAR BASSIN

	Impact opérateurs	Impact clientèles	Total
Grand Est*	1 565 000 €	6 542 000 €	8 108 000 €
Centre Bourgogne-Franche-Comté	2 943 000 €	11 396 000 €	14 339 000 €
Aquitaine et Occitanie	4 877 000 €	21 386 000 €	26 264 000 €
Ouest	842 000 €	3 056 000 €	3 897 000 €
TOTAL	10 228 000 €	42 380 000 €	52 607 000 €

*Incluant l'unique base des Hauts-de-France

DE LA DÉPENSE GLOBALE À L'IMPACT ÉCONOMIQUE SUR LES BASSINS

Le schéma suivant récapitule les niveaux de retombées et d'impact produits par les différents types d'évaluation.

La somme de la dépense TTC des opérateurs d'une part et de l'ensemble des clientèles d'autre part conduit à l'évaluation du niveau maximal de retombées pouvant être capté par le territoire, soit 114 millions d'euros. Ce montant prend en compte l'ensemble des dépenses touristiques des clientèles (hors loueurs) et, sans distinction, celles réalisées en France et à l'étranger par les opérateurs. Le retrait des montants dépensés par les opérateurs à l'étranger permet d'obtenir **une évaluation du poids économique de la filière au plan national (111 millions d'euros)**. Il comprend la dépense des opérateurs en France ainsi que l'ensemble de la dépense hors opérateurs de la clientèle.

Une analyse en termes de poids économique à l'échelle des bassins restreint le niveau de retombées aux seules dépenses réalisées localement, dans le tissu économique des bassins. Les dépenses hors bassins ne sont donc plus comp-

tabilisées. **Les retombées économiques globales, tous bassins confondus, sont alors estimées à 65,5 millions d'euros.**

Nous l'avons vu, la principale diminution provient de la non-prise en compte des charges sociales et fiscales relevant du national (TVA, charges sociales...) ainsi que de la part des dépenses réalisées par les opérateurs auprès d'entreprises ou de personnels extraterritoriaux. Au niveau clientèle, ces retombées prennent en compte les dépenses touristiques réalisées sur les bassins lors de la navigation et lors des pré et post séjours passés sur le bassin.

Enfin, l'approche en termes d'impact économique, qui ne prend en compte que les dépenses locales des clients provenant de l'extérieur du bassin ainsi que celles des entreprises réalisées à partir du chiffre d'affaires généré par ces clients extraterritoriaux, aboutit à un niveau de retombées de **53 millions d'euros**. Le montant est plus limité mais il correspond plus fidèlement à la **réelle injection de ressources nouvelles sur les territoires du fait de la présence de l'activité.** ●



53 M€ HT

**IMPACT
ÉCONOMIQUE
SUR LES BASSINS**

NIVEAUX DE RETOMBÉES ET IMPACT PRODUITS PAR LES DIFFÉRENTS TYPES D'ÉVALUATION

Dépenses globales TTC : opérateurs et passagers*



Poids économique national TTC



Dépenses hors France des opérateurs

Poids économique au niveau des bassins HT



Dépenses hors bassin des opérateurs (dont TVA et charges sociales)
Dépenses des pré et post séjour hors bassin.
Certaines dépenses clients non affectées à un bassin

Impact économique bassins HT



Dépenses des clients habitant le territoire. Dépenses pré et post séjour des clients qui seraient venus sur le territoire sans la pratique fluviale.
Dépenses des opérateurs réalisées à partir du CA généré par les habitants du territoire

*Dépenses attribuées par le client à la pratique fluviale

Quelques données de synthèse à l'échelle nationale

Pour mémoire, le bassin Hauts-de-France ne dispose que d'un opérateur exploitant 1 bateau. Aussi, les résultats pour ce bassin ont été agrégés à ceux du bassin Grand Est.

DONNÉES NATIONALES : DESCRIPTION DE LA CLIENTÈLE

Age	56 ans (personne référente dans le foyer)
Provenance	France : 37% Allemagne : 17% Suisse : 14% Royaume-Uni : 6%
Composition	4,7 passagers à bord en moyenne
Connaissance du produit	46 % par leur entourage/des amis ayant déjà loué un bateau 28 % en voyant des bateaux naviguer
Taux de primo-pratiquants	47 %
Part des clients qui ne seraient pas venus en France en l'absence de ce produit	66 %
Prix du produit (tarif par personne)	80 à 500 € par semaine
Principales activités pratiquées	Marche, vélo
Dépense moyenne par passager au cours de la navigation (TTC)	362 €
Part de clients qui réalisent un pré ou post séjour	24 %
Dépense moyenne par passager au cours des pré et post séjours (TTC)	240 €

DONNÉES ÉCONOMIQUES

Chiffre d'affaires des opérateurs (HT)	45 910 K€
Valeur ajoutée	21 807 K€
Dépenses des passagers (TTC) (hors opérateurs)	61 015 K€
> Dépenses touristiques durant les navigations (TTC)	50 453 K€
> Dépenses touristiques en pré / post séjour (TTC)	6 517 K€
> Dépenses non touristiques hors bassins (TTC)	4 045 K€
Poids économique global TTC	110 903 K€
> Poids économique des opérateurs (TTC)	49 887 K€
> Poids économique généré par les clientèles (TTC)	61 016 K€
Poids économique global HT	95 307 K€
Impact économique territorial (somme des bassins) (HT)	52 607 K€



Caractéristiques de la filière et retombées économiques par bassin de navigation

Les tableaux présentés ci-après mentionnent une sélection d'informations quantitatives destinées à rappeler les principaux résultats propres à chaque bassin et à mettre en évidence leurs spécificités.

CARACTÉRISTIQUES DES BASSINS

Les données synthétisées par bassin peuvent être classées en deux catégories : les caractéristiques de la flotte et de la fréquentation et les données économiques et financières.

1/ LES INFORMATIONS RELATIVES À LA FLOTTE ET À LA FRÉQUENTATION

- Quatre indicateurs sont proposés pour rendre compte du **volume de l'offre** :

- Le nombre d'opérateurs (entreprises exploitant au moins un bateau sur le bassin)
- Le nombre de bases
- La flotte : le nombre de bateaux
- La capacité d'accueil : le nombre de places (ici le nombre de couchages indiqués par les répondants à l'enquête)

- Trois indicateurs renseignent également sur le **volume de la demande** :

- Le nombre de passagers
- Le nombre de nuitées¹ passées à bord par les clientèles
- Le nombre de journées de présence

- Au-delà des informations volumétriques, **7 ratios de synthèse** sont également présentés.

Les deux premiers sont relatifs à **l'offre** :

- Le nombre de bateaux par base
- La capacité moyenne des bateaux (en nombre de couchages)

Les cinq autres à **la demande** :

- Le nombre de contrats par bateau
- Le nombre moyen de passagers par bateau
 - Cet indicateur rapporte le nombre annuel de passagers au nombre de bateaux.
- Le nombre moyen de passagers à bord
 - Cette moyenne indique le nombre moyen de passagers par bateau lors d'une croisière.
- La durée moyenne des croisières (en nombre de nuits)
- La durée moyenne des croisières (en nombre de jours)

1. La définition de la nuitée est ici conforme à celle retenue par l'INSEE : "Nombre total de nuits passées par les clients dans un établissement ; deux personnes séjournant trois nuits dans un hôtel comptent ainsi pour six nuitées de même que six personnes ne séjournant qu'une nuit".

