



Etude sur les retombées économiques
La location de bateaux
habitables sans permis
en France

Janvier 2013

Sommaire

Préface	4
Remerciements	4
Préalables	5
Définition de la location de coches de plaisance	6
Démarche et méthodologie de l'étude	6
Objectif de l'étude	6
Méthodologie des enquêtes clients	7
Pilotage	7
Prestataires	7
Entretiens auprès des loueurs et autres acteurs impliqués dans la filière	8
Limites de l'étude	8
Chapitre 1 - Etat des lieux de la filière	9
Localisation de l'offre de bateaux habitables sans permis sur le territoire national	10
Les flottes	13
Description du produit	15
Promotion / commercialisation	15
Partenariats	16
Chapitre 2 - Le poids économique de la filière	17
Chiffre d'affaires et recettes	18
L'emploi	19
Les investissements	20
Bilan de l'impact économique des acteurs / opérateurs de la filière	21
Le poids économique de la filière	21
Activités complémentaires à la location chez les loueurs : une offre qui tend vers la diversification	23
Les perspectives de développement	24
L'évolution de la flotte	24
La qualité du réseau	25
La question de la gestion des déchets et des services	25
L'évolution des clientèles	26
Chapitre 3 - Les caractéristiques des clientèles	27
La fréquentation	28
Profil des clientèles	29
Description des séjours	35
Description des séjours en bateau habitable sans permis	35
Description des pré-séjours et post-séjours	44
Bilan de l'impact économique des clientèles, les dépenses touristiques	47
Les dépenses de location et dépenses annexes à la location	47
Consommations touristiques des clientèles lors de la croisière	50
Chapitre 4 - Les retombées économiques de la filière pour les bassins de navigation	55
Le bassin Centre	56
Le bassin Nord et Est	57
Le bassin Sud et Sud-Ouest	58
Le bassin Bretagne et Pays De La Loire	59
Chapitre 5 - Synthèse	61
Synthèse et proposition d'un modèle économique du secteur	62
Soutenir une filière fragile mais porteuse pour les territoires	62
L'enjeu des choix stratégiques fait par les opérateurs	63
Les principaux enseignements	64
Annexes	65
Le questionnaire	66
Les guides d'entretien	80
Guide d'entretien ports et haltes de plaisance	80
Guide d'entretien loueurs	82
Entretiens auprès d'un panel d'acteurs de la filière croisière location de bateaux, intervenant dans la chaîne de commercialisation de l'activité	84
Méthodologie des calculs de poids économiques	85
Mesure de l'impact économique	85
Mesure de la dépense touristique	86

Préface

La présente étude vise à évaluer la nature et le montant des retombées économiques et sociales, mesurées en termes d'emplois, réalisées par le secteur de la location de bateaux habitables sans permis.

L'évaluation étant un enjeu collectif, révélateur ou non d'un dynamisme pour l'économie locale, de plus en plus d'acteurs entreprennent ces travaux en vue d'obtenir des clés de compréhension pour pérenniser, justifier, diversifier une activité qui mérite d'être mieux cernée.

Face à l'importance grandissante du tourisme fluvial et ses enjeux de développement, Voies navigables de France a souhaité lancer une étude sur les retombées économiques par catégories de bateaux en vue de proposer aux acteurs du tourisme fluvial des éléments pertinents d'analyses économiques du secteur et, plus globalement, avoir une bonne visibilité de ce type d'activité, tant sur le quantitatif que le qualitatif, ainsi que ses perspectives d'évolutions.

Il est important de signaler qu'il existe plusieurs méthodologies d'évaluations des retombées économiques. Pour aboutir à des chiffres fiables, elles doivent reposer sur des méthodologies partagées, performantes et éprouvées.

C'est pourquoi l'établissement et ses partenaires se sont appuyés sur le guide méthodologique "La mesure de l'impact économique d'un événement touristique"⁽¹⁾, réalisé sous l'égide d'un comité de pilotage animé par la DGCIS (Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services) et auquel ATOUT France, entre autres organismes, a participé. Ce guide propose des repères clairs, tant sur le plan théorique que méthodologique, afin d'améliorer le niveau de fiabilité des études et d'en faciliter la comparaison entre elles.

C'est en partageant et en améliorant les méthodes déjà expérimentées que va désormais pouvoir se construire une "culture collective" de l'évaluation économique, ici au profit du secteur du tourisme fluvial.

Par ce document, considéré comme un outil d'aide à la décision, Voies navigables de France souhaite apporter aux porteurs de projets publics ou privés, une meilleure compréhension de la dimension économique et sociale du secteur, ceci dans le but d'orienter en conséquence leur choix de développement.

La Direction du Développement de Voies navigables de France

Remerciements

Avec nos vifs remerciements :

- à tous les professionnels du secteur de la location de bateaux habitables sans permis ;
- aux représentants de la profession ;
- à Atout France et plus particulièrement la Direction de la Stratégie, de l'Observation et des Nouvelles Technologies et la Direction Ingénierie & développement ;
- aux directions régionales et interrégionales de VNF ;
- aux différents Comités Régionaux du Tourisme et institutionnels ;
- à l'ensemble du personnel de la direction du développement de Voies navigables de France.

Et à toutes les personnes ayant participé au comité de pilotage.



Préalables

⁽¹⁾ Le guide La mesure de l'impact économique d'un événement touristique (Avril 2012) est accessible librement : http://www.tourisme.gouv.fr/stat_etudes/etudes/entreprises/entreprises.php

Définition de la location de coches de plaisance

Un coche de plaisance ou "house boat" est un bateau empruntant essentiellement les voies d'eau dont les qualités paysagères sont remarquables et qui sont dites "petit gabarit". Les coches de plaisance habitables sont des bateaux de plaisance de moins de 15 mètres, mis en location par une société qui est alors appelée "nolisieur" ou encore et plus simplement "loueur". Le coche de plaisance concerné est dit "nolisé".

Le nolisieur est alors détenteur d'un label, document qui lui permet de délivrer une carte de plaisance à une personne non titulaire d'un certificat de capacité afin de lui permettre de piloter un coche de plaisance. Pour les voies d'eau où le permis est obligatoire (Loire, Rhône, Seine, Rhin), certains loueurs proposent à la location un bateau avec pilote.

On distingue deux catégories de loueurs :

- **Les loueurs nationaux** sont ceux qui possèdent des bases de location sur l'ensemble du territoire national. En général, ces loueurs disposent d'une flotte importante et sont également implantés dans d'autres pays. Quatre loueurs nationaux sont identifiés : Le Boat, Locaboat, Les Canalous et Nicols. L'activité location de bateaux habitables de la société "Rive de France", jusqu'alors considérée comme un loueur national, a cessé en 2012.

- **Les loueurs régionaux**, quant à eux, sont implantés dans une ou deux régions. On observe de nombreuses disparités au sein de cette catégorie qui regroupe des loueurs à faible flotte (5 unités maximum) et des loueurs dont la flotte est plus conséquente (jusqu'à trente à quarante bateaux). Il arrive que des loueurs régionaux soient affiliés à un loueur national. Ces loueurs gardent leur nom, mais commercialisent la flotte du loueur national et bénéficient du système de réservation de ce dernier. Ce système s'observe avec Locaboat et Nicols principalement.

Les produits offerts sont :

- **l'aller-retour** qui correspond à la majorité des croisières vendues ;
- **la boucle**, lorsque le réseau le permet ;
- **l'aller-simple** qui nécessite, de la part du loueur, une base de départ et une base d'arrivée.

Il est important de signaler que les opérateurs diversifient leur activité en proposant à leur clientèle, outre la location, d'autres services comme par exemple la location de vélos, le forfait nettoyage en fin de croisière...

Pour répondre à ces questions, deux approches ont donc été simultanément conduites, d'une part par interrogation des loueurs, des acteurs de la filière et des responsables de ports et haltes de plaisance, et d'autre part, par interrogation au travers d'une enquête auprès des clientèles. Cette étude fait suite à des travaux similaires conduits par VNF en 2003.

Méthodologie des enquêtes clients

La clientèle des loueurs de coches de plaisance a été interrogée en face-à-face par des enquêteurs sur son lieu de croisière en août, septembre et octobre 2012. Au total, **221 questionnaires ont été recueillis**, répartis entre 4 bassins mais également répartis entre la haute et la basse saison :

- 162 questionnaires ont été collectés en haute saison
- 59 en basse saison.

Pilotage

L'étude a été réalisée sous maîtrise d'ouvrage de Voies navigables de France. Trois comités de pilotage ont été organisés, composés des directions régionales et interrégionales concernées par l'activité, représentants de la profession, Entreprenre pour le Fluvial, Atout France, personnels de la direction du développement.

Prestataires

La mission d'études a été confiée, après appel d'offres à un groupement composé des entreprises suivantes :

- TMO Régions (Rennes), Mandataire
- Grelet Conseil (Rennes)
- Richard Bosquillon, cartographie (Lyon)
- Alphacoms, maquettage du rapport (Nantes)



Démarche et méthodologie de l'étude

Objectif de l'étude

Face à l'importance grandissante du tourisme fluvial et ses enjeux de développement, Voies navigables de France a souhaité conduire des études sur les retombées économiques de ce secteur d'activité en vue de proposer aux acteurs du tourisme fluvial des éléments pertinents d'analyses économiques et plus globalement de disposer d'une bonne visibilité de ces activités, tant sur le plan quantitatif que qualitatif, mais également pour ce qui concerne les perspectives d'évolution.

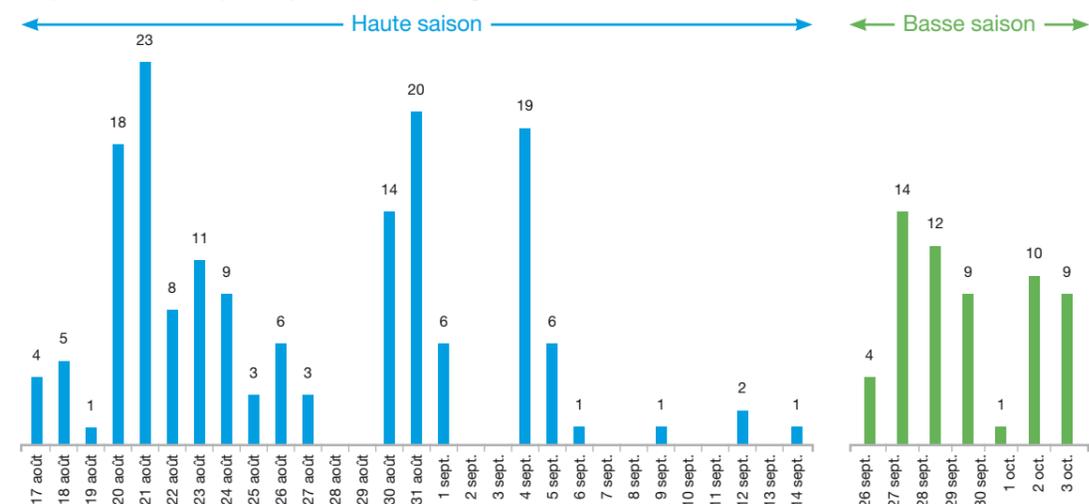
Cette démarche, engagée en juillet 2012, s'est intéressée à 3 activités du tourisme fluvial : les péniches hôtels, les paquebots fluviaux et enfin la location de bateaux habitables sans permis (coches de plaisance), objet de ce rapport.

Le dimensionnement économique d'une activité touristique est toujours un exercice délicat. Face à l'hétéro-

généité des approches, la Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services (DGCIS) a formulé, en 2012, différentes recommandations au travers d'un guide méthodologique et de différents travaux reprenant ces approches. Relayées par Atout France et VNF, ces méthodes, initialement formulées pour des événements et des équipements, ont été reprises dans ce travail et adaptées aux spécificités d'une filière en dissociant ainsi 2 grandes dimensions de l'impact primaire :

- **Le poids économique des opérateurs** : c'est-à-dire l'analyse de l'activité économique des loueurs de coches de plaisance, ainsi que les retombées économiques générées par cette activité ;
- **Les retombées économiques liées aux dépenses touristiques des clients** en dehors des frais liés à la location (déjà comptabilisés dans la mesure du poids économique).

Répartition des enquêtes par date d'interrogation



Source : Enquête clientèle 2012

Préalables

Afin d'assurer la représentativité des réponses collectées, les données d'enquêtes ont été redressées selon la répartition des contrats entre haute saison (15 juin- 15 septembre) et basse saison (mars à mi-juin puis mi-septembre à novembre), la répartition par bassin tout en intégrant la part de la clientèle française et de la clientèle étrangère et, enfin, la part des différentes sociétés de location. L'ensemble de ces données de calage concernent l'année 2011 et ont été fournies par VNF.

Entretiens auprès des loueurs et autres acteurs impliqués dans la filière

En parallèle de l'enquête auprès de la clientèle, plusieurs catégories d'acteurs ont été interrogées :

- **Les loueurs** : l'ensemble des 47 loueurs a été interrogé afin de garantir un état des lieux exhaustif de la flotte et de l'activité, certains en face à face (19), d'autres par téléphone (28).
- **Les représentants de la filière** : 3 entretiens avec des représentants de la profession de loueur ont été réalisés, notamment avec la FIN (Fédération des Industries Nautiques).
- **Les gestionnaires de ports de plaisance** : 23 entretiens avec des gestionnaires de ports et haltes de plaisance ont été menés.

Répartition des enquêtes par bassin

Bassin	Nombre d'enquêtes
Sud-Ouest	113
Nord et Est	65
Centre Est	36
Bretagne et Pays de la Loire	7
Total	221

Source : Enquête clientèle 2012

- **Les institutionnels du tourisme** : l'équipe d'étude a interrogé des Comités Régionaux de Tourisme et des Offices de tourisme. 5 entretiens ont été réalisés.
- **Les acteurs de la chaîne de commercialisation** : 5 entretiens avec des agences réceptives ou tour-opérateurs vendant des séjours en bateau ont été réalisés.

L'objectif des 83 entretiens, menés suivant un guide établi au préalable (voir annexe), était de disposer d'un état des lieux exhaustif de la filière : flotte, fréquentation, fonctionnement de l'activité, données d'exploitation (chiffre d'affaires des sociétés, emplois...), perspectives et enjeux de développement.

Limites de l'étude

En préalable à l'analyse des résultats, il convient ici d'apporter quelques remarques, certes techniques, mettant en évidence quelques difficultés de ce travail.

En premier lieu, l'interrogation de 221 pratiquants constitue une base d'enquête un peu étroite. Ainsi, selon les calculs d'intervalle de confiance, le résultat sur la durée moyenne des croisières est compris dans une fourchette de +/-5 % autour du résultat observé. Le résultat sur la dépense moyenne par jour et par personne est quant à lui compris dans une fourchette de +/-10 %.

Cette étroitesse des bases d'analyses est plus prégnante pour les analyses par bassin. En outre, les conditions météorologiques peu favorables de l'été 2012 ont rendu difficile la réalisation des enquêtes (en dehors du bassin Sud-Ouest). Ces difficultés ont été les plus fortes pour le bassin Bretagne Pays de la Loire où seuls 7 questionnaires ont été collectés. Un tel volume de questionnaires ne permet pas, à l'évidence, de fournir des résultats spécifiques pour ce bassin.

Si la mesure des dépenses touristiques par bassin constitue conceptuellement une approche simple, il n'en va pas

de même pour la mesure du poids économique par bassin. Les difficultés sont en effet nombreuses.

Avant toute chose, il faut préciser que 7 bateaux sur 10 appartiennent à des loueurs nationaux avec une activité répartie sur plusieurs secteurs. Pour ces sociétés, il n'a pas été possible d'obtenir des données par zone. Leurs données comptables ont donc été réparties "mécaniquement" par bassin, au prorata de leur nombre de bateaux. Si cette approche constitue l'unique solution pour produire des analyses géographiques, elle a tendance à masquer les éventuelles spécificités des bassins.

Par ailleurs, ces sociétés nationales ont logiquement des pratiques centralisées, par exemple pour les achats. L'affectation de certaines dépenses aux bassins est là encore un exercice théorique. En outre, les achats des sociétés d'un bassin peuvent être réalisés en dehors du bassin. Tous ces facteurs se cumulent et indiquent clairement que l'analyse du poids économique par bassin a pour ambition de fournir un ordre de grandeur plutôt qu'une mesure comptable exacte.



Chapitre 1 Etat des lieux de la filière

Localisation de l'offre de bateaux habitables sans permis sur le territoire national

L'activité de location de bateaux habitables sans permis est assurée par 47 opérateurs, dont 4 sont des opérateurs nationaux et 43 des opérateurs régionaux.

En 2012, 121 bases sont implantées sur le territoire national au sein des bassins Bretagne / Pays de la Loire, Nord et Est, Centre, Sud et Sud-Ouest.

Ce chiffre est globalement stable par rapport à 2003 (123 bases). Les deux principaux bassins, Sud et Sud-Ouest d'une part et Centre d'autre part, concentrent 71 % des bases (respectivement 37 % et 34 %). Le bassin Nord et Est représente 14 % des bases tout comme le bassin Bretagne et Pays de la Loire.

Dénombrement 2012 des opérateurs et des bases par bassin

Bassin	Région	Nombre d'opérateurs	Nombre de bases	Total (1)
Sud et Sud-Ouest	Aquitaine	8	8	21 opérateurs, 45 bases
	Poitou-Charentes	3	3	
	Midi-Pyrénées	7	10	
	Languedoc-Roussillon	13	24	
Centre	Bourgogne	13	29	17 opérateurs, 41 bases
	Franche-Comté	6	7	
	Auvergne	1	1	
	Centre	4	4	
Nord et Est	Champagne-Ardenne	3	3	12 opérateurs, 17 bases
	Picardie	1	2	
	Lorraine	6	8	
	Alsace	4	4	
Bretagne et Pays de la Loire	Bretagne	6	7	11 opérateurs, 18 bases
	Pays de la Loire	6	11	
Total (1)		47	121	

Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs

(1) Les opérateurs nationaux et certains régionaux ayant plusieurs bases ont été comptabilisés spécifiquement dans chaque région mais une seule fois pour les totaux. Ainsi, par exemple, à Besançon, Doubs Plaisance exploite sa propre flotte et celle de Locaboat en base-relais, la base a été comptabilisée deux fois. Ce principe a été également retenu à Condom où Gascogne Navigation gère sa flotte ainsi que la flotte Le Boat en allers simples depuis Le Mas d'Agenais.

Au sein des deux grands bassins, Sud et Sud-Ouest d'une part et Centre d'autre part, chaque loueur dispose en moyenne de 2,3 bases, ce nombre n'étant que de 1,5 pour les deux autres bassins. Le bassin Nord et Est et le bassin Bretagne et Pays de la Loire connaissent donc à la fois un nombre moins important de loueurs mais également un nombre moyen de bases par loueur en retrait.

Les opérateurs et leurs bases selon la nature des opérateurs en 2012

Type d'opérateurs	Nombre d'opérateurs	Nombre de bases
Opérateurs nationaux	4	64
Opérateurs régionaux	43	57
TOTAL	47	121

Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs

L'offre de location de bateaux habitables sans permis en 2012

Bassin Centre



Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs

Bassin Nord et Est



Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs

L'offre de location de bateaux habitables sans permis en 2012

Bassin Sud et Sud-Ouest



Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs

Bassin Bretagne et Pays de la Loire



Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs

Les flottes

En 2012, on compte **1 604 bateaux** sur l'ensemble des **4 bassins**. Les quatre opérateurs nationaux concentrent à eux seuls 70 % de la flotte. Bien que l'on observe de fortes variations autour des valeurs moyennes, on peut mémoriser en ordre de grandeur qu'un opérateur national dispose en moyenne d'une flotte de 280 bateaux pour 11 bateaux pour les loueurs régionaux. Autrement formulé, les loueurs nationaux sont en moyenne 25 fois plus "gros" que les loueurs régionaux.