2/ DES INFORMATIONS ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRES

Ces données font référence à 3 catégories d'informations :

- Des données **économiques de cadrage des opérateurs** :
 - Le chiffre d'affaires généré sur le bassin par l'activité
 - La valeur ajoutée générée à partir de ce chiffre d'affaires
 - Le nombre d'emplois
- Des données relatives à la **dépense des passagers** :
 - Les dépenses des clientèles sur le bassin
 - Le montant, est exprimé en TTC, correspond aux dépenses touristiques effectuées à terre durant la croisière (restauration, achats dans les commerces, sorties dans les cafés...) et à celles réalisées lors des pré et post séjours passés sur le territoire (hébergement, restauration, transports sur site...). Les dépenses lors des pré et post séjours effectuées hors bassin ne sont pas prises en compte.
 - Les dépenses des clientèles durant les croisières
 - Rappel des montants dépensés à terre. Dépenses exclusivement réalisées dans les bassins.
 - Les dépenses des clientèles en pré et post séjours
 - Rappel des montants exclusivement liés aux pré et post séjours sur le territoire.
- Des données relatives aux **retombées économiques** (poids et impact) :
 - Le poids économique généré sur le bassin par les opérateurs
 - Dépenses réalisées par les entreprises auprès des différents acteurs économiques du territoire (entreprises, collectivités et ménages).
 - Le poids économique découlant de la dépense des passagers
 - Montants dépensés localement et pouvant être attribués à la navigation fluviale.
 - Le poids économique global
 - Somme du poids « opérateurs » et du poids « passagers ».

3/ DES INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR LES PLAISANCIERS

- Trois informations concernent la **navigation** :
 - La proportion de plaisanciers venus sur le territoire principalement pour la croisière
 - Indicateur conditionnant le taux d'attribution de la dépense des plaisanciers à l'activité dans la mesure des retombées économiques (poids et impact).
 - Le montant moyen de dépenses par contrat (HT)
 - Dépenses touristiques durant la navigation et ensemble des dépenses réalisées auprès des opérateurs hormis celles non affectables aux bassins comme les rachats de caution.
 - La dépense touristique moyenne par personne durant la navigation (HT)
 - Dépenses sur le bassin hors celles effectuées auprès des opérateurs : achats dans les commerces, restauration, consommations dans les cafés, activités...
- Quatre informations relatives aux **pré et post séjours** :
 - La proportion de plaisanciers ayant réalisé un pré et/ou un post séjour
 - Rappel : seuls les pré et post séjours attribués à la navigation sont pris en compte ici.
 - Le nombre moyen de personnes en pré ou post séjour
 - Nombre moyen de personnes par groupe ayant effectué des pré ou post séjours.
 - La durée moyenne en pré et/ou post séjours (en jours)
 - Le nombre total de nuitées générées sur les bassins par les pré et post séjours
 - Total des nuitées, tous modes d'hébergement confondus (marchands et non marchands). ●

SPÉCIFICITÉS DES BASSINS

Deux moyens ont été utilisés pour permettre de relativiser la situation observée sur le bassin par rapport à celle observée au plan national.

1/ LA MENTION DES VOLUMES OBSERVÉS DANS L'ENSEMBLE DES BASSINS

Pour chaque indicateur est mentionnée la somme des montants observés dans l'ensemble des bassins (colonne « Total bassins »).

La somme des bassins est égale au volume observé au niveau national pour l'ensemble des indicateurs en volume présentés dans les tableaux à l'exception, dans la partie sur les données économiques, de quatre indicateurs :

- La dépense totale des clientèles et le poids économique « clientèles ». Ces montants ne comprennent pas en effet les dépenses effectuées par la clientèle hors bassin (rachat de cautions).
- Le poids économique « opérateurs » qui n'inclut pas les dépenses effectuées hors bassin par les entreprises (recours à des fournisseurs ou des personnels situés hors bassin, paiement d'impôts et taxes à l'échelle nationale...)
- Le poids économique global (somme du poids « opérateurs » et du poids « clientèle » qui ne prennent en compte que les dépenses réalisées sur les bassins).

2/ LA PRÉSENCE DE DEUX INDICATEURS DE POSITION

- Le premier, symbolisé par la mention « % » indique la part que représente le bassin dans le total national. Cet indicateur est proposé pour tous les critères volumétriques.

À noter : pour le nombre d'opérateurs, un même opérateur pouvant être présent sur plusieurs bassins le pourcentage n'exprime pas dans ce cas un poids mais un niveau de présence.

- Un deuxième indicateur symbolisé par la mention « Coeff. » indique dans quelle mesure la situation observée dans le bassin est supérieure ou inférieure à celle observée dans les autres bassins.

Il correspond au rapport entre le pourcentage propre au bassin et le pourcentage moyen dans les autres bassins. Ainsi, pour un critère donné, un coefficient égal à 1 indique que la situation dans le bassin est identique à celle observée dans les autres bassins. La situation dans le bassin sera d'autant plus inférieure à celle observée dans les autres bassins que le coefficient sera proche de 0, elle sera d'autant plus supérieure que le coefficient sera supérieur à 1.

À noter : cet indicateur traduit de manière factuelle la situation observée dans le bassin. Il ne constitue pas un indicateur de performance.

EXEMPLE D'INTERPRÉTATION : POUR LE BASSIN GRAND EST (CF. PAGE 92)

Ligne « Flotte » : « **219** bateaux de location sont en activité sur les **1 603** bateaux recensés dans l'ensemble des bassins soit **13,7 %** de la flotte. Le nombre de bateaux de location présents dans le bassin correspond à **47 %** du nombre moyen observé dans les autres bassins ».

Ligne « Nombre de bateaux par base » : « En moyenne, **14,6** bateaux sont proposés à la location dans les bases du bassin Grand Est contre **17,4** dans l'ensemble des bassins (Grand Est compris). Le nombre moyen de bateaux par base en Grand Est correspond à **83 %** de celui observé dans les autres bassins ».

EXEMPLE D'INTERPRÉTATION : POUR LE BASSIN AQUITAINE OCCITANIE (CF. PAGE 94)

Ligne « Flotte » : « **786** bateaux de location sont en activité sur les **1 603** bateaux recensés dans l'ensemble des bassins soit près de la moitié de la flotte (**49 %**) de la flotte. Le nombre de bateaux de location présents dans le bassin est **2,89** fois plus élevé que dans les autres bassins ».

Ligne « Nombre de bateaux par base » : « Le nombre moyen de bateaux par base est de **22,5** bateaux. Il est de **17,1** bateaux dans l'ensemble des bassins (bassin Aquitaine-Occitanie inclus). Le nombre moyen de bateaux par base est **1,62** fois plus élevé dans le bassin Aquitaine-Occitanie que dans les autres bassins (ou **62 %** plus élevé...) ».