La flotte de location en 2012

Type d'opérateurs	Nombre d'opérateurs	Flotte
Opérateurs nationaux	4	1 132
Opérateurs régionaux	43	472
TOTAL	47	1 604

Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs

Entre 2003 et 2012, le nombre de bateaux a sensiblement reculé, avec une perte d'un peu plus de 300 bateaux alors que le nombre de bases demeurerait globalement stable (légère diminution de 4 bases). Notons toutefois que cette stabilité du nombre de bases reflète des évolutions contrastées, les loueurs nationaux ayant progressé de 18 bases en 10 ans, les loueurs régionaux ayant connu une baisse sensible de 22 bases.

Evolution de l'offre entre 2003 et 2012

	2003	2012	Evolution
Nombre de bases	125	121	-1,6 %
Flotte	1 911	1 604	-16 %
Nombre moyen couchages par bateau	5,6	6,6	+18 %
Estimation du nombre total de couchages	10 700	10 600	-1,1 %

Nombre de bases et flotte, source : 2003 Observatoire VNF, et enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs
 Nombre moyen couchages par bateau, source : enquêtes clientèles 2003 et 2012

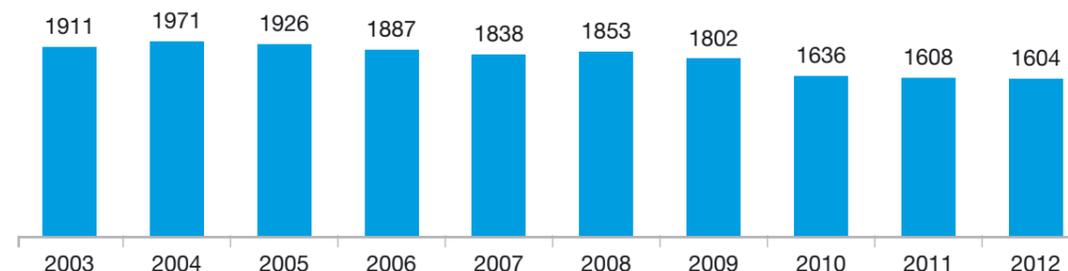
La tendance à la baisse du nombre de bateaux s'observe depuis 2005, l'année 2004 ayant connu la flotte la plus importante. Depuis 2004, chaque année connaît en moyenne un recul de 2,5 % de la flotte. L'année 2010 semble avoir marqué une rupture avec une forte diminution de plus de 160 bateaux. Dans le même temps, le nombre de couchages progressait. En 2003, les bateaux proposaient en moyenne 5,6 couchages, pour 6,6 en 2012. La baisse du nombre de bateaux cumulée avec la hausse du nombre moyen de couchages se traduit par un volume total du nombre de couchages en léger repli, avec un recul de 1,1 % pour atteindre 10 600 couchages en 2012.

La flotte de location en 2012 selon la caractérisation des loueurs

	Nombre de sociétés	Nombre de bateaux	% de bateaux
Loueurs nationaux	4	1132	71 %
Loueurs régionaux plus de 30 bateaux	3	100	6 %
Loueurs régionaux 16-30 bateaux	9	185	12 %
Loueurs régionaux 6-15 bateaux	13	146	9 %
Loueurs régionaux 1-5 bateaux	18	41	3 %
Total	47	1604	100 %

Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs

Evolutions annuelles de la flotte entre 2003 et 2012

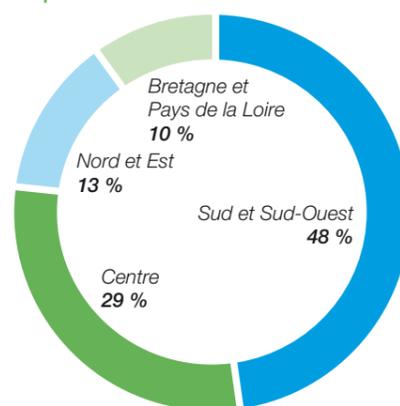


Source : années 2003 à 2010 Observatoire VNF
 années 2011 et 2012 enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs



Alors qu'il représente approximativement un cinquième du réseau, le bassin Sud et Sud-Ouest concentre près de la moitié de la flotte, le phénomène d'héliotropisme, d'une part, jouant pleinement en sa faveur, et la renommée du canal du Midi d'autre part. Le bassin Centre représente 29 % de la flotte, soit une part assez cohérente avec l'importance de son réseau. Le bassin Nord et Est propose un large réseau mais ne regroupe que 13 % de la flotte, essentiellement implantée sur le réseau alsacien et lorrain, les autres régions étant relativement peu touristiques, mis à part Paris où la navigation est limitée à certains secteurs pour la location de bateaux habitables sans permis. Enfin, le bassin Bretagne et Pays de la Loire représente 10 % de la flotte, soit une part en lien assez direct avec la longueur de son réseau.

La répartition de la flotte de location en 2012 par bassin



Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs

La flotte de location en 2012 par bassin et selon la caractérisation des loueurs

Bassin	Loueurs nationaux		Loueurs régionaux		TOTAL	
	Nombre de bases	Flotte	Nombre de bases	Flotte	Nombre de bases	Flotte
Sud et Sud-Ouest	26	593	19	166	45	759
Centre	24	338	17	131	41	469
Nord et Est	8	137	9	76	17	213
Bretagne / Pays de la Loire	6	64	12	99	18	163
TOTAL	64	1 132	57	472	121	1 604

Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs

Le bassin Bretagne / Pays de la Loire se caractérise par une forte implantation des loueurs régionaux qui détiennent la majorité de la flotte (60 %) sur ce bassin.

Les bases du bassin Sud et Sud-Ouest disposent en moyenne d'une flotte importante : à nombre de bases quasiment égal, le bassin Centre a une flotte de 469 bateaux, tandis que le bassin Sud et Sud-Ouest en a 759.

En fait, les flottes des loueurs régionaux sont de taille relativement identique quel que soit le bassin, en moyenne 8,3 bateaux par base. La concentration sur le bassin Sud et Sud-Ouest provient des flottes des loueurs nationaux qui ont en moyenne 23 bateaux par base alors que ces mêmes loueurs nationaux ont en moyenne 14 bateaux par base sur les autres bassins. Plus la demande est importante, plus l'offre de bateaux l'est également et plus les loueurs nationaux sont présents. Ainsi, dans le bassin Sud/Sud-Ouest, les loueurs nationaux détiennent près de 80 % de la flotte.

Description du produit

Promotion / commercialisation

La commercialisation de la location des bateaux habitables sans permis a continué d'évoluer ces dix dernières années. Les loueurs ont 2 modes de commercialisation principaux :

La commercialisation directe qui s'appuie sur :

- Internet : le développement d'Internet permet désormais aux clients de réserver en ligne leur séjour en bateau. Désormais, les loueurs régionaux offrent également cette possibilité. Internet permet également aux loueurs d'ajuster leurs tarifs en fonction de la demande. Des promotions de dernière minute de -40, -50 % ne sont pas rares, phénomène qui existait peu il y a 10 ans.
- L'accueil téléphonique avec, pour les loueurs nationaux, des centrales de réservation en France, mais aussi à l'étranger.
- Le mailing qui s'appuie sur le fichier clients et prospects constitué au fil des saisons.
- Les salons thématiques (voyages, nautique...) qui, contrairement à Internet, ont baissé comme mode de commercialisation. Le nombre de loueurs ayant un stand au Salon Nautique de Paris a chuté de plus de moitié en 10 ans, les loueurs privilégiant les relances par Internet (promotion...) et l'exploitation de leur fichier clients.

La commercialisation indirecte tour-opérateurs et agences :

• Les tour-opérateurs

La plupart des loueurs ont des partenariats avec des tour-opérateurs qui les commercialisent. Il existe, en effet, des tour-opérateurs spécialisés dans le tourisme fluvial (en France, mais également en Suisse ou en Allemagne) qui, en général, commercialisent plusieurs loueurs nationaux (les loueurs régionaux affiliés étant intégrés à cette commercialisation via leur référent national). Ces tour-opérateurs s'appuient ensuite sur un maillage d'agences locales qui distribuent leur catalogue. Ces tour-opérateurs peuvent ainsi proposer à leurs clients toute une gamme de bateaux dans différents bassins de navigation.

La commission prise par les tour-opérateurs sur la vente de semaines de location dépend du volume vendu ; en général, elle oscille autour de 20 %. Pour la plupart, ces professionnels du tourisme ne vendent pas uniquement des séjours en France, mais également d'autres destinations fluviales telles que l'Irlande, le Royaume-Uni, l'Allemagne, l'Italie... Néanmoins, l'offre en France est plus dense et occupe une place importante dans la demande des clients.

D'après les agences et tour-opérateurs spécialisés, les produits les plus vendus en France sont le Canal du Midi, la Bourgogne et l'Alsace. Le développement d'Internet et de la commercialisation directe des loueurs par ce moyen n'a pas vraiment affecté les ventes des tour-opérateurs. Leur principal atout est la diversité de l'offre qu'ils proposent (plusieurs catalogues de loueurs) et la fidélité de leurs clients, notamment en Suisse et en Allemagne où les clients restent très attachés à leur agence de voyage.

En revanche, la commercialisation de séjours en bateau combinés avec un pré- et/ou post-séjour est très peu courante, surtout en France. Les clients se rendent, en général, à la base de location par leurs propres moyens (principalement la voiture). Ils sont nombreux à effectuer un pré- ou post-séjour, mais organisent celui-ci par eux-mêmes. Le rôle des agences de voyages dans ce pré ou post-séjour se limite en général à la diffusion d'informations touristiques sur la destination (brochures d'institutionnels du tourisme jointes à la pochette remise avec les documents de réservation).



Chapitre 1 Etat des lieux de la filière

• Les institutionnels du tourisme

On observe également, dans certains cas, la commercialisation des bateaux de location par les institutionnels du tourisme à différents niveaux : Comité Régional du Tourisme, Comité Départemental de Tourisme, Office de tourisme. À défaut de commercialiser les bateaux, ceux-ci font en général la promotion de l'activité. Certains CRT organisent des éductours, des accueils presse sur la voie d'eau ou participent à des work-shops. Mais l'implication des institutionnels du tourisme varie fortement selon les régions. En effet, le tourisme fluvial n'est pas toujours identifié comme un axe de développement majeur du tourisme. Selon la région, le tourisme fluvial et la location de bateaux habitables sont plus ou moins présents sur le territoire. En outre, même dans les régions où l'activité est répandue, cela ne signifie pas qu'elle est considérée comme un produit-phare. On observe, notamment dans les régions possédant un littoral, que l'activité sur les voies d'eau intérieures arrive après les activités du littoral. À l'inverse, le tou-

risme fluvial est, pour certaines régions, un produit d'appel. C'est le cas en Bourgogne, par exemple, où il tient une place importante dans l'offre touristique et est fortement ancré sur le territoire, la région ayant été en quelque sorte pionnière du développement touristique de la voie d'eau.

• Les sites Internet low-cost spécialisés

(ex. : Fluvialissime, River and Boat) :

Contrairement aux tour-opérateurs, ces sites de vente spécialisée par Internet ne travaillent pas avec un réseau d'agences. Ils sont en général positionnés sur une thématique avec une offre mondiale, leur force de vente étant leur grande réactivité puisqu'ils adaptent l'offre en fonction de la demande. Les plus-values de ces sites Internet sont leur indépendance par rapport aux opérateurs de la location. Ils proposent des remises importantes, le plus souvent de dernière minute, sur le tarif public. Enfin, comme ils n'ont aucun lien juridique avec les sociétés de location, les bateaux sont notés par les clients.

Partenariats

Si les loueurs ont des partenariats pour la promotion avec des acteurs locaux, comme par exemple dans le Sud-Ouest où les loueurs nationaux ont réalisé une brochure sur l'offre touristique du canal du Midi en partenariat avec l'économie locale, c'est rarement le cas pour la commercialisation directe des opérateurs touristiques locaux tels que chauffeurs de taxis, garagistes, restaurateurs, producteurs locaux (vignerons pour le vin de bienvenue, autres producteurs dont les produits sont vendus à la base), loueurs de vélos (lorsque cette option n'est pas proposée dans la location), opérateurs proposant des visites...

Ce type de partenariats "locaux" s'observe principalement chez les loueurs régionaux. Pour les loueurs nationaux, ce partenariat se fait surtout par le chef de base au gré des opportunités et affinités.



Chapitre 2 Le poids économique de la filière

Chiffre d'affaires et recettes

À partir des données comptables publiées et des entretiens réalisés, il est possible de déterminer le chiffre d'affaires de la filière de la location de bateaux habitables sans permis (on trouvera en annexe un descriptif méthodologique détaillé). Pour 2011, le chiffre d'affaires hors taxes de la filière atteint 49 millions d'euros, soit un peu plus de 30 000 euros HT par bateau (1 500 € HT par contrat) ou encore environ 1 million d'euros par loueur.

Chiffre d'affaires hors taxes des loueurs en France en 2011 (données arrondies)

Type d'opérateurs	Nombre d'opérateurs	Flotte	CA HT	CA HT par bateau ⁽¹⁾
Opérateurs nationaux	4	1 143	38 260 000 €	33 500 €
Opérateurs régionaux	43	465	10 824 000 €	23 300 €
TOTAL	47	1 608	49 084 000 €	28 400 €

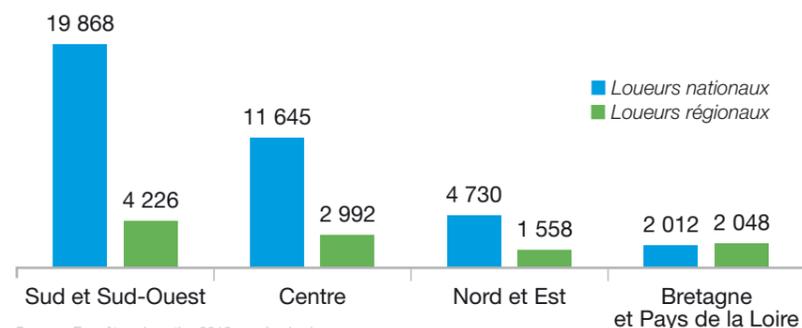
Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs
⁽¹⁾ inclut toute l'activité générée par la location du bateau (amont et aval)

NB : le calcul du poids économique des loueurs est réalisé sur l'année 2011 (1608 bateaux), ce travail ayant été rédigé avant la fin de l'année comptable 2012.

Avec 1143 bateaux, soit 71 % de la flotte active totale de location, les loueurs nationaux réalisent près de 78 % du chiffre d'affaires total de cette activité. Ceci s'explique principalement par le fait que :

- les loueurs nationaux possèdent des bateaux plus grands que les loueurs régionaux. Ces bateaux aux tarifs de location plus élevés génèrent mécaniquement un chiffre d'affaires plus important (le chiffre d'affaires par bateau est de 33 500 euros pour les loueurs nationaux contre 23 300 pour les loueurs régionaux)
- la moyenne de semaines louées par bateau est également plus élevée chez les loueurs nationaux
- les loueurs nationaux possèdent également un nombre plus important de bateaux dans les régions les plus fréquentées (Sud/Sud-Ouest).

Chiffre d'affaires hors taxes des loueurs par bassin et par catégorie en 2011 (en milliers d'euros)



Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs

Avec une part importante de la flotte appartenant à des loueurs nationaux et un chiffre d'affaires par bateau plus important pour les loueurs régionaux, le bassin Sud/Sud-Ouest totalise près de 48 % de la flotte totale active et génère près de 50 % du chiffre d'affaires total.

À l'inverse, le bassin Bretagne/Pays de la Loire, représentant 10 % de la flotte active totale, ne génère que 8 % du chiffre d'affaires total de la filière, un résultat conforme au nombre moyen de semaines louées annuellement par bateau qui est le plus bas de l'Hexagone. Malgré ce nombre moyen de semaines louées par bateau très inférieur à ceux obtenus dans les autres

régions, les loueurs du bassin Bretagne/Pays de la Loire, particulièrement les régionaux, restent viables financièrement en s'adaptant à la demande. Ils font plus de petits contrats (week-ends, longs week-ends, mini-semaines...) dont le cumul leur permet d'obtenir un chiffre d'affaires par semaine par bateau supérieur au prix de la location de la semaine, puisque le prix d'une mini-semaine oscille entre 60 et 65 % du prix de la semaine, et ceux d'un week-end de 2 jours et 4 jours respectivement 50 % et 80 % du prix de la semaine.

Le bassin Centre et le bassin Nord et Est ont une part dans le chiffre d'affaires total de respectivement 30 % et 13 %, cohérente avec le volume de leur flotte.

L'emploi

Pour 2012, on recense chez les opérateurs 362 emplois permanents et 276 saisonniers. Globalement, on compte 1 emploi équivalent temps plein permanent pour 4,4 bateaux.

La prise en compte des saisonniers s'avère être un exercice délicat puisqu'il convient d'estimer ces emplois en ETP (équivalent temps plein annuel). Ce coefficient n'est pas connu et est, en outre, extrêmement variable selon les sociétés. En postulant qu'un saisonnier correspond à 0,25 ETP, on en déduit qu'un équivalent temps plein annuel (permanent ou saisonnier) a en moyenne en charge 3,7 bateaux (3,8 chez les loueurs nationaux et 3,5 chez les loueurs régionaux).

D'après les données collectées lors des entretiens, les loueurs régionaux ont besoin de moins de personnel (de l'ordre de 10 % en moins) que les loueurs nationaux puisque leur ratio se situe à 1 ETP (permanent et saisonnier) pour 3,5 bateaux contre 3,8 pour les loueurs nationaux. Cette différence peut s'expliquer par la multi-activité souvent exercée par les régionaux. En outre, le biais classique de non prise en compte du statut salarié du gérant de la base viendrait encore renforcer ces écarts.

Nombre d'emplois chez les loueurs en France en 2012

Type d'opérateurs	Nombre de bases	Flotte	Nombre d'emplois permanents (ETP)	Nombre d'emplois saisonniers	Estimation du nombre de bateaux par temps plein permanent	Estimation du nombre de bateaux par emploi ETP permanent et saisonnier
Opérateurs nationaux	64	1 132	242	210	4,7	3,8
Opérateurs régionaux	57	472	120	66	3,9	3,5
TOTAL	121	1 604	362	276	4,4	3,7

Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs

La répartition du nombre d'emplois par bassin est conforme au nombre de bateaux actifs observés et à leur utilisation. En retenant toujours l'hypothèse qu'un poste saisonnier se traduit par un quart d'équivalent temps plein, on note que la part des saisonniers dans l'emploi total est de 17 % pour le bassin Sud et Sud-Ouest ainsi que dans le bassin Centre. Pour le bassin Nord et Est, ce ratio est de 13 %. Il n'est que de 11 % dans le bassin Bretagne/Pays de la Loire. Classiquement, plus l'activité annuelle est importante, plus la période estivale correspond à un pic et donc plus nombreux sont les renforts de saisonniers.

Nombre d'emplois chez les loueurs par bassin en 2012

Bassin	Loueurs nationaux		Loueurs régionaux		TOTAL	
	Nombre d'emplois permanents	Nombre d'emplois saisonniers	Nombre d'emplois permanents	Nombre d'emplois saisonniers	Nombre d'emplois permanents	Nombre d'emplois saisonniers
Sud et Sud-Ouest	130	113	42	32	172	145
Centre	72	62	37	24	109	86
Nord et Est	27	24	19	4	46	28
Bretagne / Pays de la Loire	13	11	22	6	35	17
TOTAL	242	210	120	66	362	276

Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs

Au global, on dénombre 3,6 ETP par bateau au sein des bassins Sud-Sud-Ouest et Centre pour 4,0 pour les deux autres bassins.

Les investissements

Les investissements des loueurs concernent essentiellement les biens meubles, en l'occurrence les bateaux. L'activité de location s'exerçant au bord de l'eau, les investissements en biens immobiliers sont souvent situés sur le Domaine Public Fluvial et font par conséquent l'objet de concessions. Les concessionnaires sont soit des collectivités locales qui peuvent en déléguer la gestion à des opérateurs privés tels les loueurs, soit les opérateurs privés eux-mêmes. Les loueurs portent ainsi rarement l'investissement immobilier, étant majoritairement locataires (le concessionnaire étant la collectivité locale).

Pour les bases principales, il n'y a que peu de changements, les loueurs nationaux et régionaux étant très attachés à les conserver. Certaines bases sont exploi-

tées par le même opérateur depuis plus de 30 ans. Ces antériorités tiennent à la situation fluviale de la base, à son accessibilité terrestre, et aussi, notamment pour les loueurs régionaux, au fait qu'ils y ont développé une ou plusieurs autres activités (chantier, location à la journée, restauration...) leur permettant de fidéliser une clientèle locale et régionale. Les bases secondaires et relais connaissent, pour leur part, des implantations moins figées, changeant au gré des opportunités et des stratégies de chaque opérateur.

Aussi, les investissements portent surtout sur la flotte et son renouvellement. Les loueurs achètent régulièrement des bateaux neufs ou d'occasion. Le prix d'achat est le résultat d'une négociation entre le fabricant et le loueur et est confidentiel.

Achats de bateaux en 2011 et 2012

	2012		2011	
	Bateaux neufs	Bateaux d'occasion	Bateaux neufs	Bateaux d'occasion
Loueurs nationaux	69	10	27	6
Loueurs régionaux	9	9	8	12
TOTAL	78	19	35	18

Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs

En 2012, 97 bateaux ont été achetés, soit un taux de renouvellement par rapport à la flotte de 6 % (7 % pour les loueurs nationaux et 4 % pour les loueurs régionaux). Parmi ces acquisitions, 78 correspondent à des bateaux neufs, 19 à des bateaux d'occasion. Les acquisitions des opérateurs nationaux sont, pour 87 % d'entre elles, des bateaux neufs, cette proportion n'étant que de 50 % pour les opérateurs régionaux.

On peut estimer qu'en 2012, les loueurs ont investi environ 17 millions d'euros dans l'achat de bateaux neufs⁽¹⁾, soit environ 38 % du chiffre d'affaires.

L'année 2012 marque une nette reprise des achats de bateaux neufs principalement due au récent programme d'investissement de la société **Le Boat**. Après avoir vendu beaucoup de bateaux ces dix dernières années, cette société a lancé il y a deux ans un programme d'investissement en bateaux neufs (gamme Vision) positionnés sur le haut de gamme. La société **Nicols** a, quant à elle, un programme d'investissement constant et linéaire depuis ses débuts, tout comme la société **Les Canalous**. 35 % des bateaux en service chez Nicols ont moins de 5 ans. À l'inverse de la société **Le Boat**, afin de reconquérir la clientèle de moyenne gamme perdue au fil des ans pour des raisons multiples, Nicols lance pour 2013 la nouvelle série "Primo" positionnée sur ce segment.

Locaboat, qui vient d'être repris par des investisseurs français, va relancer la construction de bateaux neufs. Par ailleurs, depuis de nombreuses années, la société **Les Canalous** a mis en place un système d'achat gestion permettant à des particuliers ou à des entreprises d'investir dans des bateaux et de bénéficier de revenus locatifs pour leur gestion. La société **Le Boat** vient, elle aussi, de s'engager dans cette voie. Après un recul de la mise en location de bateaux neufs ces dernières années, la reprise des investissements en bateaux neufs est nette depuis un an, preuve du dynamisme retrouvé de cette activité.

Concernant les aides aux investissements et au renouvellement de la flotte, on peut citer celles attribuées par la Région Pays de la Loire dans le cadre du dispositif CAP LOIRE. Ce Contrat d'Appui à la Performance pour la filière du tourisme fluvial accompagne sur deux ans les porteurs de projets de la filière (loueurs de bateaux et exploitants de bateaux promenade). Les enjeux prioritaires de la Région dans ce domaine sont la qualité des prestations, la mise aux normes environnementales des bateaux et le soutien à la commercialisation de l'offre. À travers ce dispositif, la Région subventionne certains investissements matériels, ainsi que les actions concernant la formation et les ressources humaines, la qualité, les aspects commerciaux, l'organisation juridique et fiscale, et les études.

⁽¹⁾ Estimation à partir d'un prix moyen compte tenu de la confidentialité du prix de vente entre professionnels.

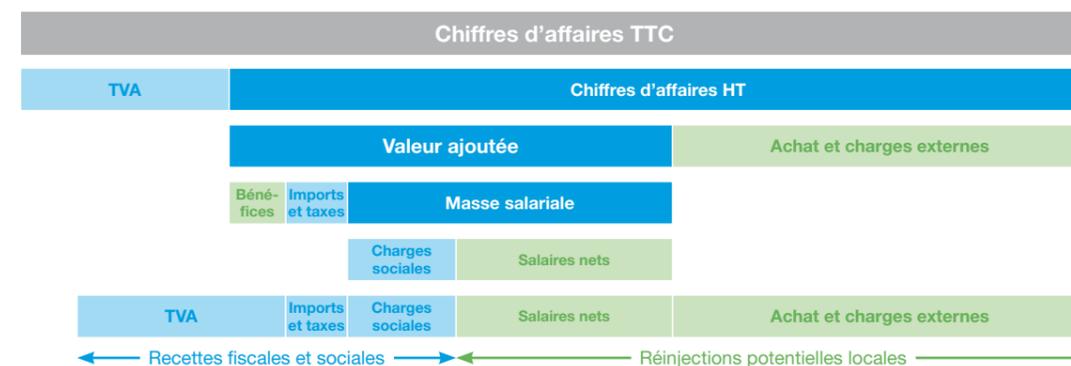
Bilan de l'impact économique des acteurs / opérateurs de la filière

Le poids économique de la filière

À l'instar de la démarche préconisée par le guide méthodologique de la DGCIS d'avril 2012 (cf. annexe pour une description méthodologique), le poids économique de la filière de la location de bateaux de plaisance sans permis est déduit du chiffre d'affaires décomposé en 2 grandes masses :

- Réinjections potentiellement locales (salaires nets plus achats et charges externes)
- Recettes fiscales et sociales au profit des collectivités (fiscalité et charges sociales)

Imbrication des indicateurs retenus pour la mesure de l'impact économique



Source : La mesure de l'impact économique d'un événement touristique, rapport d'étude DGCIS, 2012

L'application de cette méthode décrite en annexe permet d'estimer le poids économique de la filière en 2011 à 55,6 M€ répartis ainsi selon le type de loueur :

Chiffre d'affaires hors taxes des loueurs par bassin en 2011, données arrondies

Type de loueurs	CA hors taxes	Recettes fiscales et sociales au profit des collectivités			Réinjections potentielles locales		TOTAL
		TVA	Impôts et taxes	Toutes charges sociales	Salaires nets	Achats et charges externes	
Loueurs nationaux	38 260 000 €	7 499 000 €	1 435 000 €	5 424 000 €	7 983 000 €	21 171 000 €	43 512 000 €
Loueurs régionaux	10 824 000 €	2 122 000 €	413 000 €	1 584 000 €	2 249 000 €	5 745 000 €	12 113 000 €
SOUS-TOTAL	49 084 000 €	9 621 000 €	1 848 000 €	7 008 000 €	10 232 000 €	26 916 000 €	55 625 000 €
TOTAL			18 477 000 €		37 148 000 €		

Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs et traitements selon la méthodologie DGCIS

Représentant 71 % de la flotte totale hexagonale en 2011, les loueurs nationaux génèrent 78 % du poids économique de la filière. Cet écart s'explique par le fait qu'ils exploitent leur flotte dans les régions les plus attractives.

Environ 67 % des retombées s'observent au niveau local avec, cependant, de grandes incertitudes pour celles concernant les achats et charges externes réalisés par les loueurs nationaux. En effet, ces achats et charges externes sont souvent centralisés au niveau du siège social du loueur national qui n'est pas forcément implanté dans le bassin de navigation concerné.

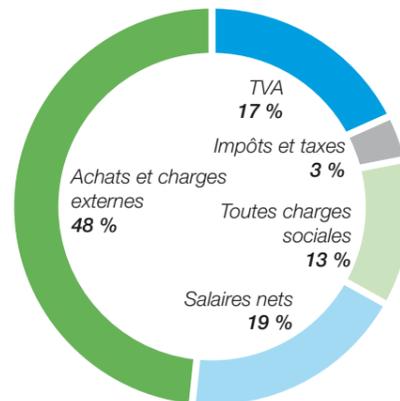


Les achats et charges externes représentent un poste important, suivis par les salaires, puis la TVA.

Par rapport à 2003, les postes salaires et toutes charges sociales ont baissé, de même que celui des impôts et taxes. Les explications des baisses de ces 2 postes sont multiples : face à la crise économique, les opérateurs ont été particulièrement vigilants sur les coûts de personnel ; des aides et réductions de charges observées depuis quelques années participent également à la baisse du poste masse salariale (salaires nets et toutes charges sociales).

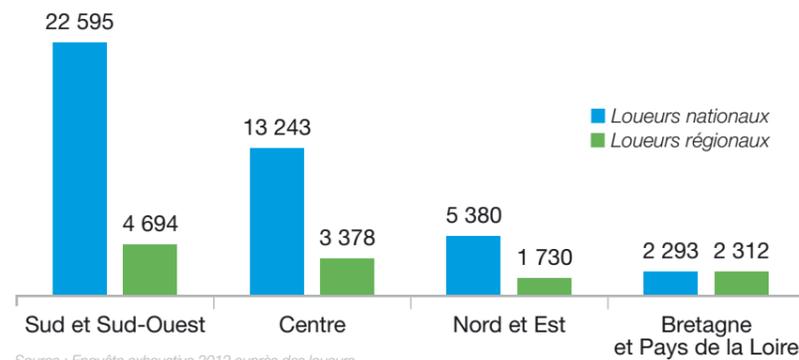
Pour le poste impôts et taxes, la suppression de la taxe professionnelle et sa refonte en CET (contribution économique territoriale) a permis à cette filière de voir ce poste considérablement baisser puisque les bateaux sont des biens meubles et, par conséquent, ne sont plus inclus dans le calcul de la CET.

Répartition de l'impact économique de la filière selon la nature des retombées



Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs et traitements selon la méthodologie DGCIS

Poids économique de la location par bassin en 2011 (en milliers d'euros)

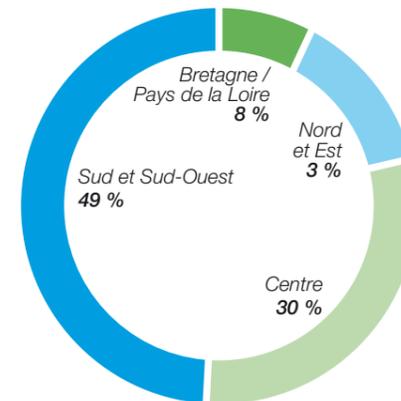


Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs

En 2011, le bassin Sud et Sud-Ouest concentrait presque 50 % du poids économique des loueurs, ce qui est logique car il représente 48 % de la flotte active hexagonale avec une fréquentation supérieure aux autres bassins. La répartition du poids économique par type d'opérateur selon les bassins est donnée à titre indicatif. Comme évoqué précédemment, pour les loueurs nationaux, une grande partie des achats et charges externes est réalisée au siège social du loueur national.

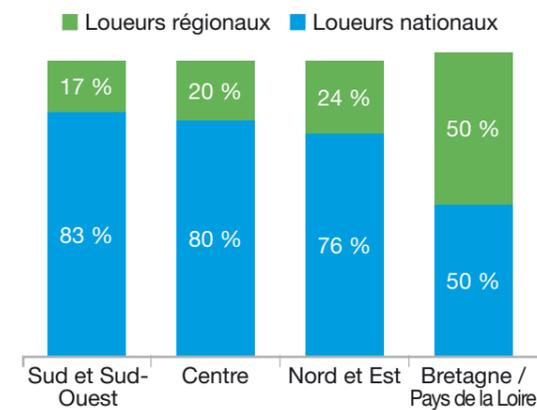


Poids économique de la location, répartition par bassin en 2011

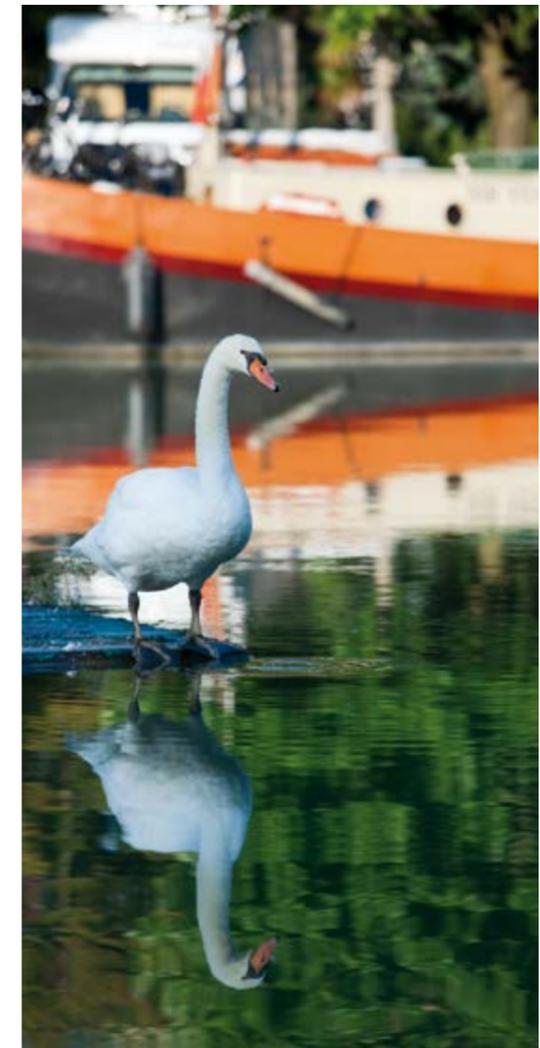


Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs et traitements selon la méthodologie DGCIS

Répartition du poids économique par type d'opérateur selon les bassins en 2011



Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs et traitements selon la méthodologie DGCIS



Activités complémentaires à la location chez les loueurs : une offre qui tend vers la diversification

L'activité location n'est souvent pas la seule activité proposée. La plupart des bases de location proposent, en effet, également :

- un chantier de réparations
- des services à la navigation
- la location de vélos pour les terrestres
- etc.

Par ailleurs, en complément de l'activité location de bateaux habitables sans permis, des loueurs proposent de la location de bateaux à la journée et de balades en bateau promenade.

Ces offres supplémentaires s'observent en particulier chez les loueurs régionaux qui sont très nombreux à pratiquer la multi-activité. Certains exploitent même un restaurant sur le site sur lequel ils sont implantés. Chez les loueurs nationaux, les activités annexes à la location se limitent en général à la gestion des équipements sur lesquels ils sont implantés : une partie des anneaux est réservée à la flotte de location, l'autre partie est disponible en stationnement à l'année et/ou pour le passage et le loueur sur place s'occupe de gérer ces places.

Les perspectives de développement

L'évolution de la flotte

En 2012, la flotte de location a baissé de 300 bateaux par rapport à 2003 (-15 %). Il n'est pas impossible que cette offre continue à décliner, notamment si les grands groupes nationaux poursuivent cette diminution. Rappelons cependant qu'en nombre de couchages offerts, la baisse est bien moins prononcée (environ -1 %).

La location a connu sa meilleure période dans les années 90. Depuis 2002, le secteur est en difficulté, en partie à cause de la concurrence touristique mondiale qui s'est considérablement accrue ces 15 dernières années. Cette offre est très compétitive, même pour des destinations exotiques.

Les modes de consommation touristique ont également changé, le touriste moyen partant plus souvent mais pour des durées de séjour plus courtes et privilégiant les destinations ensoleillées.

Enfin, les coûts de location de bateaux en rapport avec leurs coûts de construction liés eux-mêmes au niveau d'équipement du bateau ont nettement augmenté.

Tous ces facteurs ont entraîné une perte de la clientèle de moyenne gamme pour cette activité.

Par ailleurs, l'activité de location de bateaux habitables est même concurrencée par d'autres activités liées à l'eau telle la croisière maritime et fluviale sur des paquebots qui s'est considérablement développée ces dernières années. La croisière cible une partie de la clientèle de la location (en l'occurrence les plus de 50 ans) et propose de la pension complète à des tarifs compétitifs.

Ainsi, pour capter une clientèle moyenne gamme et démontrer leur capacité de réactivité et d'adaptation face à la concurrence, il semble que le produit de la location de bateaux sans permis se développe selon deux axes opposés :

- sur le segment haut de gamme : Le Boat lance un bateau premium (le Vision), Kuhnle-Tours également (l'Aquino). Le Vision propose par exemple des équipements haut de gamme : écran plat, lecteur DVD, cuisine ultramoderne, mobilier design. Chaque cabine est équipée d'une salle de bain privée. Avec la possibilité d'être loué avec un équipage (pilote, cuisinier), ce produit se rapproche nettement de la gamme des péniches-hôtels.



Le Primo de Nicols.

- sur le segment de moyenne gamme : Nicols lance la construction du Primo, bateau moyenne gamme. Le Primo est un bateau de conception moderne. L'objectif du constructeur est de mettre sur le marché un modèle simple mais offrant toutefois un confort de base (frigo de 130 l, plaques de cuisson, radio/CD/MP3...) indispensable pour la croisière. Sa motorisation de 20 CV en fait un bateau de faible consommation de carburant. Moins coûteux à la construction, son prix à la location sera inévitablement moindre. Par ailleurs, Kuhnle-Tours a engagé une réflexion sur des bateaux "petit budget" de 8,50 m, transportables sur remorque. Les Canalous construit aussi des bateaux de ce segment. Locaboat, récemment repris, va certainement relancer la construction.

Certains loueurs sont confiants, d'autres, à l'inverse, très sceptiques quant au devenir de la location. Le scepticisme s'observe surtout chez les loueurs régionaux et dans les bassins septentrionaux. En effet, les loueurs régionaux s'accordent tous pour dire que leur avenir est lié aux loueurs nationaux qui sont les seuls à pouvoir construire ou faire construire des bateaux neufs. Nicols et Les Canalous possèdent chacun un chantier naval de construction tant pour leurs bases de location que pour leurs affiliés et/ou membres de leur réseau de location. Sans chantier de construction, la filière pourrait connaître de sérieuses difficultés pour le renouvellement de la flotte.

Dès lors, pour beaucoup de loueurs, notamment régionaux, la multi-activité est indispensable pour garantir la rentabilité de l'entreprise.