Les tableaux présentés ci-après mentionnent une sélection d'informations quantitatives destinées à rappeler les principaux résultats propres à chaque bassin et à mettre en évidence leurs spécificités. ●

LE BASSIN GRAND EST¹

1. Incluant le bassin Hauts-de-France

OFFRE ET FRÉQUENTATION

	Bassin	Total bassins	%	Coeff.
Opérateurs	12	37	32,4 %	0,88
Infrastructures portuaires (bases)	15	94	16,0 %	0,57
Flotte (nombre de bateaux)	219	1 603	13,7 %	0,47
> Nombre de bateaux par base	14,6	17,1	-	0,83
Capacité d'accueil totale (nombre de couchages)	1 323	9 608	13,8 %	0,48
> Capacité d'accueil moyenne par bateau (couchages)	6,0	6,0	-	1,01
Nombre de contrats	3 600	27 800	12,9 %	0,44
> Nombre de contrats par bateau	16,5	17,4	-	0,93
Nombre de passagers transportés	19 300	130 300	14,8 %	0,52
> Nombre moyen de passagers par bateau	88	81	-	1,10
> Nombre moyen de passagers à bord	5,3	4,7	-	1,17
Nombre de nuitées (navigation)	104 100	742 500	14,0 %	0,49
> Durée moyenne des navigations (en nuits)	5,4	5,7	-	0,94
Nombre de journées de navigation	123 500	873 000	14,1 %	0,49
> Durée moyenne des navigations (en jours)	6,4	6,7	-	0,95

DONNÉES ÉCONOMIQUES

	Bassin	Total bassins
Chiffre d'affaires des opérateurs (HT)	5 950 K€	45 910 K€
Valeur ajoutée	2 821 K€	21 807 K€
Nombre d'emplois	104	590
Dépenses totales des clientèles (hors opérateurs, TTC)	7 684 K€	56 970 K€
> Dépenses touristiques durant la navigation (TTC)	6 743 K€	50 453 K€
> Dépenses en pré et post séjours (TTC)	941 K€	6 517 K€
Poids économique global (HT)	8 743 K€	65 501 K€
> Poids économique « opérateurs » (HT)	1 850 K€	14 269 K€
> Poids économique « clientèles » (HT)	6 893 K€	51 231 K€
Impact économique (HT)	8 108 K€	52 607 K€

DONNÉES COMPLÉMENTAIRES SUR LES PLAISANCIERS

	Bassin	Total bassins
Données relatives à la navigation		
Part des plaisanciers venus principalement pour la croisière	94 %	96 %
Dépenses moyennes par contrat (HT)	3 330 €	3 260 €
Dépense touristique moyenne par personne durant la navigation (HT)	314 €	349 €
Données relatives aux pré et post séjours		
Proportion de plaisanciers ayant réalisé un pré et/ou post séjour	15 %	24 %
Nombre moyen de personnes	4,2	4,2
Durée moyenne du pré et/ou du post séjour (en jours)	6,8	3,6
Nombre de nuitées (marchandes ou non)	13 200	72 900

LE BASSIN CENTRE BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ

OFFRE ET FRÉQUENTATION

	Bassin	Total bassins	%	Coeff.
Opérateurs	15	37	40,5 %	1,18
Infrastructures portuaires (bases)	31	94	33,0 %	1,48
Flotte (nombre de bateaux)	463	1 603	28,9 %	1,22
> Nombre de bateaux par base	14,9	17,1	-	0,83
Capacité d'accueil totale (nombre de couchages)	2 940	9 608	30,6 %	1,32
> Capacité d'accueil moyenne par bateau (couchages)	6,4	6,0	-	1,09
Nombre de contrats	8 300	27 800	29,7 %	1,27
> Nombre de contrats par bateau	17,9	17,4	-	1,04
Nombre de passagers transportés	37 700	130 300	29,5 %	1,26
> Nombre moyen de passagers par bateau	83	81	-	1,03
> Nombre moyen de passagers à bord	4,6	4,7	-	0,99
Nombre de nuitées (navigation)	211 600	742 500	28,5 %	1,20
> Durée moyenne des navigations (en nuits)	5,5	5,7	-	0,95
Nombre de journées de navigation	245 800	873 000	28,2 %	1,20
> Durée moyenne des navigations (en jours)	6,5	6,7	-	0,96

DONNÉES ÉCONOMIQUES

	Bassin	Total bassins
Chiffre d'affaires des opérateurs (HT)	13 341 K€	45 910 K€
Valeur ajoutée	6 338 K€	21 807 K€
Nombre d'emplois	180	590
Dépenses totales des clientèles (hors opérateurs, TTC)	15 269 K€	56 970 K€
> Dépenses touristiques durant la navigation (TTC)	13 967 K€	50 453 K€
> Dépenses en pré et post séjours (TTC)	1 302 K€	6 517 K€
Poids économique global (HT)	17 899 K€	65 501 K€
> Poids économique « opérateurs » (HT)	4 147 K€	14 269 K€
> Poids économique « clientèles » (HT)	13 752 K€	51 231 K€
Impact économique (HT)	14 339 K€	52 607 K€

DONNÉES COMPLÉMENTAIRES SUR LES PLAISANCIERS

	Bassin	Total bassins
Données relatives à la navigation		
Part des plaisanciers venus principalement pour la croisière	92 %	96 %
Dépenses moyennes par contrat (HT)	3 130 €	3 260 €
Dépense touristique moyenne par personne durant la navigation (HT)	334 €	349 €
Données relatives aux pré et post séjours		
Proportion de plaisanciers ayant réalisé un pré et/ou post séjour	19 %	24 %
Nombre moyen de personnes	4,1	4,2
Durée moyenne du pré et/ou du post séjour (en jours)	2,1	3,6
Nombre de nuitées (marchandes ou non)	6 900	72 900

LE BASSIN AQUITAINE OCCITANIE

OFFRE ET FRÉQUENTATION

	Bassin	Total bassins	%	Coeff.
Opérateurs	16	37	43,2 %	1,30
Infrastructures portuaires (bases)	35	94	37,2 %	1,78
Flotte (nombre de bateaux)	786	1 603	49,0 %	2,89
> Nombre de bateaux par base	22,5	17,1	-	1,62
Capacité d'accueil totale (nombre de couchages)	4 535	9 608	47,2 %	2,68
> Capacité d'accueil moyenne par bateau (couchages)	5,8	6,0	-	0,93
Nombre de contrats	14 000	27 800	50,0 %	3,00
> Nombre de contrats par bateau	17,8	17,4	-	1,04
Nombre de passagers transportés	63 000	130 300	48,3 %	2,80
> Nombre moyen de passagers par bateau	80	81	-	0,97
> Nombre moyen de passagers à bord	4,5	4,7	-	0,93
Nombre de nuitées (navigation)	371 400	742 500	50,0 %	3,00
> Durée moyenne des navigations (en nuits)	5,9	5,7	-	1,07
Nombre de journées de navigation	434 700	873 000	49,8 %	2,97
> Durée moyenne des navigations (en jours)	6,9	6,7	-	1,06

DONNÉES ÉCONOMIQUES

	Bassin	Total bassins
Chiffre d'affaires des opérateurs (HT)	23 009 K€	45 910 K€
Valeur ajoutée	10 938 K€	21 807 K€
Nombre d'emplois	266	590
Dépenses totales des clientèles (hors opérateurs, TTC)	29 981 K€	56 970 K€
> Dépenses touristiques durant la navigation (TTC)	25 987 K€	50 453 K€
> Dépenses en pré et post séjours (TTC)	3 994 K€	6 517 K€
Poids économique global (HT)	34 115 K€	65 501 K€
> Poids économique « opérateurs » (HT)	7 151 K€	14 269 K€
> Poids économique « clientèles » (HT)	26 964 K€	51 231 K€
Impact économique (HT)	26 264 K€	52 607 K€

DONNÉES COMPLÉMENTAIRES SUR LES PLAISANCIERS

	Bassin	Total bassins
Données relatives à la navigation		
Part des plaisanciers venus principalement pour la croisière	98 %	96 %
Dépenses moyennes par contrat (HT)	3 320 €	3 260 €
Dépense touristique moyenne par personne durant la navigation (HT)	372 €	349 €
Données relatives aux pré et post séjours		
Proportion de plaisanciers ayant réalisé un pré et/ou post séjour	29 %	24 %
Nombre moyen de personnes	4,3	4,2
Durée moyenne du pré et/ou du post séjour (en jours)	3,6	3,6
Nombre de nuitées (marchandes ou non)	45 600	72 900

LE BASSIN OUEST

OFFRE ET FRÉQUENTATION

	Bassin	Total bassins	%	Coeff.
Opérateurs	10	37	27,0 %	0,70
Infrastructures portuaires (bases)	13	94	13,8 %	0,48
Flotte (nombre de bateaux)	135	1 603	8,4 %	0,28
> Nombre de bateaux par base	10,4	17,1	-	0,57
Capacité d'accueil totale (nombre de couchages)	810	9 608	8,4 %	0,28
> Capacité d'accueil moyenne par bateau (couchages)	6,0	6,0	-	1,00
Nombre de contrats	2 100	27 800	7,4 %	0,24
> Nombre de contrats par bateau	15,3	17,4	-	0,87
Nombre de passagers transportés	10 300	130 300	7,4 %	0,24
> Nombre moyen de passagers par bateau	ND	81	-	-
> Nombre moyen de passagers à bord	ND	4,7	-	-
Nombre de nuitées (navigation)	55 300	742 500	7,5 %	0,24
> Durée moyenne des navigations (en nuits)	ND	5,7	-	-
Nombre de journées de navigation	65 000	873 000	7,4 %	0,24
> Durée moyenne des navigations (en jours)	ND	6,7	-	-

DONNÉES ÉCONOMIQUES

	Bassin	Total bassins
Chiffre d'affaires des opérateurs (HT)	3 610 K€	45 910 K€
Valeur ajoutée	1 710 K€	21 807 K€
Nombre d'emplois	37	590
Dépenses totales des clientèles (hors opérateurs, TTC)	4 035 K€	56 970 K€
> Dépenses touristiques durant la navigation (TTC)	3 757 K€	50 453 K€
> Dépenses en pré et post séjours (TTC)	278 K€	6 517 K€
Poids économique global (HT)	4 743 K€	65 501 K€
> Poids économique « opérateurs » (HT)	1 122 K€	14 269 K€
> Poids économique « clientèles » (HT)	3 621 K€	51 231 K€
Impact économique (HT)	3 897 K€	52 607 K€

Les données complémentaires sur la clientèle du bassin Ouest reposant sur un volume trop faible de réponses ne sont pas reproduites ici.



The background of the page features a scenic photograph of a calm lake. In the distance, a dam with a spillway is visible, surrounded by lush green trees. The sky is a clear, vibrant blue with a few wispy clouds. A large, solid pink circle is positioned on the right side of the image, partially overlapping the lake and sky. The word "ANNEXES" is written in white, bold, uppercase letters across the middle of this pink circle. Below the text, there is a small, dark blue wavy line.

ANNEXES



ANNEXES


466
RÉPONSES

Annexe 1. Méthodologie de l'enquête

PROTOCOLE D'ENQUÊTE

La méthodologie initialement envisagée reposait sur le recrutement de 100 agents volontaires de VNF ayant pour mission de collecter sur site des adresses mail de clients de la location de plaisance. À cette occasion un flyer (français / anglais) était remis aux personnes acceptant de participer à la démarche.

Ces adresses mail collectées devaient ensuite être saisies en continu par les agents dans une application on line, information par ailleurs complétée par la date de retour à domicile des clients.

Cette application prenait alors en charge l'envoi en continu du questionnaire en ligne à J+5 après la date du retour et des relances à J+13 et J+20.

Le questionnaire était proposé en français, anglais et allemand.

Lors de la mise en place de l'enquête, face à la crainte que certains clients acceptent le principe de l'enquête tout en étant réticents à l'idée de donner leur adresse mail, il était également proposé

aux plaisanciers de se rendre sur une page web de TMO (« jereponds.fr ») et de se connecter au questionnaire sans laisser leur adresse mail. Cette procédure complémentaire a été très peu sollicitée par la clientèle.

Ce protocole d'enquête permettait d'interroger a posteriori sur la totalité des dépenses réalisées (et non pas en cours de navigation sur les dépenses passées et les dépenses à venir), de s'appuyer sur les facilités offertes par la programmation des questionnaires en ligne et de repartir géographiquement les enquêtes.

Par ailleurs, 53 vacations d'enquêteurs TMO ont été organisées en complément du travail des agents VNF. Le travail de saisie a été réalisé par TMO.

Afin de faciliter l'acceptation de l'enquête, un jeu concours a été proposé : tirage au sort de 30 répondants gagnant 75 €.

832 adresses de clients ont été collectées. ●

REPRÉSENTATION GÉOGRAPHIQUE DES RÉPONSES

	Nombre de réponses non pondérées		Rappel estimation contrat
Grand Est	61	13 %	13,0 %
Centre Bourgogne - Franche-C.	134	29 %	29,5 %
Aquitaine Occitanie	271	58 %	50,0 %
Ouest	-	-	7,5 %
TOTAL	466	100 %	100 %