Pour les loueurs nationaux, l'investissement et la gestion de la filière dans son intégralité s'avère nécessaire pour répondre à la demande.

La qualité du réseau

Globalement, le développement du produit est contraint par la capacité des équipements : ports, écluses.

Le canal du Midi et le canal du Rhône à Sète sont très fréquentés, voire **saturés**. Des opérateurs nous ont signalé qu'ils avaient encore de la "demande", mais que celle-ci était difficile à satisfaire par manque de places dans les ports implantés sur ces voies d'eau.

À titre d'exemple, les possibilités de développement de la flotte pour le bassin Alsace-Lorraine dépendent de la remise en navigation du canal Artzenheim-Friesenheim.

Par ailleurs, la Bourgogne présente encore une marge de développement, mais celle-ci est sujette à des

aléas difficilement maîtrisables par les loueurs tels que les crues, l'alimentation en eau de certains canaux (pour la première fois, le canal du Centre a été fermé fin septembre 2012). Le bassin Baise-Lot semble encore présenter un certain potentiel de développement (liaison Lot sud-Lot nord), tandis que le canal du Rhône au Rhin est en train de connaître une reprise dynamique.

La qualité d'accueil (bâtiments, pontons, quais, abords) de certaines bases de location doit également être améliorée. Le décalage en termes d'image pour le client est trop important entre le prix de location de son bateau et l'environnement immédiat dont les locaux de la base.



La question de la gestion des déchets et des services

Le succès de l'activité dépend également de l'environnement dans lequel elle évolue : **la qualité de la voie d'eau**, des équipements d'accueil, la présence d'animations, de commerces... Le développement de la location ne peut se faire que si une offre globale autour de la voie d'eau se met en place.

Les clients, allemands notamment, sont de plus en plus nombreux à se sentir concernés par la question de la récupération des eaux usées et déplorent le manque d'infrastructures dédiées.

En outre, la question des déchets se pose dans certains bassins quant à la répartition des tâches : qui fait quoi ? Qui paye quoi ? Pour y répondre, VNF réalise un schéma directeur des déchets des usagers de la voie d'eau afin de s'assurer de la bonne organisation du service de collecte et de traitement des déchets. Les déchets classés par catégorie ont été ainsi quantifiés et qualifiés par type d'usagers (plaisance, commerce...) afin de mieux répondre aux problématiques les concernant.

Ainsi, des actions fédératrices de communication, sensibilisation mais également d'équipements seront progressivement lancées pour obtenir un niveau de services optimal d'ici 5 ans.

L'évolution des clientèles

La fréquentation en nombre de semaines a baissé surtout dans le Midi et en Bourgogne, elle est par contre stable en Alsace. Pour ces trois bassins, cette fréquentation permet encore aux opérateurs d'investir, mais l'équilibre financier reste fragile. Globalement, il suffirait d'une à deux semaines supplémentaires de fréquentation annuelle par bateau pour que le parc de bateaux puisse être renouvelé.

Dans l'Ouest où la fréquentation est la plus faible, elle s'est stabilisée depuis 10 ans. On observe beaucoup de contrats courts (mini-semaine, week-end) en Bretagne.

Globalement, les loueurs se sont adaptés à la clientèle. Si, dans les régions du Sud et Sud-Ouest, les contrats à la semaine demeurent l'essentiel des ventes, dans les autres régions, les loueurs et plus particulièrement les loueurs régionaux font du sur-mesure : semaines, mini-semaines, week-ends, longs week-ends s'additionnent et leur permettent, par un travail plus important, de s'en sortir financièrement.

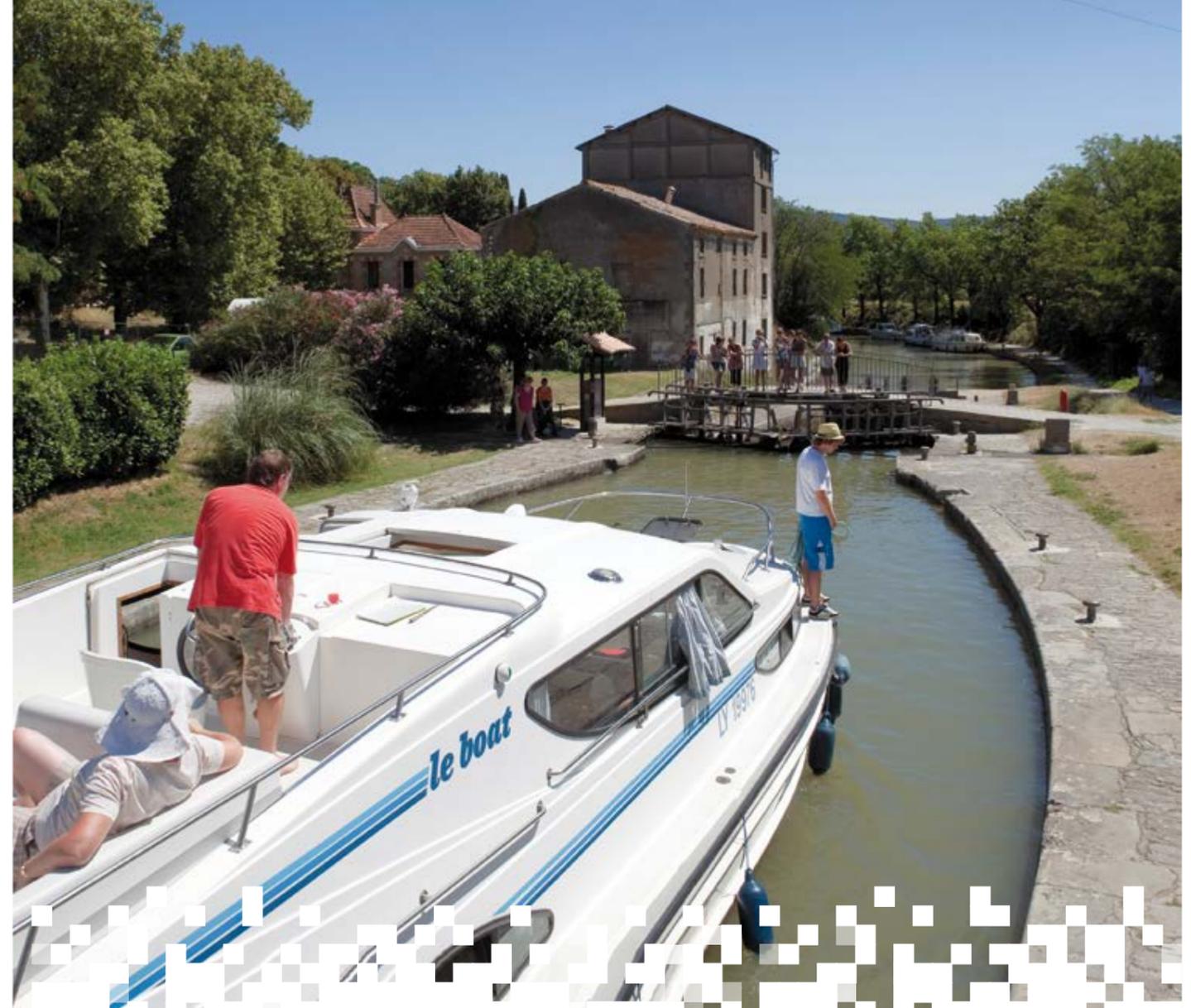
Selon les professionnels interrogés, la crise se ressent sur les dépenses des clients et sur leurs comportements d'achat : ils sont plus regardants à la dépense lors du séjour, ont souvent tendance à pique-niquer, font des réservations de dernière minute en espérant des prix

cassés. Le coût de la location ainsi obtenu a inévitablement une influence sur les dépenses durant le séjour puisque formant un tout inclus dans le budget vacances. Un prix avantageux obtenu sur la location permettra de dépenser plus durant le séjour.

Ce constat peut cependant sembler paradoxal et concerne probablement la période récente. En effet, sur 10 ans, le glissement vers une clientèle haut de gamme a entraîné une augmentation des dépenses lors du séjour. Devant la perte de la clientèle du segment moyenne gamme, certains loueurs constructeurs de bateaux ont décidé de réagir en proposant des bateaux moins luxueux et par conséquent au coût de location plus modéré, tout en gardant leur offre haut de gamme ou premium.

D'autres ont choisi de cibler une clientèle plus aisée, notamment en provenance des pays émergents, en proposant des bateaux encore plus luxueux. La mise sur le marché de ces bateaux a attiré des clientèles qui, selon certains acteurs locaux liés à la voie d'eau, n'ont pas le même comportement vis-à-vis de la voie d'eau que les clientèles anglo-saxonnes.

L'idéal serait naturellement que ces deux stratégies se complètent.



Chapitre 3

Les caractéristiques des clientèles

La fréquentation

En 2011, 33 550 contrats de location de bateaux habitables sans permis ont été signés pour un total de 158 000 passagers transportés. On en déduit qu'en moyenne chaque bateau a connu 20,7 contrats.

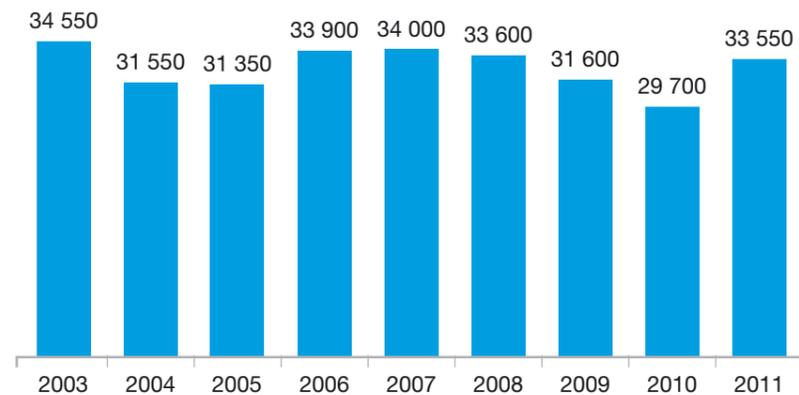
L'enquête 2012 auprès des clientèles nous donnant la durée annuelle moyenne du contrat (6,2 jours), on peut alors estimer que les bateaux ont en moyenne été loués 18 semaines et demie par an (4 mois et quart), soit un taux d'occupation annuel de 35 %.

Entre 2003 et 2011, cette fréquentation a connu des évolutions sensibles, avec un écart d'environ 15 % entre la meilleure année (2003) et la moins bonne

(2010). On ne note cependant pas de tendance nette mais des phases de baisse puis de redémarrage. Les écarts annuels peuvent être très importants. Après une très mauvaise année 2010, 2011 était en très nette progression (+12 %), retrouvant les niveaux élevés de 2006/2009. Les premiers retours sur l'année 2012 sont régulièrement assez pessimistes, les conditions météorologiques de l'été ayant été particulièrement difficiles dans les régions septentrionales.

Ces fortes variations annuelles impactent sans aucun doute le modèle économique de la filière qui doit gérer une incertitude significative de son chiffre d'affaires.

Evolution du nombre de contrats de location de bateaux habitables sans permis (données arrondies)

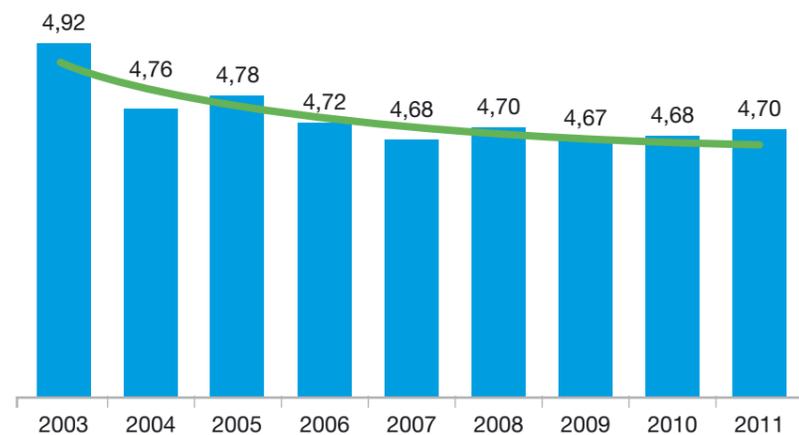


Source : Observatoire VNF

Sur la même période 2003/2011, on a assisté à une baisse tendancielle du nombre moyen de passagers par bateau, baisse marquée entre 2003 et 2006, puis une stabilisation entre 2007 et 2009. En 2003, un contrat correspondait en moyenne à 4,9 passagers. En 2011, ce résultat n'est plus que de 4,7.

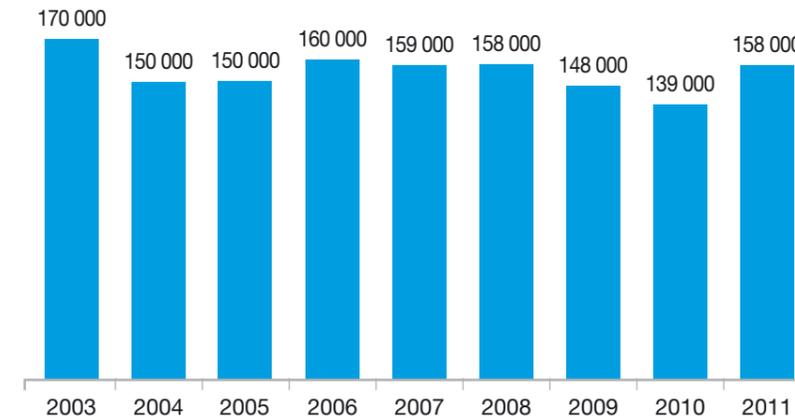
Les évolutions du nombre de contrats conjuguées avec la baisse du nombre moyen de passagers provoquent des variations encore plus marquées pour le volume total de passagers. Ainsi, le nombre de contrats de 2011 est 3 % plus faible que celui de 2003 alors que le nombre de passagers est en recul de 7 %.

Evolution du nombre moyen de passagers par contrat



Source : Observatoire VNF

Evolution du nombre total de passagers



Source : Observatoire VNF

Dernière précision en lien avec la fréquentation, la haute saison (15 juin / 15 septembre) représente 60 % de l'activité annuelle, la basse saison 40 %.

Profil des clientèles

Les deux-tiers de la clientèle sont de nationalité étrangère

Sur la période d'août à septembre 2012, la répartition de la clientèle par nationalité ne varie pas significativement par rapport à l'étude menée sur la même thématique en 2003.

La clientèle française reste minoritaire sur ce marché mais connaît cependant une légère progression par rapport à 2003. La part des pratiquants français est, en effet, estimée à 32 % contre 29 % en 2003.

De ce fait, la clientèle étrangère prédomine, représentant pour 2012, une part de 68 % contre 71 % en 2003.

En cumulant les nationalités française, allemande, suisse, américaine et britannique, on note que ces 5 pays représentent à eux seuls 70 % de la clientèle. 30 % des clients sont donc originaires d'un autre pays, de nationalité très variée (cf. tableau).

En 2003, ces autres nationalités ne concernaient que 18 % des pratiquants, cette évolution traduisant la diversification de l'origine de la clientèle.

Cependant, deux nationalités constituent à elles seules 40 % des clients étrangers :

- les Allemands, qui représentent 23 % de la clientèle étrangère,
- et les Suisses, qui en représentent 17 %.

Structure de la clientèle selon la nationalité (version détaillée)

Nationalité	Structure 2012	Structure 2003
Français	32 %	29 %
Allemand	16 %	27 %
Suisse	12 %	14 %
Américain	5 %	3 %
Britannique	5 %	9 %
Autrichien	4 %	3 %
Australien	3 %	1 %
Italien	3 %	3,5 %
Belge	3 %	2,5 %
Danois	2 %	1 %
Espagnol	2 %	2 %
Tchèque	2 %	(1)
Canadien	1 %	(1)
Sud-Africain	1 %	1 %
Néo-Zélandais	1 %	1 %
Néerlandais	1 %	1 %
Polonais	1 %	(1)
Luxembourgeois	1 %	(1)
Autre	5 %	3 %
Total	100 %	100 %

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

(1) Les nationalités n'apparaissant pas en 2003 n'étaient pas forcément absentes de la clientèle, elles pouvaient être incluses dans les "Autres" nationalités dont le détail n'est pas connu.

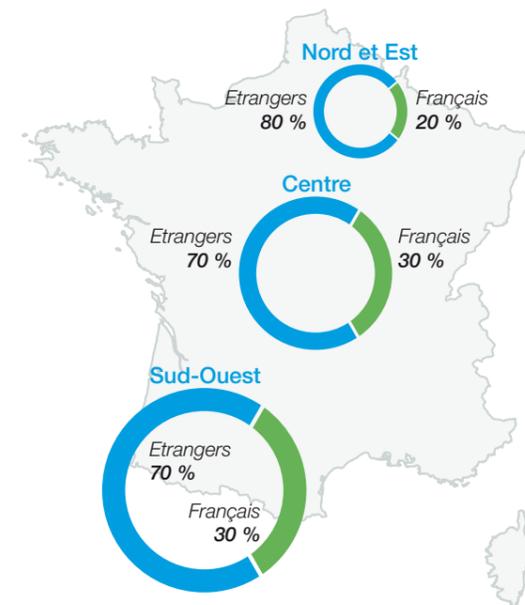
Chapitre 3

Les caractéristiques des clientèles

Toutefois, comparativement à l'étude de 2003, on observe une diminution des clientèles des principaux pays émetteurs que sont l'Allemagne (- 11 points par rapport à 2003) ou encore la Grande-Bretagne (- 4 points) et, à un moindre niveau, la Suisse (- 2 points), au profit d'une diversification des clientèles venant de l'Europe de l'Est qui continuent de progresser : Polonais, Russes, Slovaques ou encore Ukrainiens, ou provenant des marchés lointains comme les pays de l'hémisphère sud, Australiens, Sud-Africains, Néo-Zélandais...

L'analyse selon la saisonnalité montre une part un peu plus importante d'étrangers en basse saison puisqu'ils représentent 74 % des pratiquants, contre 64 % en haute saison.

L'analyse géographique indique une part de la clientèle française un peu plus faible dans le bassin Nord et Est (20 %). Cette proportion est de 30 % dans les bassins Centre et Sud-Ouest. Concernant les étrangers, le fait d'habiter dans un pays limitrophe au bassin de navigation structure logiquement le profil des clientèles par bassin. Ainsi, dans le bassin Nord et Est, la clientèle d'origine allemande est plus nombreuse, avec une part de 36 %. Dans le bassin Centre, la clientèle d'origine suisse est plus nombreuse, avec une part de 22 %.



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Pour prolonger ces analyses géographiques, il est intéressant de s'intéresser à la notion de proximité. On peut ainsi définir une "clientèle de proximité" de la façon suivante :

- Un pratiquant français est considéré comme client de proximité s'il habite une région du bassin où il effectue sa croisière,
- Un pratiquant étranger est, quant à lui, considéré comme client de proximité s'il habite un pays proche du bassin où il effectue sa croisière.

La location de bateaux habitables sans permis attire ainsi près de 73 % de pratiquants qui sont des clients "éloignés". De ce fait, 27 % des pratiquants peuvent être considérés comme des clients de proximité.

La proportion de clientèle éloignée est quasi-identique entre la clientèle française et la clientèle étrangère (74 % pour les Français et 72 % pour les étrangers). Elle varie également très peu selon la saisonnalité de la croisière : en haute saison, 74 % des pratiquants sont des clients éloignés ; en basse saison, cette proportion n'est, selon l'étude, que de 30 %. En dehors de la période estivale, les clients sont moins enclins à parcourir de longues distances pour venir louer un bateau habitable sans permis.

En revanche, la part de clients éloignés varie fortement selon le bassin de navigation :

- Ils sont 24 % pour les pratiquants naviguant sur le bassin Nord et Est
- 60 % des pratiquants naviguant sur le bassin Centre sont des clients éloignés,
- Ils sont très majoritaires dans le bassin Sud-Ouest, où la proportion de clients éloignés atteint 90 % du fait de l'héliotropisme.

Une clientèle familiale, d'un âge moyen estimé à 45 ans

En moyenne, près de 5 personnes (4,7 précisément) sont présentes sur un bateau.

L'équipage "type" d'un bateau se compose de 5 personnes :

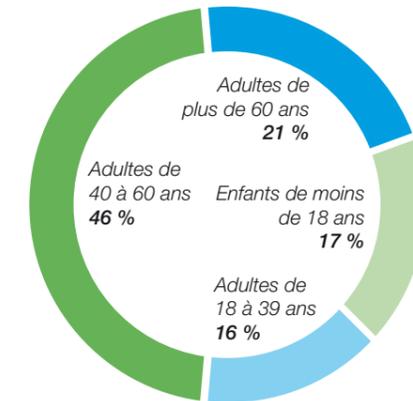
- Un enfant de moins de 18 ans,
- Une personne de 18 à 39 ans,
- Deux personnes de 40 à 60 ans,
- Et une personne de plus de 60 ans.

L'âge moyen d'un passager est estimé à 45 ans. Les clients étrangers sont un peu plus âgés que les clients français, avec une moyenne d'âge estimée à 46 ans, contre 42 ans pour les pratiquants français.

Les clients français constituent une clientèle plus familiale que les plaisanciers étrangers :

- La clientèle française se compose, pour moitié, d'adultes de 40 à 60 ans, pour un quart d'enfants de moins de 18 ans (le dernier quart étant constitué de jeunes adultes et d'adultes de plus de 60 ans).
- Quant à la clientèle étrangère, on retiendra surtout qu'elle se compose, pour un quart d'entre elle, de personnes de plus de 60 ans.

Structure de la clientèle selon l'âge des personnes à bord



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Structure de la clientèle selon la nationalité et la saisonnalité

	Français	Etrangers	Haute saison	Basse saison
Enfants de moins de 18 ans	25 %	13 %	23 %	8 %
Adultes de 18 à 39 ans	11 %	18 %	17 %	14 %
Adultes de 40 à 60 ans	50 %	44 %	44 %	50 %
Adultes de plus de 60 ans	14 %	25 %	16 %	28 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

On doit sans doute insister sur le fait que les pratiquants français ont une fois sur deux de 40 à 60 ans. Il s'agit là d'une spécificité forte puisque cette classe d'âge ne représente que 27 % de la population française métropolitaine.

Enfin, dans 37 % des locations, il y a au moins un enfant de moins de 18 ans à bord (50 % pour les équipages français, 32 % pour les équipages étrangers). À l'opposé, 13 % des équipages ne sont composés que de personnes de plus de 60 ans (6 % pour les équipages français, 17 % pour les équipages étrangers, 11 % en haute saison et 18 % en basse saison). La location de bateaux habitables sans permis est bien une activité transversale à tous les âges.



Une clientèle aisée

Un peu plus de la moitié (52 %) 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. Cette proportion est similaire à celle observée lors de l'enquête de 2003 (52 %).

Peu de différences apparaissent selon la nationalité :

- 51 % des clients étrangers sont de CSP aisées
- 54 % des clients français sont de CSP aisées

Pour mieux caractériser la clientèle des locations de bateaux habitables sans permis, il est intéressant de comparer ce dernier chiffre de 54 % à des données nationales :

- 17 % des ménages français sont de CSP élevée⁽¹⁾, soit 3 fois moins que la clientèle de location de bateaux sans permis ;
- 21 % des ménages français partis en vacances en 2010 sont de CSP élevée⁽²⁾.

Même si ces comparaisons ne sont valables que pour les pratiquants français, elles peuvent sans doute être étendues aux clients étrangers. De même, on peut raisonnablement penser que les retraités exerçaient des professions les classant dans les catégories aisées. Ainsi, on estime qu'au moins les deux tiers de la clientèle appartiennent à une CSP ou ex CSP élevée.

La clientèle se compose également de près d'un quart de retraités. Cette proportion varie selon la nationalité : 29 % de la clientèle étrangère sont des retraités contre 15 % pour les clients français. Elle évolue également selon la saisonnalité. En haute saison, la part des retraités s'établit à 17 %. En basse saison, elle est 2 fois plus élevée.

Structure de la clientèle selon l'activité du chef de ménage, par nationalité et saisonnalité

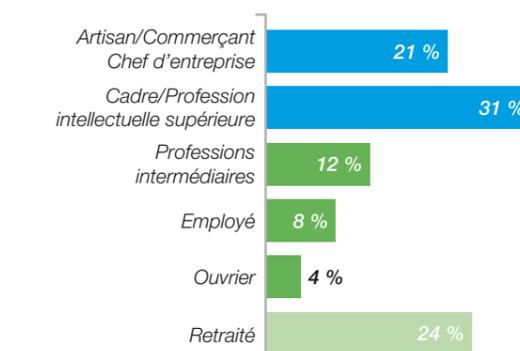
	Français	Etrangers	Haute saison	Basse saison
Artisan / Commerçant / Chef d'entreprise	33 %	15 %	19 %	24 %
Cadre / Profession Intellectuelle Supérieure	21 %	36 %	42 %	16 %
Professions intermédiaires	13 %	12 %	14 %	10 %
Employé	14 %	5 %	6 %	9 %
Ouvrier	4 %	3 %	2 %	6 %
Retraité	15 %	29 %	17 %	35 %
TOTAL	100 %	100 %	100 %	100 %

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

La part de retraités étant très différente selon la nationalité et la saison, il semble judicieux de comparer les catégories socioprofessionnelles en écartant ces retraités du champ d'analyse. On ne prend donc en compte que les seuls ménages d'actifs. Sur ce champ, la répartition des CSP est la suivante :

- Les CSP élevées concernent 69 % de l'ensemble des actifs,
- Les professions intermédiaires concernent 15 % des actifs,
- Et les employés et ouvriers 16 %.

Structure de la clientèle selon l'activité du chef de ménage



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

L'analyse selon la nationalité met en évidence deux principaux écarts :

- La part de CSP élevées parmi les actifs est un peu plus importante parmi les plaisanciers étrangers que les plaisanciers français, à savoir 72 % contre 62 %.
- Les clients français se caractérisent, quant à eux, par une proportion plus importante d'employés et d'ouvriers, 22 % contre 10 % pour ce qui est des étrangers. On peut penser que les économies faites sur les frais de transports expliquent une partie de cet écart. Par ailleurs, les clientèles françaises, ainsi que les clientèles d'ouvriers et d'employés sont un peu plus souvent des personnes ayant déjà pratiqué la location de bateau habitable sans permis (clientèle "fidèle")

L'analyse par saisonnalité montre, quant à elle, que :

- En haute saison, les CSP élevées parmi les actifs sont proportionnellement plus nombreuses qu'en basse saison (73 % contre 61 % en basse saison),
- En basse saison, la clientèle active se compose plus souvent d'employés et d'ouvriers (23 % contre 10 % en haute saison), sans doute en lien avec les prix moins élevés en basse saison.

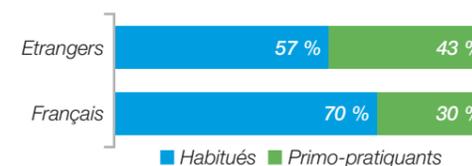
Une fidélisation de la clientèle mais une conquête en baisse

La fidélisation de la clientèle est évidente puisque 61 % des pratiquants avaient déjà loué un bateau habitable auparavant. Ramené en volume, le nombre de clients "fidèles" augmente de 8 points par rapport à 2003, traduisant l'intérêt pour ce type de vacances.

À l'opposé, 39 % des répondants ont déclaré qu'il s'agissait de leur première croisière fluviale et sont donc des primo-pratiquants. En 2003, ce chiffre s'établissait à 45 %. L'analyse de l'évolution en volume de clients primo-pratiquants indique une chute de 15 points entre 2003 et 2012. Le pouvoir de conquête de nouveaux clients diminue donc sensiblement.

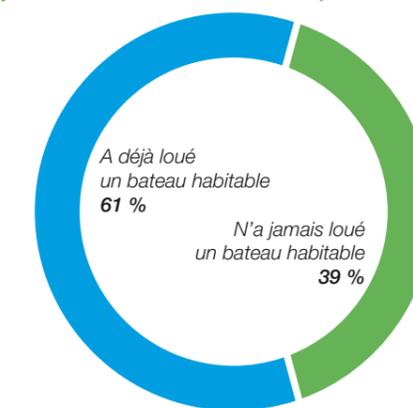
Malgré cette difficulté, la fidélisation des clients précédemment évoquée permet de maintenir le volume d'activité global.

Structure de la clientèle selon le fait d'avoir déjà loué ou non un bateau sans permis, par nationalité



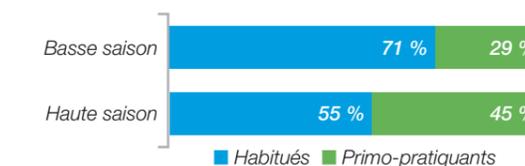
Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Structure de la clientèle selon le fait d'avoir déjà loué ou non un bateau sans permis



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Structure de la clientèle selon le fait d'avoir déjà loué ou non un bateau sans permis, par saisonnalité



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Le fait d'avoir ou non loué un bateau est corrélé à la nationalité et la saisonnalité.

- Les "habitués" sont plus nombreux parmi la clientèle française, 70 % parmi les pratiquants français et 57 % au sein des pratiquants étrangers.
- Ces habitués naviguent généralement en basse saison : 71 % des clients de la basse saison ont déjà loué un bateau habitable, contre 55 % pour les clients de la haute saison.

⁽¹⁾ Source : INSEE, Recensement de la population de 2009 - Données sur la CSP du chef de ménage

⁽²⁾ Résultat estimé à partir du RP 2009 et des taux de départ en vacances selon la CSP du chef de ménage - Source : CREDOC, Enquête "Conditions de vie et Aspirations des Français", 2010



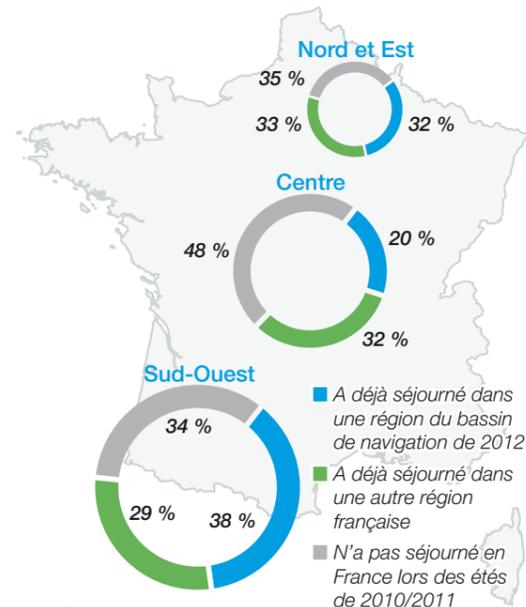
Des clientèles attachées à la France

64 % des clients sont déjà venus en vacances en France lors des étés 2010 et/ou 2011.

Ils sont logiquement plus nombreux au sein de la clientèle française dont 86 % ont passé des vacances en France lors des deux étés précédents. Au sein de la clientèle étrangère, ils sont néanmoins 53 % à avoir également choisi la France pour leurs vacances d'été de 2010 ou 2011. Cette clientèle est donc, pour environ la moitié d'entre elle, fidèle à la France. Cependant, comparé aux résultats de 2003, cette proportion est en nette baisse. En effet, cette année-là, les trois-quarts des pratiquants étrangers avaient déclaré être venus récemment en France.

On doit sans doute y voir l'effet de la diversification des nationalités parmi les pratiquants de la location de bateaux habitables sans permis.

Structure de la clientèle selon les séjours précédents passés en France, par bassin



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Part de la clientèle ayant séjourné lors des étés 2010 et/ou 2011...

Dans une région du bassin de navigation de 2012	31 %
Dans une autre région française	33 %
N'a pas séjourné en France lors des étés 2010 et/ou 2011	36 %
Total	100 %

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Parmi les 64 % de personnes ayant déjà visité notre pays (qu'ils soient français ou non), la moitié a séjourné, durant les vacances de 2010 ou 2011, dans une région du bassin où ils effectuent leur croisière de 2012. Cet attachement géographique concerne un peu plus les pratiquants français (55 %) que les pratiquants étrangers (43 % de ceux ayant déjà séjourné en France reviennent en 2012 dans le même secteur).

L'analyse par bassin de navigation montre des spécificités pour deux d'entre eux :

- le bassin Centre : les pratiquants sont des personnes qui n'y étaient pas venues lors des étés précédents ;
- le bassin Sud-Ouest où, à l'inverse, les pratiquants sont plus nombreux à y être déjà venus les années précédentes.

La clientèle est donc une clientèle régulièrement fidélisée, tant du point de vue des pratiques que du point de vue géographique.

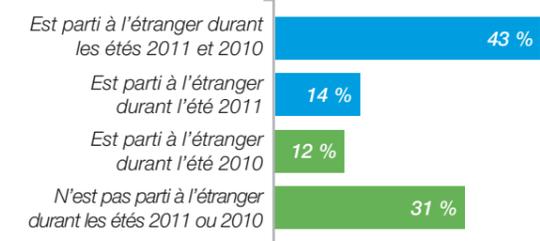
Une clientèle "globe-trotteuse"

Plus des deux-tiers de la clientèle ont voyagé à l'étranger (c'est-à-dire en dehors de leur pays de résidence) lors des étés de 2010 et/ou 2011.

Cette appétence pour les voyages à l'étranger est plus ou moins importante selon la nationalité :

- 83 % des pratiquants étrangers sont ainsi partis dans un autre pays que le leur lors des étés de 2010 ou 2011 ;
- Ils sont 43 % parmi les pratiquants français.

Structure de la clientèle selon les séjours à l'étranger en 2010/2011



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Par rapport à 2003 et à l'instar des évolutions générales du tourisme, on constate une hausse marquée des adeptes des voyages hors de leurs frontières parmi la clientèle étrangère. En effet, la proportion de pratiquants étrangers ayant visité d'autres pays que le leur est passée de 38 % en 2003 à 83 % en 2012. Ces phénomènes sont, bien entendu, à mettre en regard du profil aisé de la clientèle.

Description des séjours

Description des séjours en bateau habitable sans permis

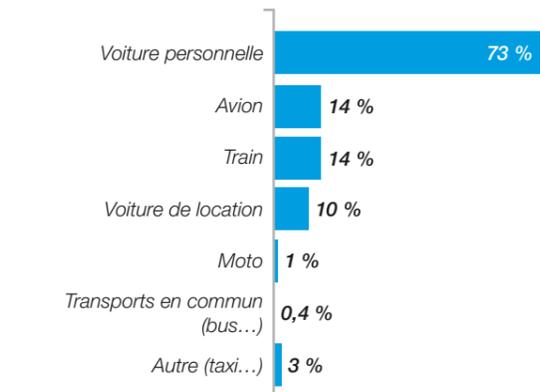
La voiture, mode de transport privilégié pour se rendre sur le lieu de départ de la croisière

73 % des pratiquants se sont rendus sur la base de départ de leur croisière avec leur propre voiture.

Les transports "collectifs" ont quant à eux été utilisés par 23 % des clients. Plus précisément, 14 % sont venus en avion, 14 % ont utilisé le train (parmi eux, 5 % ont utilisé l'avion et le train).

10 % de la clientèle ont loué une voiture pour se rendre sur le lieu de départ de la croisière dont 6 % avaient auparavant utilisé les transports collectifs (principalement l'avion).

Structure de la clientèle selon le mode de transport utilisé pour se rendre sur le lieu de départ de la croisière



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Logiquement, la nationalité influe sur le ou les modes de transport utilisés pour se rendre à la base de départ de la croisière :

- Les clients français n'ont eu recours qu'à deux modes. En premier lieu, ils ont largement privilégié la voiture, 88 % d'entre eux l'ont utilisée. Très en retrait, le train concerne 12 % de la clientèle française.
- Les clients étrangers ont également privilégié la voiture, mais dans une moindre mesure que les clients français, à savoir 66 %. 29 % de la clientèle étrangère a utilisé les transports collectifs dont 14 % uniquement le train, 7 % uniquement l'avion, 7 % l'avion et le train et 1 % le bus.

La location de voiture ne concerne que la clientèle étrangère (15 %), la clientèle française prenant toujours sa propre voiture.

Structure de la clientèle selon le mode de transport utilisé pour se rendre sur le lieu de départ de la croisière, par nationalité

	Français	Etrangers
Voiture personnelle	88 %	66 %
Avion	-	21 %
Train	12 %	14 %
Voiture de location	-	15 %
Moto	-	1 %
Transports en commun (bus...)	-	1 %
Autre (taxi...)	3 %	4 %
Total	103 %	122 %

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Plus que le fait d'être français ou non, la proximité au lieu de la croisière influe sur les modes de transports utilisés. Finalement, 3 % de la clientèle de proximité (qu'elle soit française ou étrangère) ont utilisé au moins un mode de transport collectif. Ils sont 31 % parmi la clientèle éloignée (là encore française ou étrangère).

Structure de la clientèle selon le mode de transport utilisé pour se rendre sur le lieu de départ de la croisière, par nationalité croisée avec la proximité géographique⁽¹⁾

	Ensemble des clients français	Clients français de proximité	Clients français éloignés	Ensemble des clients étrangers	Clients étrangers de proximité	Clients étrangers éloignés
Voiture personnelle	88 %	100 %	84 %	66 %	87 %	58 %
Avion	-	-	-	21 %	5 %	27 %
Train	12 %	-	16 %	14 %	-	20 %
Voiture de location	-	-	-	15 %	9 %	18 %
Moto	-	-	-	1 %	5 %	-
Transports en commun (bus...)	-	-	-	0.5 %	-	1 %
Autre (taxi...)	-	-	-	4 %	-	5 %
Total	100 %	100 %	100 %	122 %	105 %	129 %

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

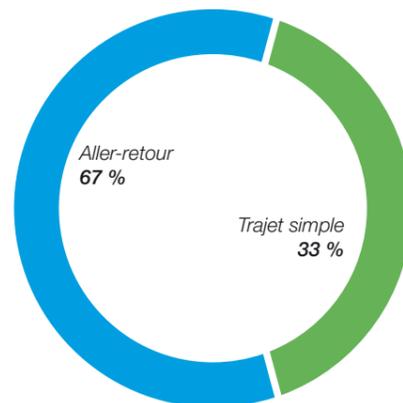
Un tiers des croisières sont des trajets simples

Un tiers des croisières sont des trajets simples, les pratiquants commençant leur navigation à partir d'une base et la terminant à une autre base. A contrario, les deux tiers font un aller-retour (ou une boucle, le questionnaire n'ayant pas cherché à dissocier ces deux types de croisière).