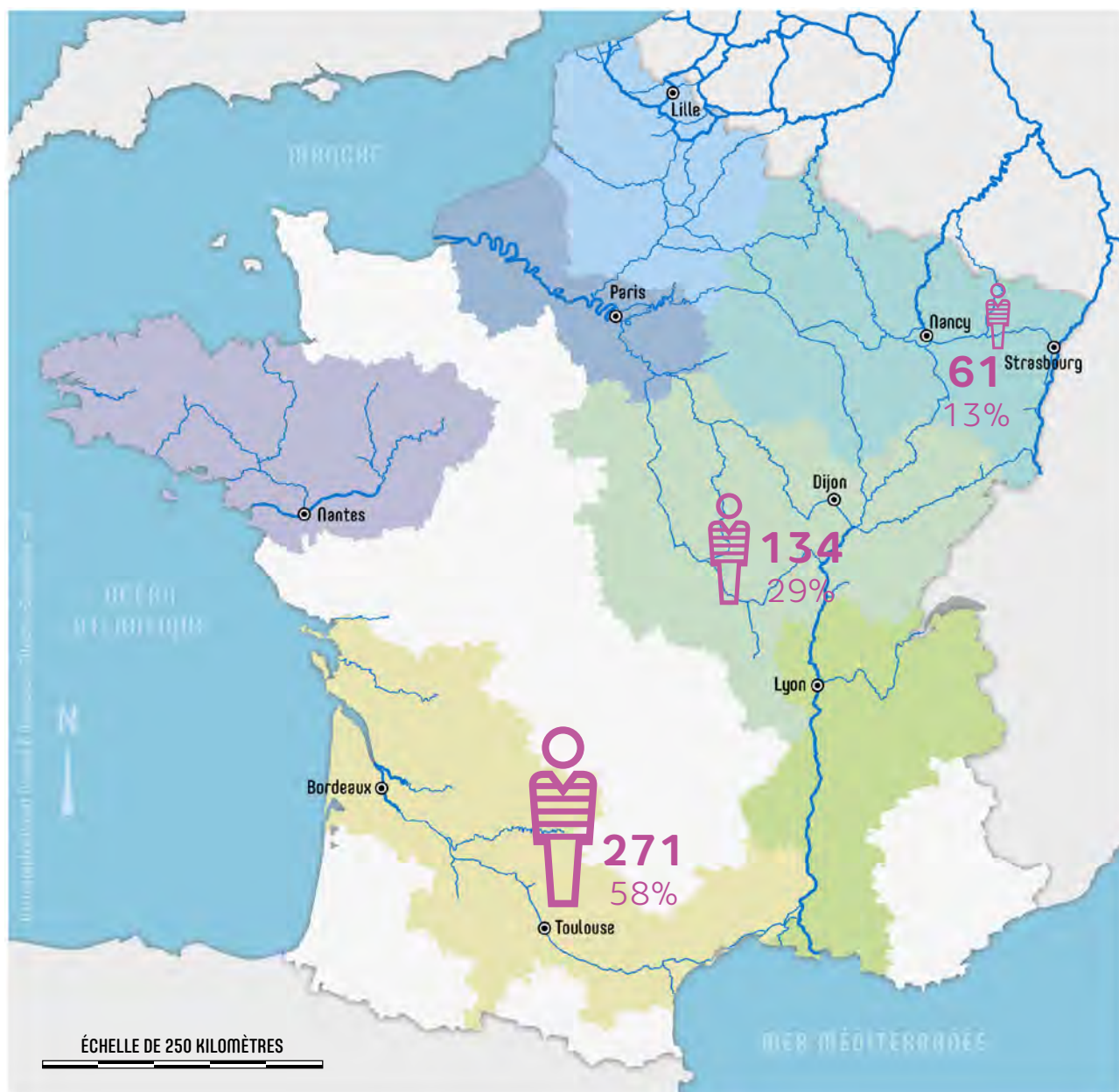
Au final, **1 586 mails ont été collectés** :

- dont 832 par VNF
- dont 754 par TMO

466 réponses ont été obtenues.

Afin de retrouver une image représentative (de niveau contrat), les questionnaires ont été redressés selon des objectifs par bassin croisés par nationalité en vérifiant la convergence vers la durée moyenne et le nombre moyen de personnes connues au travers de l'ONTF. ●

REPRÉSENTATION GÉOGRAPHIQUE DES RÉPONSES



DÉTERMINATION DU NOMBRE NATIONAL DE CONTRATS ET PONDÉRATION DE L'ENQUÊTE

Les travaux ont été menés comme suit :

- Travail de dénombrement et de vérification de la flotte par bassin à partir des données VNF et recherche ad-hoc pour les zones hors responsabilité VNF.
- Détermination du nombre annuel moyen de contrats par bateau (pour chacun des bassins) à partir des données ONTF.
- Application de ce nombre moyen à la flotte nationale permettant d'en déduire l'estimation du nombre annuel national de contrats.
- La part des contrats auprès des clients étrangers est connue à partir des données ONTF, proportion appliquée au nombre annuel national de contrats.
- Les volumes de contrats par bassin et nationalité ont été utilisés pour la pondération de l'enquête sous contrôle de la durée moyenne par nationalité. La pondération a initialement été envisagée en distinguant la haute et la basse saison. Un test de l'impact de la saison sur le niveau moyen de dépenses a été conduit, test concluant à une corrélation assez faible. La saison n'a donc pas été prise en compte. ●

	Flotte	Nombre annuel contrats par bateau	Estimation finale contrats	Part des contrats étrangers	Estimation finale contrats étrangers	Estimation finale contrats français
Grand Est	219	16,5	3 604	80 %	2 871	733
Centre Bourgogne- Franche-C.	463	17,6	8 166	65 %	5 223	2 943
Aquitaine et Occitanie	786	17,8	13 986	64 %	8 986	5 000
Ouest	135	15,3	2 072	25 %	527	1 545
TOTAL DEF	1 603	17,4	27 827	63 %	17 606	10 221

Annexe 2. Les entretiens

Une première phase de l'étude a consisté en la conduite de 39 entretiens transversaux à l'ensemble des filières auprès :

■ **des gestionnaires de la voie d'eau :**

- les directions territoriales de VNF ;
- la Compagnie nationale du Rhône, le Grand Port Maritime de Bordeaux, HAROPA Ports de Paris et le Port autonome de Strasbourg ;
- les collectivités territoriales : région Bretagne, départements de Charente-Maritime, Loire Atlantique, Maine-et-Loire, Sarthe, Somme et le service des Canaux de Paris.

■ **des institutionnels du tourisme menant une politique en faveur du développement du tourisme fluvial :**

- Atout France ;
- les régions Auvergne Rhône-Alpes, Centre Val-de-Loire et Hauts-de-France ;
- les comités régionaux de tourisme de Bourgogne Franche-Comté et d'Occitanie ;
- les départements Bouches-du-Rhône, Val d'Oise et Yvelines ;
- les comités départementaux de tourisme de Seine-et-Marne et du Val de Marne ;
- la communauté de communes de Moret Seine et Loing ;
- les offices de tourisme de Cergy-Pontoise, Compiègne, Lyon, Marne et Gondoire, Nouvelle Normandie et Strasbourg.

Dans un second temps, des entretiens sectoriels ont été réalisés.