Cette répartition est absolument identique entre la haute saison et la basse saison. En revanche, elle varie selon la nationalité de la clientèle :

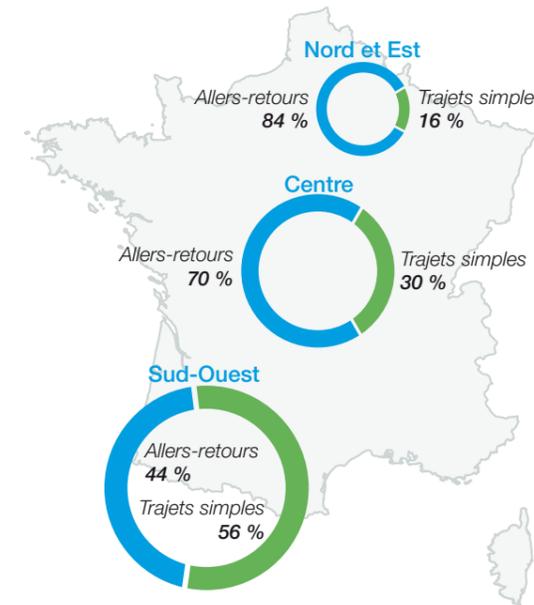
- 21 % des clients français effectuent des trajets simples,
- Ils sont 38 % parmi les pratiquants étrangers.

Structure de la clientèle selon le type de la croisière



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Poids des allers-retours et des trajets directs dans les croisières, par bassin



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

L'analyse géographique met en évidence des disparités par bassin :

- Dans le bassin Centre, les allers simples représentent 30 % des croisières (soit un taux très proche de celui observé sur l'ensemble).
- Dans le bassin du Sud-Ouest, ces allers simples sont plus fréquents puisqu'ils constituent 44 % des croisières.
- À l'opposé, dans le bassin Nord et Est, les allers-retours prédominent fortement avec 84 % des croisières.

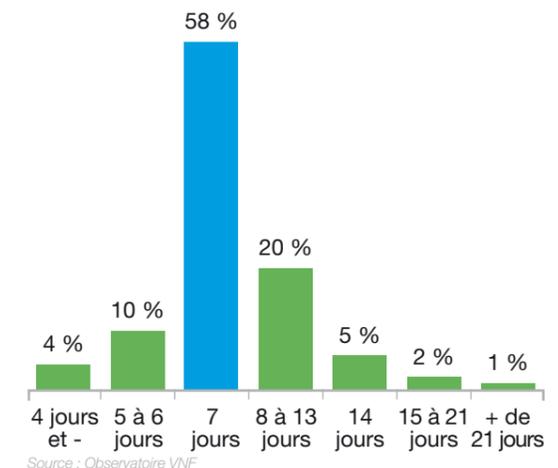
Des croisières d'une durée moyenne de 8 jours

Pour les pratiquants d'août et septembre 2012, la croisière d'une semaine est majoritaire. Elle ne constitue cependant que 58 % de l'ensemble des croisières :

- 14 % des croisières ont duré moins d'une semaine
- 28 % ont duré plus d'une semaine.

Selon l'enquête, leur durée moyenne s'établit ainsi à exactement 8 jours.

Structure de la clientèle selon la durée des croisières



Source : Observatoire VNF

En reprenant une vision annuelle de l'activité de location de bateaux habitables sans permis (et en rappelant la sous-représentation mécanique des courtes durées décrite en partie "limites de l'étude"), on peut estimer que la durée moyenne sur l'ensemble de la saison est de 6,2 jours avec :

- 40 % de croisières de 4 jours ou moins (mini-semaines et week-end),
- 8 % de croisières de 5 à 6 jours
- 35 % de croisières d'une semaine et
- 17 % de croisières de plus d'une semaine

En 2003, cette durée moyenne s'établissait à 7,6 jours. Avec la forte montée en puissance des locations de courtes durées, le nombre moyen de jours de location est en recul de 18 %.

⁽¹⁾ La notion de proximité est définie en page 30

En reprenant le champ spécifique de l'enquête 2012 sur les mois d'août et de septembre, on note que le profil de la clientèle influe quelque peu sur la durée de la croisière :

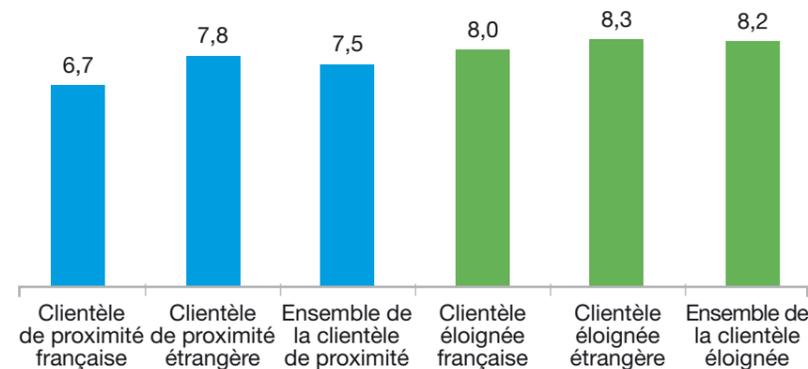
- Durant la haute saison, les croisières durent en moyenne une demi-journée de plus qu'en basse saison (8,2 jours exactement contre 7,7 jours).
- Les clients étrangers naviguent un peu plus longtemps que les clients français : 8,2 jours en moyenne contre 7,6 jours.
- À l'inverse, la clientèle familiale (c'est-à-dire avec au moins un enfant de moins de 18 ans à bord) navigue près d'un jour de moins que les autres (sans enfant à bord), à savoir 7,5 jours en moyenne contre 8,3 jours.

L'analyse géographique met aussi en évidence des écarts :

- une durée moyenne des croisières plus faible dans le bassin Nord et Est (7,2 jours),
- une durée moyenne proche de celle observée sur l'ensemble du territoire, dans le bassin Centre (7,9 jours)
- une durée moyenne plus importante dans le bassin Sud et Sud-Ouest (8,4 jours).

On pourrait émettre l'hypothèse que les personnes n'effectuant que la croisière naviguent un peu plus longtemps que celles faisant un pré ou un post-séjour. En fait, il n'en est rien : la durée moyenne de croisière est identique entre les personnes ayant effectué un pré-séjour et/ou un post-séjour et celle des personnes venues spécifiquement pour la croisière.

Durée moyenne des croisières, par nationalité croisée avec la proximité géographique



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Enfin, la proximité géographique du bassin de navigation influe sur la durée des croisières :

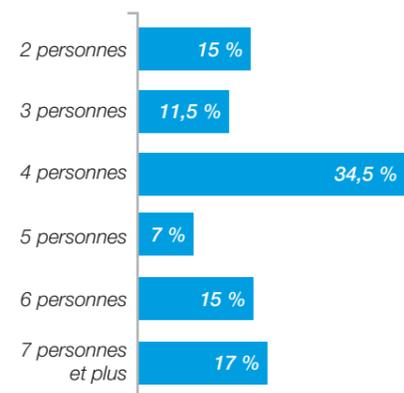
- Pour les clients de proximité (proximité telle qu'elle a été définie auparavant), la durée des croisières s'établit à 7,5 jours en moyenne (plus précisément, 6,7 jours pour la clientèle française de proximité et 7,8 jours pour la clientèle étrangère de proximité).
- Les clients "éloignés" naviguent quant à eux 8,2 jours en moyenne (8,0 jours pour la clientèle française éloignée et 8,3 jours pour la clientèle étrangère éloignée). Les croisières des clients éloignés sont en moyenne 10 % plus longues que celles des clients de proximité.

Des équipages composés de 5 personnes en moyenne, un taux d'occupation moyen de 72 %

En moyenne, un bateau accueille près de 5 passagers à bord (4,7 exactement).

Ce nombre moyen ne varie que très peu selon la saisonnalité (haute ou basse saison), la nationalité des pratiquants ou encore le bassin de navigation, nombre oscillant ainsi entre 4,6 et 4,8 selon les profils.

Structure de la clientèle selon le nombre de personnes à bord des bateaux



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Seul le fait d'avoir ou non au moins un enfant à bord influe sur ce chiffre, l'équipage de la clientèle familiale se composant, en moyenne, d'une personne de plus que pour les équipages sans enfant à bord :

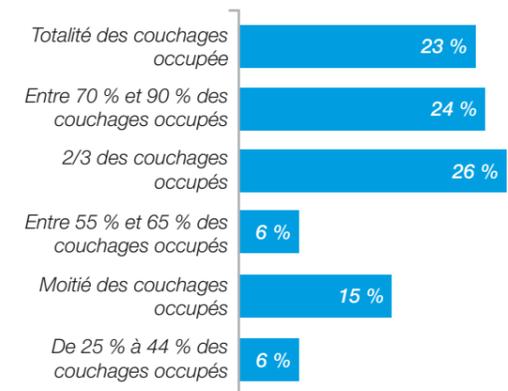
- Les pratiquants naviguant avec au moins un enfant à bord sont en moyenne 5,2 personnes sur le bateau ;
- Ils sont en moyenne 4,3 personnes pour les équipages naviguant sans enfant à bord.

Les bateaux offrant en moyenne 6,4 couchages, le taux d'occupation s'établit en moyenne à 72 %. Le taux d'occupation ne varie absolument pas entre la haute et la basse saison, ni entre la clientèle française et la clientèle étrangère. Les différences ne sont pas significatives par bassin. Là encore, la principale différence notable émane de la comparaison entre la clientèle familiale et la clientèle sans enfant à bord :

- Pour les équipages comportant au moins un enfant, le taux d'occupation est de 78 %,
- Pour les autres, sans enfant à bord, seulement 69 % des couchages sont utilisés.

Le taux d'occupation ne constitue qu'une moyenne. Il est intéressant de noter que le bateau n'est totalement complet que pour un quart (23 %) des croisières. À l'opposé, il n'est occupé qu'à moins de la moitié des couchages dans 6 % des cas. Globalement, le bateau connaît un taux d'occupation compris entre les deux tiers et la totalité pour 73 % des croisières.

Structure des croisières selon le taux d'occupation du bateau



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

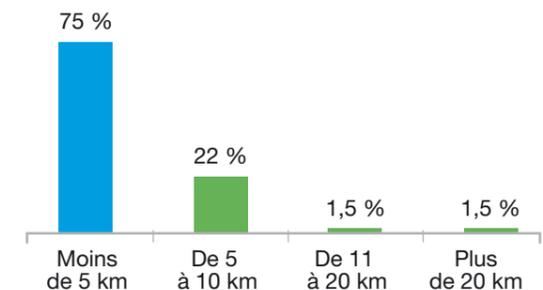
Des pratiquants qui restent à proximité du lieu d'amarrage

En moyenne, les pratiquants ont effectué 1,6 escale par jour. Ce nombre moyen ne varie que très peu selon la saisonnalité, la nationalité, le bassin de navigation ou encore la durée de la croisière, nombre oscillant ainsi entre 1,5 et 1,7 selon le profil.

La croisière, activité en tant que telle, semble se suffire à elle-même. Première approche de constat majeur, les pratiquants ne s'éloignent que très peu du bateau durant leur séjour. Ainsi, lors de leurs escales au cours de la croisière, les trois-quarts de la clientèle ne se sont pas éloignés de plus de 5 kilomètres de leur lieu d'amarrage. Ce résultat vaut pour la clientèle française comme étrangère.

La haute saison est un peu plus propice aux déplacements plus distants. Ainsi, près d'un tiers des clients de haute saison s'est éloigné à plus de 5 kilomètres du lieu d'amarrage alors qu'ils ne sont que 17 % lors de la basse saison et partent, au maximum, à une dizaine de kilomètres du bateau.

Structure de la clientèle selon la distance la plus éloignée du bateau effectuée lors des escales



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Structure de la clientèle selon la distance la plus éloignée du bateau effectuée lors des escales, par saisonnalité

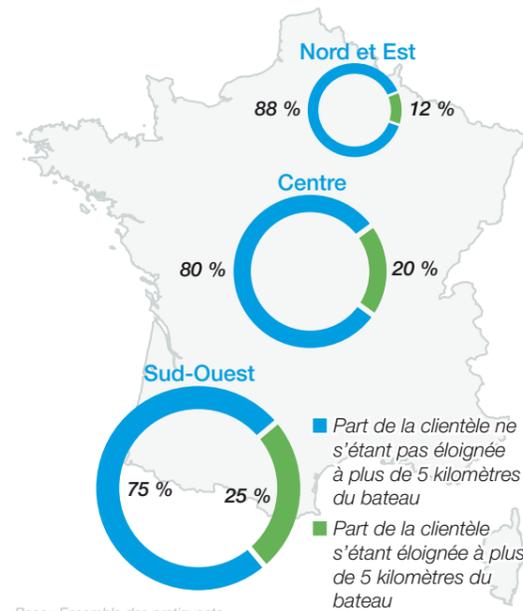
	Haute saison	Basse saison
Moins de 5 km	69 %	83 %
De 5 à 10 km	26 %	17 %
De 11 à 20 km	2,5 %	-
Plus de 20 km	2,5 %	-
Total	100 %	100 %

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Chapitre 3

Les caractéristiques des clientèles

Structure de la clientèle selon la distance la plus éloignée du bateau effectuée lors des escales, par bassin



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

L'analyse par bassin de navigation indique des différences :

- Les clients naviguant dans le bassin Nord et Est sont ceux qui sont le plus restés près de leur lieu d'amarrage ;
- À l'inverse, ceux naviguant dans le bassin Sud et Sud-Ouest se sont plus éloignés que les autres, phénomène lié à l'attrait touristique des alentours et sans doute à une signalétique plus efficace.

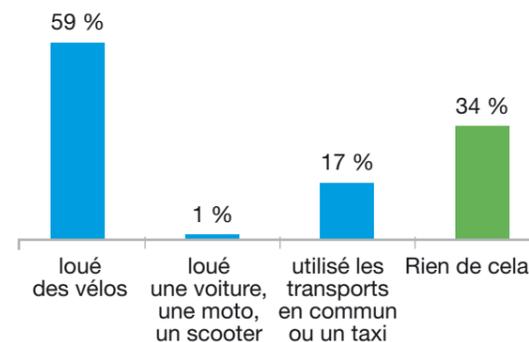


Des déplacements essentiellement à vélo

Les deux-tiers de la clientèle se sont déplacés durant la croisière via un mode de transport routier, avec un net avantage pour le vélo, que 59 % des clients ont loué. À ces 59 %, il conviendrait d'ajouter une partie des 16 % de personnes ayant amené leurs propres vélos sur le bateau.

En dehors du vélo, 17 % des pratiquants ont utilisé les transports en commun ou un taxi pour se déplacer. La location de voiture, de moto ou de scooter n'a concerné, en revanche, que 1 % des personnes interrogées.

Part de la clientèle ayant...



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Part de la clientèle ayant loué des vélos, un véhicule et ayant utilisé les transports en commun ou un taxi, par nationalité, saisonnalité et bassin

	Français	Etrangers	Haute saison	Basse saison	Centre	Nord et Est	Sud-Ouest	Ensemble
A loué un vélo	53 %	62 %	62 %	54 %	64 %	48 %	58 %	59 %
A loué un véhicule	-	2 %	2 %	-	2 %	3 %	1 %	1 %
A utilisé les transports en commun ou un taxi	21 %	15 %	14 %	22 %	18 %	5 %	22 %	17 %
A utilisé au moins un mode de déplacement	66 %	65 %	68 %	62 %	70 %	48 %	67 %	66 %
N'a utilisé aucun mode de déplacement	34 %	35 %	32 %	38 %	30 %	52 %	33 %	34 %
Total	100 %							

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

En rappelant que les personnes naviguant durant la haute saison s'éloignaient plus que celles naviguant en basse saison, on observe logiquement une part un peu plus importante, durant la haute saison, de clients à avoir utilisé un mode de déplacement (68 % contre 62 % pour la clientèle de basse saison).

L'analyse par bassin montre la singularité du bassin Nord et Est, où les pratiquants semblent moins mobiles que les autres :

- Seulement 48 % d'entre eux ont utilisé au moins un mode de déplacement (contre 66 % pour l'ensemble).
- Ils ne sont que 5 % à avoir utilisé les transports en commun ou un taxi (contre 17 % pour l'ensemble).

Rappelons par ailleurs que c'est dans ce même bassin que la proportion de personnes restant à proximité immédiate du bateau était la plus importante.

La navigation, une activité à part entière

La pratique d'activités de loisirs au cours de la croisière n'a concerné que 11 % de la clientèle. Ces activités sont, pour la plupart (10 % sur les 11 %), des activités gratuites, comme la pêche, la baignade ou encore la randonnée. Pour les autres activités, leur pratique est très exceptionnelle :

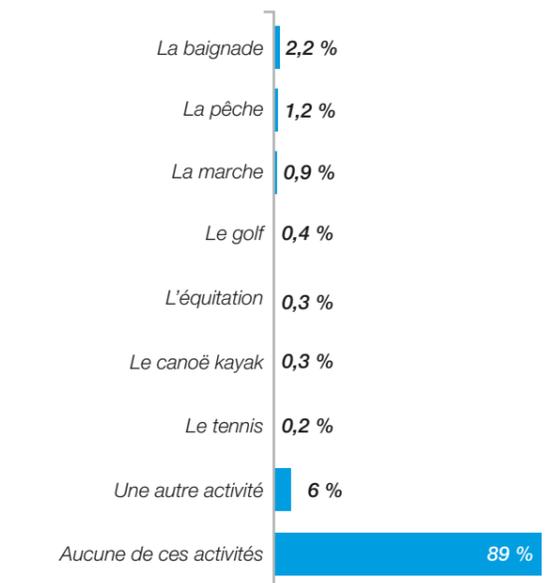
- 0,4 % des clients a joué au golf durant leur croisière,
- 0,3 % est monté à cheval,
- 0,3 % a fait du canoë-kayak,
- Et 0,2 % a joué au tennis.

Les raisons avancées à la non-pratique d'activités de loisirs traduisent le fait que la croisière se suffit largement à elle-même et ne nécessite pas - ou peu - d'activités complémentaires :

- 76 % des personnes n'ayant pratiqué aucune activité de loisirs n'en avaient simplement ni l'envie ni le besoin. Ce résultat est sans doute à cumuler aux 3 % de réponses "On est là pour naviguer".
- 12 % ont évoqué le manque de temps.

Seuls 7 % des personnes n'ont pratiqué aucune activité n'ayant trouvé nulle part où en faire (soit 6 % de l'ensemble de la clientèle).

Part de la clientèle ayant pratiqué...



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012
Total supérieur à 100 % en raison des multi-pratiques

Les niveaux de pratique d'activités de loisirs sont sensiblement les mêmes d'un bassin à l'autre. En revanche, on observe des écarts selon la saisonnalité et la nationalité :

- La haute saison est la plus propice à la pratique des activités de loisirs. Durant cette période, 19 % des personnes en ont pratiqué au moins une alors que cette proportion est quasi-nulle en basse saison.
- 17 % des clients français ont pratiqué au moins une activité ; ce taux est deux fois plus faible pour les étrangers.

En parallèle du faible niveau de pratique des activités de loisirs, un peu plus de la moitié des clients (52 % exactement) n'a pas visité de site payant ou de musée, n'a pas assisté à un spectacle payant ou encore n'est pas allé dans une ville ou visiter un site, même sans y faire de dépenses. Ce constat traduit à nouveau le fait que la croisière se suffit largement à elle-même et ne nécessite que peu d'activités complémentaires.

Proportion de personnes interrogées ayant ...