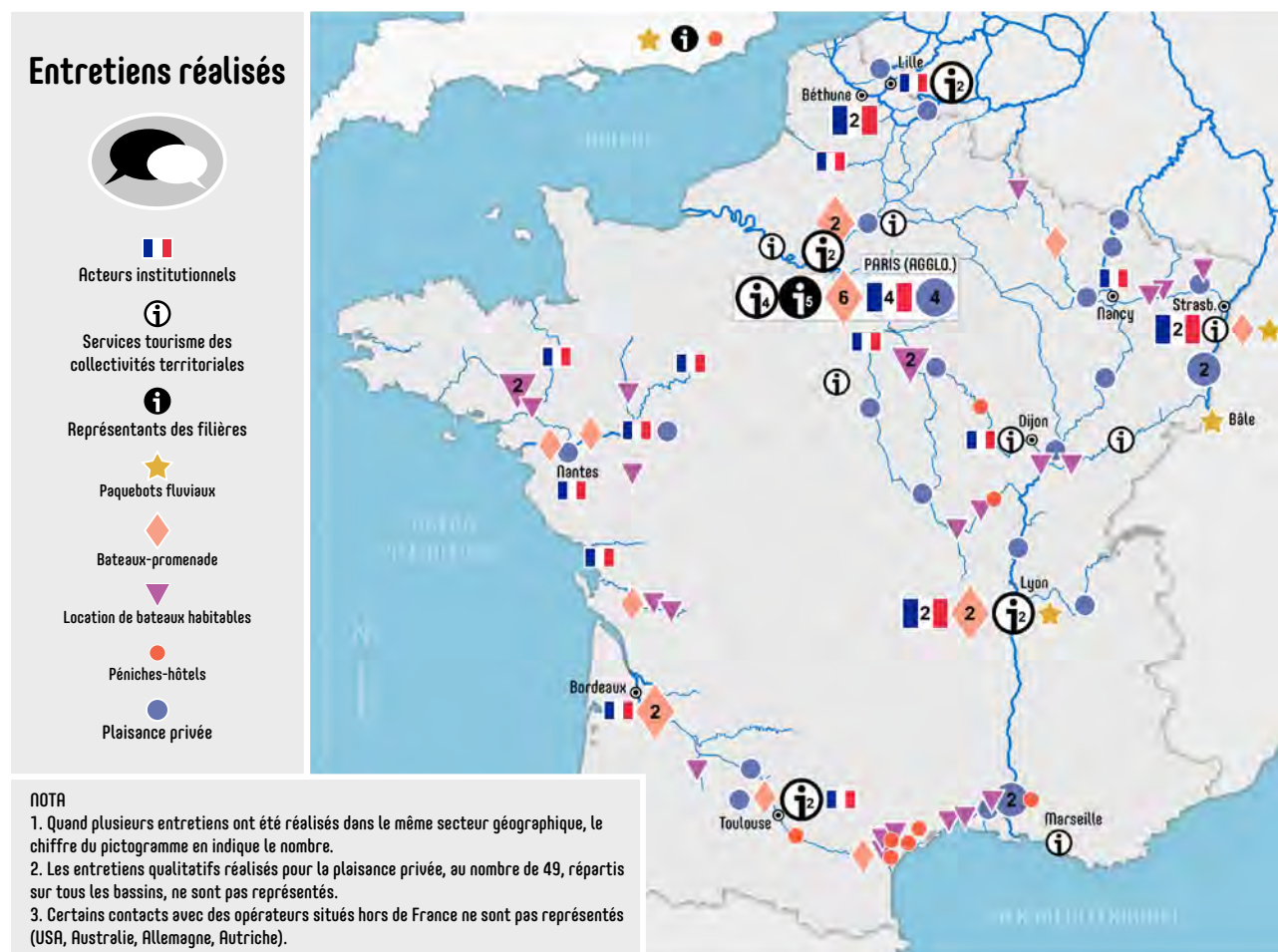
Vingt-six entretiens individuels ont été réalisés avec les principaux acteurs de la filière de la location de bateaux habitables sans permis :

- la Fédération des industries nautiques ;
- les dirigeants de sociétés de location : Ardennes Nautisme, Arolles Marine, Constance Location, Inter Croisières, Le Boat, Les Canalous, Locaboat, Miner-vois Cruisers, Navig France et Nicols ;
- les responsables des bases de Buzet-sur-Baïse, Chenillé-Changé, Cognac, Colombiers, Dole, Glénac, Joigny, Languimberg (port du Houillon), Lattes, Le Somail, Redon, Saint-Léger-sur-Dheune et Saverne ;
- les acteurs de la commercialisation : Click & Boat et Nautic Boat. ●



© Alexandra Lebon

RÉCAPITULATIF DE L'ENSEMBLE DES ENTRETIENS MENÉS DE MARS À OCTOBRE 2019 POUR LA RÉALISATION DES ÉTUDES SUR LES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES DU TOURISME FLUVIAL EN FRANCE



Annexe 3. Mode opératoire général de l'évaluation économique

Les évaluations économiques produites dans le cadre du présent rapport ont été effectuées par Éric Maurence Consultants (EMC) à partir de modèles d'analyse alimentés par quatre principales sources d'information.

1. Des données quantitatives sur le marché de la location de bateaux habitables sans permis (offre et demande) sur le plan national et par bassin. Ces données ont principalement porté sur les volumes de fréquentation et sur le nombre et les caractéristiques des opérateurs, des bases

et des bateaux. Cet état des lieux réalisé par Grelet Conseil & Associés (GCA) et TMO à partir des données issues de l'Observatoire national du tourisme fluvial et de différentes sources documentaires complémentaires a permis de disposer des bases à partir desquelles les évaluations et extrapolations économiques ont pu être effectuées à l'échelle nationale et par bassin. Afin de couvrir l'ensemble du territoire national, l'analyse a été réalisée sur l'ensemble des voies navigables, qu'elles appartiennent ou non au réseau VNF.

2. *Des informations recueillies directement auprès des clients le cadre d'une enquête par sondage.* Parallèlement au recueil de données destinées à mieux connaître les caractéristiques et les comportements passagers, l'enquête conduite par TMO a permis la collecte d'informations spécifiquement consacrées à l'évaluation des retombées économiques générées par cette fréquentation. Ces informations portent principalement sur la taille et la provenance des groupes de clients, les taux de consommation par poste de dépense, les niveaux de dépenses et le degré d'attribution des différents types de dépenses à la pratique fluviale.
3. *Les données financières et de gestion issues des comptes annuels des entreprises.* Ces données collectées et exploitées par EMC ont constitué la principale source d'information pour l'évaluation du niveau d'activité et de valeur ajoutée des entreprises et pour la détermination de la structure de leurs charges, élément nécessaire à l'évaluation des retombées « opérateurs » eu égard à la méthodologie retenue.
4. *Les informations recueillies lors de la phase qualitative de l'étude.* Les différentes bases d'informations ont été complétées par des données recueillies lors des entretiens semi-directifs menés par GCA auprès de responsables d'entreprises et de bases de location dans le cadre de la phase qualitative de l'étude. Outre certaines données financières, les entretiens ont permis la collecte d'informations sur les caractéristiques des entreprises et des bateaux, les emplois, les politiques tarifaires, les volumes de clientèle et la loca-

lisation des personnels et des dépenses des entreprises.

Ces différentes catégories de données ont été exploitées par EMC dans le cadre d'analyses spécifiques destinées à produire les informations nécessaires aux évaluations économiques.

- *Exploitation des données d'enquête sur les dépenses.* À partir des données TTC communiquées par poste par TMO au plan national et par bassin, le modèle d'analyse a assuré l'évaluation des montants de dépenses en HT et leur regroupement par type (dépenses sur site, dépenses non affectables aux bassins, dépenses pré et post séjours...). Les quatre lots de données relatives au poids et à l'impact au plan national et par bassin ont ainsi été constitués.
- *Exploitation des données issues des comptes annuels.* Le modèle adapté aux différents formats de dépôt (simplifié et complet) a permis l'évaluation pondérée par catégorie d'entreprises des indicateurs et ratios de synthèse relatifs à l'activité des opérateurs et à la structure de leurs charges.
- *Exploitation des informations recueillies lors des entretiens avec les responsables d'entreprise.* Une analyse de contenu des différents entretiens a été effectuée pour en extraire l'ensemble des éléments, notamment quantitatifs, ayant trait à la dimension économique. Ces données ont été rapprochées des informations disponibles via les autres volets d'étude (enquête, analyse financière et état des lieux) pour la production des indicateurs pris en compte dans le modèle général.