	... visité un site payant, un musée ou est allé voir un spectacle payant	... été, lors d'escales, visiter des villes ou s'y promener sans rien dépenser	... visité un site OU une ville... (avec ou sans dépenses)
Haute saison	14 %	43 %	49 %
Moyenne saison	17 %	30 %	47 %
Français	20 %	51 %	65 %
Etrangers	13 %	32 %	40 %
Centre	22 %	17 %	38 %
Nord et Est	5 %	33 %	36 %
Sud et Sud-Ouest	14 %	48 %	55 %
Clientèle familiale	17 %	51 %	62 %
Clientèle sans enfant à bord	14 %	30 %	40 %
Ensemble de la clientèle	15 %	38 %	48 %

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Le résultat de la 3^e colonne est inférieur à la somme des deux premières colonnes, une même personne pouvant à la fois visiter une ville et un site ou un musée



A contrario, 48 % des personnes interrogées ont soit visité une ville ou encore un site payant, un musée ou ont été voir un spectacle payant. Seules 15 % ont effectué une activité payante, 38 % ont visité des villes sans rien y dépenser.

L'analyse géographique met en évidence des pratiques bien distinctes :

- La clientèle du bassin Centre est celle qui a le plus fréquemment visité des sites payants, des musées ou qui est le plus allée voir des spectacles payants. En revanche, cette clientèle est aussi celle qui a le moins souvent effectué de visites sans dépenses.
- La clientèle du bassin Nord et Est se caractérise principalement par une fréquence très faible des visites payantes (5 % seulement).
- La clientèle du bassin Sud et Sud-Ouest est quant à elle celle qui a effectué le plus de visites sans dépenses, avec 48 % de ces clients concernés.

Une forte fréquentation des restaurants malgré les provisions à bord

Les trois-quarts de la clientèle ont apporté des provisions avant de partir. Ce chiffre est stable par rapport à 2003 où 78 % étaient venues avec des provisions.

Bien qu'une forte proportion de la clientèle ait amené des provisions, **84 % des clients sont allés au moins une fois au restaurant lors de la croisière**. Le taux de fréquentation des restaurants est également stable entre 2003 et 2012.

Répartition de la clientèle selon la quantité de provisions amenées à bord avant de partir

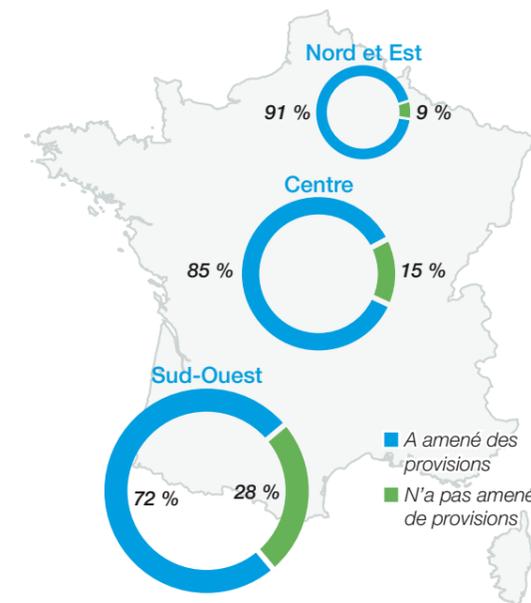
A amené toutes ses provisions	10 %
A amené une partie de ses provisions	65 %
N'a amené aucune provision	25 %
Total	100 %

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

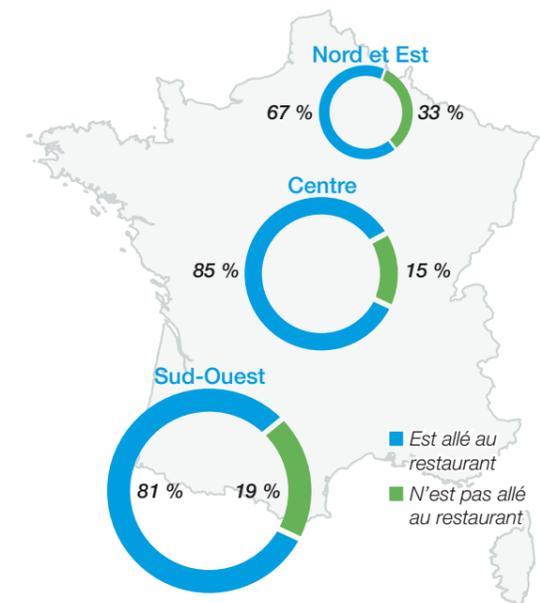
Le manque d'offre n'explique pas la non-fréquentation des restaurants. La principale raison évoquée (80 %) est, très prosaïquement, l'absence d'envie d'aller au restaurant. Le manque de temps, réponse assez proche, regroupe 12 % des réponses. Restent ainsi 8 % des personnes n'ayant pas été au restaurant suite à l'impossibilité d'en trouver un (soit uniquement 5 % seulement des pratiquants).

Certaines catégories de clients ont, plus que les autres, prévu des provisions avant de partir (en totalité ou en partie). L'apport de provisions à bord et la fréquentation des restaurants sont logiquement corrélés, plus les personnes amènent leurs provisions, moins les restaurants sont fréquentés :

- 84 % des clients français ont ainsi amené des provisions avant de partir ; cette proportion est de 71 % pour les clients étrangers. En parallèle, les Français sont moins nombreux que les étrangers à être allés au restaurant (70 % contre 90 %).
- Par ailleurs, la clientèle familiale a un peu plus souvent prévu des provisions (79 % contre 73 % pour la clientèle sans enfant) et a moins fréquenté les restaurants (75 % contre 89 %).



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

En lien avec le constat précédent d'une clientèle du bassin Nord et Est moins mobile que celles des autres bassins, on note que :

- ces pratiquants sont les plus nombreux à avoir amené leurs provisions à bord et
- ils sont les moins nombreux à être allés au restaurant au cours de leur croisière.

57 % des clients sont allés dans un bar, un café, un tabac ou un point presse durant leur croisière.

Description des pré-séjours et post-séjours

3 personnes sur 5 ont effectué un pré-séjour ou un post-séjour...

En complément de la croisière, les clients ont effectué :

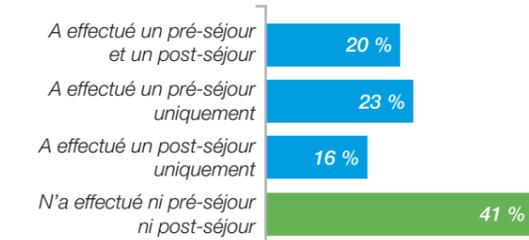
- pour 46 % d'entre eux un pré-séjour et
- pour 37 % d'entre eux un post-séjour.

Parmi ceux-ci, 20 % ont effectué à la fois un pré-séjour et un post-séjour. Ainsi 59 % des clients ont complété leur période de navigation par un pré ou un post séjour.

L'analyse par profil met en évidence certaines particularités :

- Si globalement les Français et étrangers sont aussi nombreux à avoir effectué un pré-séjour ou un post-séjour, les étrangers sont sensiblement plus nombreux à avoir réalisé à la fois un pré- et un post-séjour (28 % contre 5 % pour la clientèle française).
- La haute saison est plus propice aux pré- et post-séjours. Ce constat est évidemment à lier à la durée des vacances, plus longues en été.
- Les personnes naviguant dans le bassin Nord et Est sont celles qui ont le moins souvent effectué un pré-séjour ou un post-séjour. À l'opposé, près des trois-quarts des pratiquants dans le bassin Sud et Sud-Ouest ont complété leur croisière par un pré ou post séjour.

Structure de la clientèle selon les pré-séjours et les post-séjours effectués



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Structure de la clientèle selon les pré-séjours et les post-séjours effectués, par nationalité, saisonnalité et bassin

	Français	Etrangers	Haute saison	Basse saison	Centre	Nord et Est	Sud-Ouest
A effectué un pré-séjour et un post-séjour	5 %	28 %	21 %	20 %	10 %	9 %	29 %
A effectué un pré-séjour uniquement	36 %	16 %	28 %	14 %	19 %	16 %	23 %
A effectué un post-séjour uniquement	16 %	16 %	17 %	15 %	13 %	6 %	22 %
A effectué un pré-séjour et/ou un post-séjour	57 %	60 %	66 %	49 %	42 %	31 %	73 %
N'a effectué ni pré-séjour ni post-séjour	43 %	40 %	34 %	51 %	58 %	69 %	27 %
Total	100 %						

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012



La moitié de la clientèle ayant réalisé un pré- et/ou post-séjour a passé ces séjours dans la région de la croisière. Cette proportion élevée traduit soit l'attachement géographique de la clientèle à la région de vacances, soit le pouvoir d'attraction de la croisière sur son territoire. Les étrangers sont un peu plus nombreux à avoir effectué un pré ou post-séjour dans la région où ils effectuent leur croisière : 54 % contre 42 % pour les Français.

... mais la croisière reste la motivation principale de venue

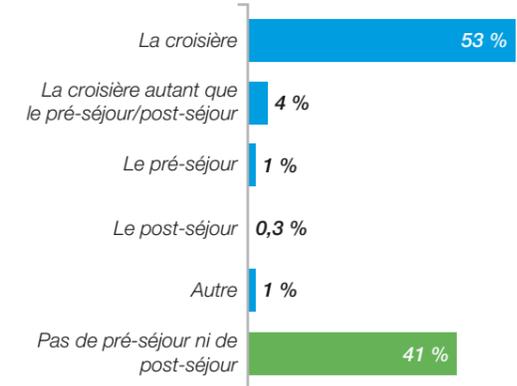
En complément des clients venus uniquement pour la croisière (41 % de personnes sans pré ni post-séjour), on peut s'intéresser aux motivations des croisiéristes ayant effectué un séjour avant ou après la croisière.

Parmi les clients ayant loué un bateau et ayant également effectué un pré ou un post-séjour, 96 % déclarent que la croisière a été la principale motivation de venue (soit 53 % sur l'ensemble de la clientèle).

En ajoutant les personnes n'ayant pas effectué de pré ou post-séjour et donc elles aussi venues spécifiquement pour la croisière, on en déduit que la croisière est la motivation principale pour 98 % des pratiquants.

Ces chiffres traduisent le véritable attrait qu'ont les pratiquants pour ce type de séjour. Cet engouement est d'ailleurs transversal à toutes les catégories de clientèle. Rappelons qu'une large part des clients (61 %) sont des personnes ayant déjà loué un coche de plaisance.

Structure de la clientèle selon la motivation principale des vacances



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Des pré-séjours et post-séjours essentiellement marchands

85 % des pré-séjours et post-séjours sont des séjours marchands :

- 53 % sont des séjours en hôtel,
- 24 % des locations de maisons de vacances,
- 5 % des séjours en camping (et 3 % de séjours marchands divers).

15 % sont donc des séjours non-marchands :

- 6 % sont des séjours chez des amis ou de la famille,
- 5 % des séjours itinérants en camping-car,
- 2 % des séjours dans leur propre résidence secondaire,
- Et 2 % des randonnées (à pied, à vélo...).

Structure des pré-séjours et post-séjours selon leur type et selon la nationalité

Type de séjour	Clientèle française	Clientèle étrangère	Ensemble
Séjour en hôtel	33 %	61 %	53 %
Location d'une maison de vacances	31 %	20 %	24 %
Séjour en camping	2 %	6 %	5 %
Autre marchand	5 %	3 %	3 %
CUMUL Séjours marchands	71 %	90 %	85 %
Séjour chez des amis / de la famille	12 %	4 %	6 %
Séjour itinérant en camping-car	12 %	3 %	5 %
Séjour dans votre propre résidence secondaire	3 %	1 %	2 %
Randonnée (à pied, à vélo...)	2 %	2 %	2 %
CUMUL Séjours non-marchands	29 %	10 %	15 %
Total	100 %	100 %	100 %

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

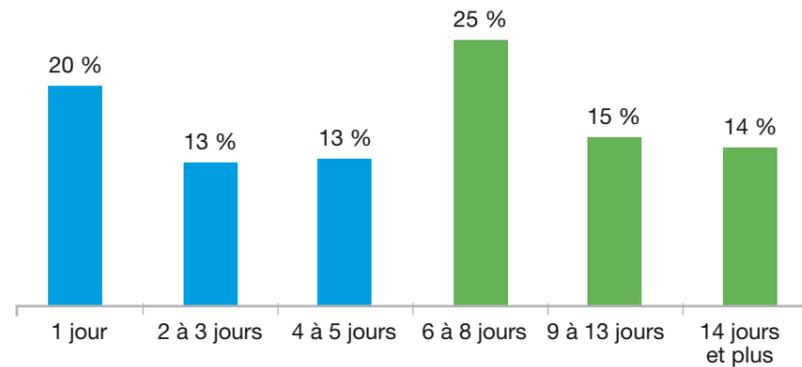
La répartition entre séjours marchands et non-marchands est identique selon la saisonnalité. En revanche, la nationalité laisse apparaître de fortes disparités :

- 90 % des pré- et post-séjours effectués par les pratiquants étrangers sont des séjours marchands ;
- Ce taux est en retrait, bien qu'élevé, pour ce qui est des séjours des Français (71 %).

Des pré- et post-séjours d'une durée moyenne de 6,5 jours

Le cumul des pré et post-séjours indique que les personnes concernées passent presque autant de temps en séjour avant ou après la croisière (en moyenne 6 jours et demi) que pendant la croisière elle-même (en moyenne 8 jours). En rappelant que la croisière est toujours, ou presque, la principale motivation de venue et que 85 % de ces séjours sont marchands, **on met en évidence un impact économique complémentaire mais majeur de la location de bateaux habitables sans permis.**

Durée cumulée des pré-séjours et post-séjours



Base : Ensemble des pré-séjours et post-séjours
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Les pré- et les post-séjours effectués par les pratiquants peuvent se décomposer de la manière suivante :

- Près du tiers dure un jour ou deux,
- Près du tiers également dure de 3 à 5 jours,
- Et un peu plus du tiers dure plus de 5 jours.

Les durées des pré-séjours et post-séjours varient selon le profil des personnes qui les ont effectués :

- Les séjours des Français sont en moyenne un peu plus longs que ceux des étrangers (7 jours contre 6 jours et demi) ;
- En haute saison, les séjours durent plus longtemps qu'en basse saison (7,6 jours contre 4,8 jours).

Durée cumulée des pré- et post-séjours, par nationalité, saisonnalité et bassin

	Français	Etrangers	Haute saison	Basse saison	Centre	Nord et Est	Sud-Ouest
De 1 à 3 jours	29 %	34 %	24 %	47 %	55 %	26 %	29 %
De 4 à 8 jours	40 %	37 %	39 %	35 %	22 %	48 %	47 %
Plus de 8 jours	31 %	29 %	37 %	18 %	23 %	26 %	24 %
Total	100 %						
Durée moyenne (en jours)	7,0	6,4	7,6	4,8	4,7	7,8	6,3

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012



Bilan de l'impact économique des clientèles, les dépenses touristiques

Les dépenses de location et dépenses annexes à la location

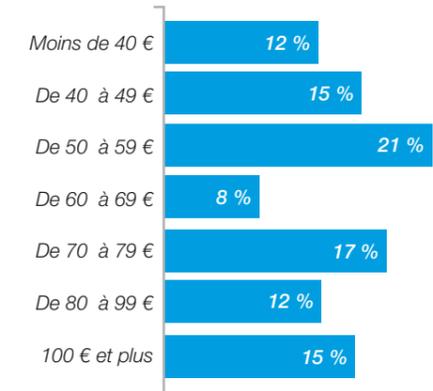
Un coût moyen de la location de 2 400 euros

Sur la période analysée (août et septembre), l'enquête menée auprès de la clientèle aboutit à un montant moyen de la location des coches de plaisance de 2 377 euros par bateau. Neuf fois sur dix, ce prix de la location est variable, compris entre 1 000 et 4 000 euros.

Ce montant moyen varie bien évidemment selon le nombre de jours de location et le nombre de personnes à bord. Il est alors intéressant de ramener le coût global de location à un coût par jour, un coût par personne et un coût par jour et par personne. Ainsi, sur la période analysée, la location d'un bateau revient en moyenne à :

- 567 euros par personne,
- 303 euros par jour,
- 71 euros par jour et par personne.

Structure de la clientèle selon le montant moyen de la location de bateau, par jour et par personne



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Comme le montre le graphique, ce dernier chiffre, pourtant ramené à la journée et par personne, demeure très hétérogène. Les pratiques tarifaires des loueurs varient selon le niveau de confort du bateau, la saison, le bassin, les rabais consentis dans une stratégie de conquête (on peut observer des réductions allant jusqu'à -30 % / -40 % pour les locations de dernière minute). En outre, le prix par passager dépend aussi du taux d'occupation du bateau.

Montant de la location du bateau

	Montants moyens de la location				Ecart à la moyenne des montants			
	Montant global	Par personne	Par jour	Par jour et par personne	Montant global	Par personne	Par jour	Par jour et par personne
Clientèle française	1 835 €	410 €	250 €	56 €	-23 %	-28 %	-17 %	-20 %
Clientèle étrangère	2 635 €	641 €	328 €	78 €	11 %	13 %	8 %	10 %
Haute saison	2 552 €	617 €	314 €	74 €	7 %	9 %	4 %	4 %
Basse saison	2 113 €	491 €	286 €	66 €	-11 %	-13 %	-6 %	-7 %
Bretagne et Pays de la Loire	Non significatif				Non significatif			
Centre	2 620 €	643 €	334 €	80 €	10 %	13 %	10 %	12 %
Nord et Est	1 672 €	385 €	246 €	57 €	-30 %	-32 %	-19 %	-20 %
Sud-Ouest	2 540 €	588 €	313 €	72 €	7 %	4 %	3 %	1 %
Ensemble	2 377 €	567 €	303 €	71 €				

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août-septembre 2012

L'analyse par profil met en avant plusieurs résultats :

- La clientèle française loue globalement moins cher ses coches de plaisance. En moyenne, le montant de location d'un bateau est 23 % moins élevé pour les clients français que sur l'ensemble. Cet écart est même identique pour le montant par jour et par personne. La clientèle française semble louer à un meilleur prix que la clientèle étrangère. Pour cette dernière, il faut sans doute y voir l'impact des intermédiaires qui commercialisent les locations. Pour la clientèle française, les réservations de "dernière minute" peuvent également expliquer, pour partie, ces écarts.
- Les clients dépensent un peu plus en haute saison pour la location de leur bateau.
- Le montant de la location varie selon les bassins, avec des montants moyens dans le bassin Sud et Sud-Ouest proches de la moyenne nationale, des montants dans le bassin Centre légèrement plus élevés et, à l'opposé, des montants plus faibles dans le bassin Nord et Est.