L'ensemble des données relatives aux cinq filières d'activité détaillées par bassin et globalisées au niveau national ont été importées dans le modèle général d'analyse structuré en cinq grandes parties :

- ① Caractéristiques de l'offre : nombre d'opérateurs, de bateaux et capacité d'accueil.
- ② Caractéristiques de la demande : volumes de clients, de nuitées et de journées de présence
- ③ Données économiques relatives aux opérateurs : chiffres d'affaires, valeur ajoutée, TVA, montant et ventilation des charges par type, emplois.
- ④ Données sur la dépense des visiteurs et des personnels de bord : dépenses HT et TTC totales et par catégorie (dépenses sur site en cours de navigation, dépenses lors des pré et post séjours, dépenses hors navigation non affectables aux bassins).
- ⑤ Retombées économiques : taux d'attribution des dépenses à la pratique fluviale, poids et impact économiques totaux et par composante (opérateurs, personnels de bord, clientèle sur site, clientèle pré et post séjours...).

C'est de ce modèle général que sont issus les différents résultats présentés dans les rapports par filière. Cette centralisation a également permis la réalisation d'analyses inter-filières à l'échelle des bassins comme au plan national. ●

MODE OPÉRATOIRE GÉNÉRAL DE L'ÉVALUATION DES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES

QUATRE PRINCIPALES SOURCES D'INFORMATIONS

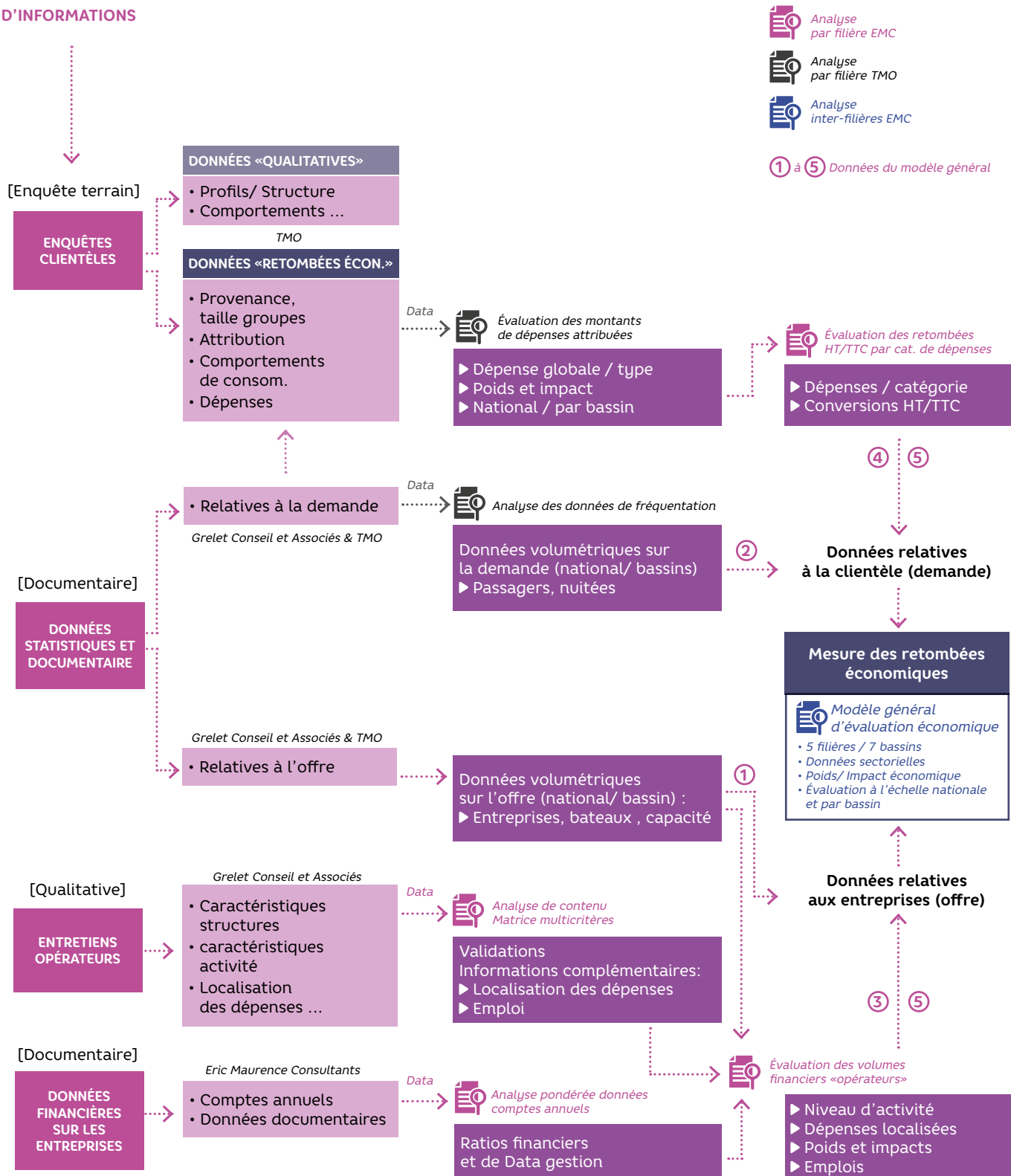




TABLE DES MATIÈRES

PRÉAMBULE 4



LES ÉTUDES SUR LES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES DU TOURISME FLUVIAL 4

LA SYNTHÈSE DE L'ÉTUDE SUR LA LOCATION DE BATEAUX HABITABLES SANS PERMIS 5

UN POIDS ÉCONOMIQUE NATIONAL DE PRÈS
DE 111 MILLIONS D'EUROS 5

UN IMPACT ÉCONOMIQUE MOYEN, POUR LES TERRITOIRES,
DE 560 000 € PAR BASE DE LOCATION..... 5

UNE DÉPENSE MOYENNE DE 57 € PAR PERSONNE ET PAR JOUR,
LORS DE LA CROISIÈRE..... 5

UN MOUVEMENT DE CONSOLIDATION DES OPÉRATEURS
ET DES BASES DE LOCATION..... 6

UNE ACTIVITÉ GLOBALE EN REcul SUR LES 10 DERNIÈRES ANNÉES 6

UNE PART PRÉDOMINANTE DE LA CLIENTÈLE ÉTRANGÈRE,
SURTOUT EUROPÉENNE 6

UNE FORTE SAISONNALITÉ 7

UNE PART DE PRIMO-PRATIQUANTS EN PROGRESSION..... 7

DES CLIENTS QUI VIENNENT AVANT TOUT POUR NAVIGUER...
ET POUR FAIRE DU VÉLO 7

60 % DES CLIENTS SE DISENT « TOUT À FAIT SATISFAITS »
DE LEUR EXPÉRIENCE..... 8

UNE COMMERCIALISATION « EN DIRECT » TRÈS MAJORITAIRE 8

UNE FLOTTE DISPARATE ET RÉGULIÈREMENT RÉNOVÉE 9

DES OPÉRATEURS QUI CONSIDÈRENT AVOIR UN POTENTIEL
DE CROISSANCE, EN PARTICULIER AUPRÈS DE LA CLIENTÈLE FRANÇAISE 9

UN MODÈLE ÉCONOMIQUE EN RECHERCHE DE RENTABILITÉ 9

UNE ORIENTATION VERS L'ÉCO-TOURISME
QUI PEINE À SE MATÉRIALISER..... 10

UN ÉCOSYSTÈME QUI NE SE SUFFIT PAS À LUI-MÊME 10

LA LOCATION DE BATEAUX HABITABLES EN QUELQUES CHIFFRES... 11

CHAPITRE 01

LA FILIÈRE LOCATION DE BATEAUX HABITABLES SANS PERMIS..... 14



DÉFINITION D'UN BATEAU DE LOCATION HABITABLE SANS PERMIS..... 14

CHAMP DE L'ÉTUDE 14

LE PÉRIMÈTRE GÉOGRAPHIQUE 15

LE PRODUIT ET SON FONCTIONNEMENT	16
Les différents types de loueurs	16
Itinéraires et durée de la croisière	18
La saison	20
LA FLOTTE	21
La flotte de bateaux de location habitables en 2018	21
80 % de l'offre pour les 4 loueurs internationaux	22
L'Aquitaine Occitanie détient presque la moitié de l'offre	24
Un âge moyen des bateaux élevé	25
Un très grand nombre de modèles adaptés à toutes les clientèles	25
RESSENTI DES OPÉRATEURS	26
Constats et perspectives de développement	26
Une promesse initiale pas respectée	26
Et pourtant : « Un produit génial, un énorme potentiel »	27
Vélo, environnement et espoirs	28
Quelques éléments sur la saison 2019 selon les professionnels	29

CHAPITRE 02

LA COMMERCIALISATION	32
----------------------------	----



DES TARIFS DE 80 À 500 € PAR PERSONNE PAR SEMAINE	32
MODES ET CHAÎNE DE COMMERCIALISATION	34
UN PRODUIT ENCORE MÉCONNU	35

CHAPITRE 03

LA CLIENTÈLE	38
--------------------	----



LES VOLUMES DE CLIENTÈLE	38
LES PROFILS DE LA CLIENTÈLE	40
Les deux tiers de la clientèle sont toujours de nationalité étrangère	40
4,7 passagers à bord en moyenne	41
Un âge moyen en hausse, tant pour le capitaine que pour le groupe participant à la croisière	41
Une clientèle aisée	41
CONNAISSANCE DU PRODUIT	42
L'importance du bouche-à-oreille dans la connaissance du produit ...	42
L'augmentation de la part de primo-pratiquants	43
DESCRIPTION DE LA CROISIÈRE	44
Les modalités de location	44
Un taux moyen d'occupation du bateau de 80 % environ	44
Le type de croisière	44
La durée de la croisière	45
Les escales durant la croisière	45

Les activités pratiquées	46
Focus sur la pratique du vélo	46
LES DÉPENSES DES CLIENTS	46
Le prix de la location du bateau	46
Les dépenses lors de la croisière	48
Les dépenses de pré et post séjours	49
Récapitulatif des dépenses des clients	49
LE RESENTI DES CLIENTS SUR LEUR CROISIÈRE	50
Les services attendus	50
L'intérêt pour une nouvelle croisière.....	51
L'intérêt pour d'autres types de croisière	51

CHAPITRE 04

FOCUS LES BASSINS DE NAVIGATION	54
---------------------------------------	----



LE BASSIN GRAND EST : L'ASCENSEUR À BATEAUX D'ARZVILLER, UN ATOUT INDÉNIABLE POUR LA LOCATION	55
LE BASSIN CENTRE BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ : UN BASSIN HISTORIQUE DE LA LOCATION DE BATEAUX HABITABLES SANS PERMIS	57
LE BASSIN AQUITAINE OCCITANIE : DE L'ATLANTIQUE À LA MÉDITERRANÉE.....	60
LE BASSIN OUEST : LA MAYENNE, REDON ET DINAN	62

CHAPITRE 05

L'ÉCONOMIE DES OPÉRATEURS	66
---------------------------------	----



LE CHIFFRE D'AFFAIRES DES ENTREPRISES.....	66
LE CHIFFRE D'AFFAIRES PAR BASSIN	67
LA STRUCTURE DES CHARGES	68
LA VALEUR AJOUTÉE.....	70
L'EMPLOI	71

CHAPITRE 06

LES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES	74
---------------------------------	----



AVANT-PROPOS : PARTIS PRIS DE MÉTHODE	74
Sources et bénéficiaires des retombées économiques	74
Une double évaluation : poids et impact économique	76
LE POIDS ÉCONOMIQUE GÉNÉRÉ PAR LES OPÉRATEURS	77
La ventilation des dépenses par type d'agents économiques	77
Le poids économique « opérateurs » par bassin.....	78

LES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES GÉNÉRÉES PAR LA CLIENTÈLE	80
Postes de dépenses retenus et principes de l'évaluation.....	80
La dépense totale des clientèles	81
Le poids économique généré par les clientèles	83
POIDS ÉCONOMIQUE GLOBAL : CLIENTÈLES ET OPÉRATEURS	84
Poids économique au niveau national	84
Poids économique à l'échelle des bassins	85
L'impact économique sur les territoires	86
De la dépense globale à l'impact économique sur les bassins.....	87
QUELQUES DONNÉES DE SYNTHÈSE À L'ÉCHELLE NATIONALE	88
CARACTÉRISTIQUES DE LA FILIÈRE ET RETOMBÉES ÉCONOMIQUES PAR BASSIN DE NAVIGATION	89
Caractéristiques des bassins	89
Spécificités des bassins.....	91
Le bassin Grand Est	92
Le bassin Centre Bourgogne-Franche-Comté.....	93
Le bassin Aquitaine Occitanie	94
Le bassin Ouest	95

ANNEXES..... 96

ANNEXE 1 : MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE	98
Protocole d'enquête.....	98
Représentation géographique des réponses	98
Détermination du nombre national de contrats et pondération de l'enquête	100
ANNEXE 2 : LES ENTRETIENS	100
ANNEXE 3 : MODE OPÉRATOIRE GÉNÉRAL DE L'ÉVALUATION ÉCONOMIQUE	101

Remerciements

Nous remercions l'ensemble des parties prenantes qui ont concouru à la bonne réalisation de cette étude, notamment les représentants professionnels, les entreprises de la filière et leurs clients, les professionnels du tourisme, le groupement qui a réalisé cette étude et bien évidemment les équipes de Voies navigables de France.

Pilotage de l'étude

Étude réalisée pour le compte de Voies navigables de France entre février 2019 et juin 2020. Pilotage et validation assurés par la direction du développement de VNF.

Réalisation de l'étude

État des lieux, étude de la filière et des bassins de navigation : SARL Grelet Conseil & Associés

État des lieux, enquête auprès des passagers : TMO

Évaluations économiques : Éric Maurence Consultants

Cartographie : Richard Bosquillon

Maquettage du rapport :  d'une idée l'autre.com

Photo de couverture : VNF

Mandataire : TMO

Impression : Octobre 2020



Voies navigables de France

175, rue Ludovic Boutleux · CS 30820
62408 Béthune Cedex

www.vnf.fr

 vnf_officiel

 vnftourisme

 VNF Tourisme au fil de l'eau



Direction du Développement
ddev@vnf.fr