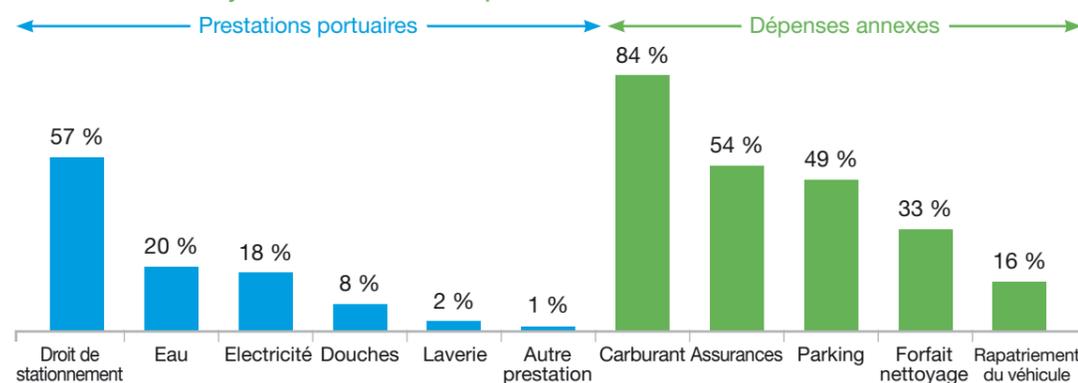


Des dépenses annexes à la location du bateau estimées à 366 euros par bateau

En parallèle de la location du bateau, les clients peuvent être amenés à utiliser certains services annexes à la location proposés par le loueur :

- **Les prestations portuaires**, qui incluent le droit de stationnement, l'eau et l'électricité (si elles ne sont pas incluses dans le droit de stationnement), les douches, la laverie et d'éventuelles autres prestations (Wifi par exemple).
- **Les dépenses annexes à la location du bateau**, qui incluent le carburant, le forfait nettoyage, le rapatriement du véhicule, le parking, les assurances.

Part de la clientèle ayant utilisé les différents prestations et services



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

S'agissant de prestations soit optionnelles, soit potentiellement déjà comprises dans le prix de la location, on observe des taux d'utilisation très variables selon les services :

- 84 % des clients déclarent avoir payé pour du carburant (les autres cas correspondant à des locations "tout compris")
- La moitié environ a payé des droits de stationnement, a pris une assurance ou a payé des frais de parking,
- Un tiers a choisi le forfait nettoyage,
- Et environ une personne sur 5 a payé pour l'eau, l'électricité ou le rapatriement du véhicule.

Les autres prestations (comme les douches ou la laverie) ont été beaucoup moins souvent utilisées, la présence de salle de bain à bord expliquant ces résultats.

Les dépenses liées à l'ensemble de ces prestations et services s'élèvent, en moyenne, à 366 euros par bateau (quelle que soit la durée de la croisière et le nombre de personnes à bord), soit 49 euros par jour (pour l'ensemble des personnes sur un bateau) ou encore 12 euros par jour et par personne.

Montants moyens des dépenses portuaires et des dépenses annexes à la location

	Par bateau	Par jour	Structure des dépenses totales
Droit de stationnement	27 €	3 €	7 %
Electricité	3 €	0,4 €	1 %
Eau	3 €	0,4 €	1 %
Douches	2 €	0,2 €	0,5 %
Laverie	0,5 €	0,04 €	0,1 %
Autre prestation	0,01 €	0,00 €	0,0 %
Ensemble des dépenses portuaires	36 €	5 €	10 %
Carburant	183 €	24 €	50 %
Assurances	88 €	12 €	7 %
Forfait nettoyage	26 €	3 €	3 %
Parking	21 €	3 €	6 %
Rapatriement du véhicule	13 €	2 €	24 %
Ensemble des dépenses annexes à la location	330 €	44 €	90 %
Total des dépenses portuaires et annexes	366 €	49 €	100 %

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Deux postes de dépenses représentent à eux seuls les trois-quarts des dépenses portuaires et annexes et à la location :

- les dépenses de carburant, qui en constituent la moitié
- les frais de rapatriement, qui en constituent le quart.

Comme observé pour le montant de la location du bateau, la clientèle française dépense moins, en moyenne, que la clientèle étrangère en prestations portuaires et autres dépenses liées à la location du bateau.

En revanche, si les montants moyens de la location des bateaux étaient plus élevés en haute saison, la tendance inverse s'observe pour les dépenses portuaires et annexes : en haute saison, ces dépenses s'élèvent en moyenne à 11 euros par jour et par personne contre 13,50 euros en basse saison.

Montants moyens par jour et par personne des dépenses portuaires et annexes à la location

	Prestations portuaires	Dépenses annexes à la location	Cumul des dépenses
Clientèle française	0,9 €	9,0 €	9,9 €
Clientèle étrangère	1,2 €	11,7 €	12,9 €
Haute saison	1,2 €	9,7 €	10,9 €
Basse saison	1,1 €	12,4 €	13,5 €
Bretagne et Pays de la Loire	Non significatif		
Centre	2,0 €	11,8 €	13,8 €
Nord et Est	1,3 €	11,9 €	13,2 €
Sud-Ouest	0,8 €	10,7 €	11,5 €
Ensemble	1,1 €	10,8 €	11,9 €

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Les dépenses portuaires et annexes représentent 13 % des dépenses de location. Au final, lors de leur croisière, les pratiquants dépensent en moyenne 2 377 euros pour la location de leur bateau et 366 euros de frais liés à cette location, soit un montant global de 2 743 euros.

La proportion de 13 % évolue peu selon la nationalité des pratiquants, la saison de navigation ou encore le bassin de navigation. Elle varie ainsi de 12 % en haute saison à 18 % dans le bassin Nord et Est.

Le prix moyen de la location et des frais annexes mentionné ici pour un montant arrondi de 2 700 € TTC vaut pour la période couverte par l'enquête, à savoir août et septembre 2012. Comme mentionné précédemment, cette période spécifique minore très sensiblement les locations de courte durée (4 jours et moins). En prenant en compte la part réelle annuelle des séjours de courtes durées (40 %), on en déduit un prix moyen de 2 040 € pour la location et 330 € pour les frais annexes. **Sur la base de l'ensemble des contrats d'une année, le coût de revient moyen pour un pratiquant peut donc être estimé à 2 370 € TTC, prix intégrant la location et les frais annexes.**

Ce montant peut être comparé avec les données de chiffres d'affaires des loueurs. Pour mémoire, le CA cumulé de la filière était en 2011 de 49,3 millions d'euros HT.

Consommations touristiques des clientèles lors de la croisière

On s'intéresse ici aux dépenses effectuées par les plaisanciers tout au long de leur croisière, en dehors de la location du bateau, des dépenses portuaires et des dépenses annexes à la location du bateau. On raisonne donc en dehors des sommes payées directement ou indirectement au loueur.

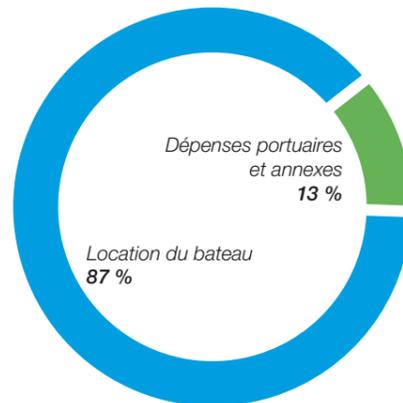
Les consommations touristiques incluent donc les provisions, la location de vélos, de voiture, moto ou scooter, l'utilisation des transports en commun ou d'un taxi, les activités de loisirs, les restaurants, les bars, cafés, tabacs et presses, les sites et spectacles payants et musées, les souvenirs et produits locaux et d'éventuelles autres dépenses que les plaisanciers ont pu effectuer lors de leur croisière.

Un budget global estimé à 31 euros par jour et par personne

En dehors des dépenses liées à la location du bateau et sur la période d'enquête, les plaisanciers ont dépensé en moyenne 31 euros par jour et par personne, soit 1 059 euros par bateau (quels que soient la durée de la croisière et le nombre de personnes à bord).

En prenant en compte la structure annuelle des durées de séjours, on peut estimer que cette dépense moyenne par jour et par personne est de 28,20 euros,

Structure des dépenses liées à la location



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

En rapportant ce montant au nombre de contrats, on estime que le prix de vente d'un contrat (et des frais annexes) est de 1 500 euros HT, soit 1 800 euros TTC. À ce montant, il convient d'intégrer les frais de commercialisation (globalement de 20 % lorsqu'un tiers intervient). Dès lors, le prix pour le client final serait compris dans une fourchette arrondie entre 2 100 et 2 200 € TTC⁽¹⁾ (selon la part des clients passant par un intermédiaire), soit un chiffre 2011 globalement cohérent par rapport au résultat 2012 observé auprès des clients.

soit 822 euros par bateau loué. **Comparativement à 2003, ce montant est en nette hausse puisqu'il augmente de près de 8 euros (par jour et par personne). Pour rappel, ce chiffre s'établissait à 20,40 euros en 2003. Cette forte hausse s'explique d'une part mécaniquement par l'inflation tout au long de ces 10 années (un peu moins de la moitié de la hausse) mais aussi par une réelle progression des dépenses quotidiennes (+17 % hors inflation). On observe ici une montée en gamme de la clientèle avec une progression sensible des dépenses en restaurant.**

Sur la période analysée (août et septembre), l'analyse par profil met en évidence des disparités :

- Les plaisanciers étrangers dépensent, en moyenne, 27 % de plus que les plaisanciers français.
- En basse saison, les dépenses sont également plus importantes (+20 %) qu'en haute saison. Cet écart s'explique par la plus forte présence en basse saison de retraités qui, par ailleurs, dépensent plus
- Les personnes naviguant dans le bassin Centre dépensent plus que les autres (36 € en moyenne par jour et par personne) alors que, dans le bassin Nord et Est, les dépenses sont moins élevées (24 € en moyenne).

Consommations touristiques moyennes de la clientèle, par profil

	Dépenses par bateau	Dépenses par jour et par personne
Clientèle française	854 €	26 €
Clientèle étrangère	1 156 €	33 €
Haute saison	984 €	29 €
Basse saison	1 171 €	35 €
Bretagne et Pays de la Loire	Non significatif	
Centre	1 174 €	36 €
Nord et Est	841 €	24 €
Sud-Ouest	1 150 €	32 €
Ensemble	1 059 €	31 €

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

8/10 des dépenses consacrées aux repas

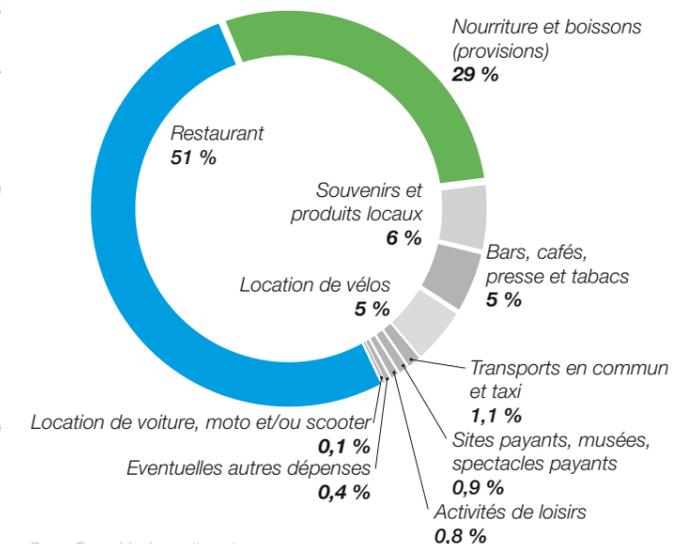
Les dépenses en restaurants et en alimentation représentent 80 % des consommations touristiques effectuées par les plaisanciers :

- 51 % de ces dépenses sont consacrées aux restaurants,
- 29 % aux achats alimentaires.

En valeur, les clients dépensent en moyenne 15,50 € par jour et par personne en restaurants et 9,20 € en achats alimentaires.

Les autres dépenses constituent donc 20 % de l'ensemble des dépenses et se décomposent principalement en 3 postes : souvenirs et produits locaux (6 %), bars, cafés, presse et tabacs (5 %) et enfin location de vélos (5 %, hors location auprès du loueur). Ces autres dépenses sont estimées à 6,30 € par jour et par personne.

Structure des consommations touristiques



Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Proportion de pratiquants ayant réalisé des achats et montant moyen par jour et par personne selon la nature des dépenses touristiques

	Part de la clientèle ayant consommé	Montant moyen par jour et par personne ⁽¹⁾
Restaurant	84 %	15,50 €
Nourriture et boissons (provisions)	75 %	9,20 €
Souvenirs et produits locaux	66 %	2,10 €
Bars, cafés, presse et tabacs	57 %	1,70 €
Location de vélos	59 %	1,50 €
Transports en commun et taxi	17 %	0,40 €
Sites payants, musées, spectacles payants	15 %	0,30 €
Activités de loisirs	11 %	0,30 €
Location de voiture, moto et/ou scooter	1 %	0,10 €
Éventuelles autres dépenses (effectuées ou prévues)	4 %	0,10 €
Total		31,00 €

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

⁽¹⁾ En moyenne, l'ensemble de la clientèle a dépensé 1,50 € en location de vélos par jour et par personne. Cette moyenne prend en compte aussi bien les personnes ayant effectivement loué des vélos que celles n'en ayant pas loué.

La part des dépenses effectuées par les plaisanciers étrangers en restaurants est plus importante que celle effectuée par les Français qui, eux, semblent préférer un peu plus souvent acheter leurs provisions et préparer leur repas. Par contre, le cumul des dépenses alimentaires, que ce soit en restaurants ou en provisions, représente environ 80 % de l'ensemble des dépenses pour ces 2 profils de clientèle.

En haute saison, le poids des dépenses alimentaires est un peu plus faible qu'en basse saison : 78 % contre 84 %.

Structure des consommations touristiques par nationalité et saisonnalité

	Restaurants	Achats alimentaires	Autres dépenses	Total
Clientèle française	44 %	35 %	21 %	100 %
Clientèle étrangère	54 %	27 %	19 %	100 %
Haute saison	50 %	29 %	21 %	100 %
Basse saison	54 %	30 %	16 %	100 %
Ensemble	51 %	29 %	19 %	100 %

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

Des dépenses alimentaires en hausse par rapport à 2003

La part globale des dépenses consacrées aux repas, que ce soit en restaurants ou en provisions, demeure stable entre 2003 et 2012. En revanche, le poids des dépenses en restaurants a augmenté de 9 points et, à l'inverse, celui des autres dépenses alimentaires a diminué de 7 points.

Structure des consommations touristiques selon le type de dépense

	2012	2003
Dépenses en restaurants	51 %	42 %
Dépenses en provisions	29 %	36 %
Autres dépenses	20 %	22 %
Total	100 %	100 %

Base : Ensemble des pratiquants
Source : Enquête clientèle août septembre 2012

En valeur et en écartant l'effet de l'inflation, on observe des évolutions très différentes selon la nature des dépenses :

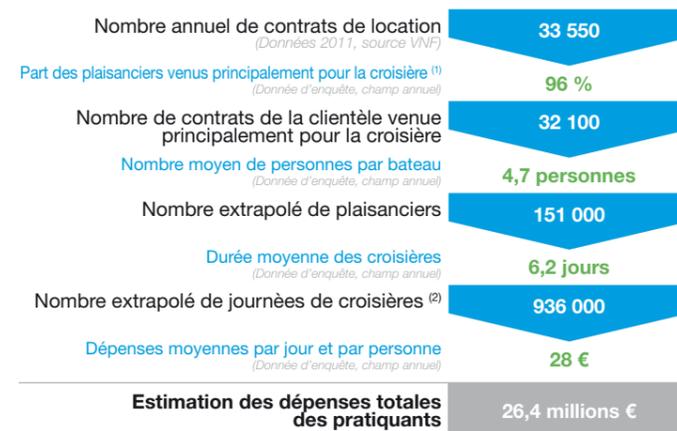
- Les dépenses moyennes en restaurants ont connu une progression de +59 %,
- Les dépenses en provisions ont, quant à elles, augmenté de +12 %
- Les autres dépenses sont restées relativement stables, avec une modeste progression de +5 %.

Des retombées économiques estimées à 26,4 millions d'euros

L'enquête conclut à une estimation des retombées économiques annuelles de 26,4 millions d'euros TTC. Cette estimation, étant issue de données d'enquête, est soumise aux intervalles de confiance des différents indicateurs retenus. Selon cette approche, on doit préciser qu'elle est donc comprise entre 21,2 et 32,3 millions d'euros.

Basée sur les recommandations méthodologiques de la DGCIS (cf. annexes), cette estimation a été calculée comme il est montré ci-contre.

Location de bateaux habitables sans permis Modalités d'estimation des dépenses touristiques annuelles lors des croisières



⁽¹⁾ selon les principes retenus par la DGCIS, on écarte les personnes dont le motif principal de venue n'était pas la croisière mais le pré ou post séjour

⁽²⁾ Une croisière de 5 jours de 2 personnes équivaut à 10 journées de croisière

Par application de la structure des dépenses par poste (en pourcentage) à la somme totale de 26,4 millions d'euros, on peut estimer que 13,5 millions d'euros ont été dépensés dans les restaurants et 8 millions d'euros dans l'achat de provisions.

Répartition des dépenses touristiques annuelles lors des croisières selon la nature des dépenses

Restaurant (y compris le restaurant du dernier soir)	13,5 M€
Nourriture et boissons (provisions)	8,0 M€
Souvenirs et produits locaux	2,1 M€
Bars, cafés, presse et tabacs	1,2 M€
Location de vélos	1,1 M€
Autres dépenses (transports en commun, taxi, sites payants, musées, spectacles, activités de loisirs, locations de voiture, moto et/ou scooter)	0,5 M€
Total des dépenses	26,4 M€

Les retombées économiques, évaluées à 26,4 millions d'euros globalement, se répartissent de la façon suivante :

- 13,4 millions d'euros dépensés en haute saison et 13,0 millions d'euros en basse saison.
- 7,2 millions d'euros dépensés par les plaisanciers français et 19,2 millions d'euros dépensés par les plaisanciers étrangers
- 2,3 millions d'euros dépensés par les plaisanciers naviguant dans le bassin Nord et Est, 8,4 millions d'euros dépensés par ceux naviguant dans le bassin Centre et 15,2 millions d'euros dépensés par ceux naviguant dans le bassin Sud-Ouest.

Répartition des dépenses touristiques annuelles lors des croisières selon la saison, la nationalité et le bassin

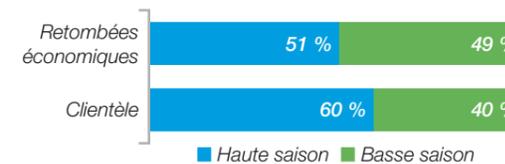
	Estimation des retombées économiques
Ensemble	26,4 M€
Haute saison	13,4 M€
Basse saison	13,0 M€
Clientèle française	7,2 M€
Clientèle étrangère	19,2 M€
Nord et Est	2,3 M€
Centre	8,4 M€
Sud-Ouest	15,2 M€
Bretagne et Pays de la Loire ⁽¹⁾	0,5 M€

⁽¹⁾ Les dépenses effectuées par les plaisanciers naviguant dans le bassin Bretagne et Pays de la Loire ont été déduites des estimations du montant global des dépenses et du montant des dépenses effectuées sur les 3 autres bassins.

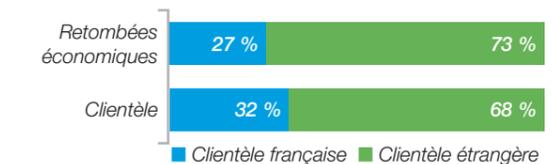
Les retombées économiques liées aux dépenses effectuées par les plaisanciers en haute saison pèsent pour 51 % dans le cumul des retombées économiques. Or ces mêmes plaisanciers représentent 60 % de l'ensemble de la clientèle. Cet écart traduit des dépenses moyennes plus faibles en haute saison qu'en basse saison.

Les écarts par nationalité sont un peu moindres : la clientèle française représente 32 % des plaisanciers, et pèse pour 27 % dans le montant global des retombées économiques.

Structure des retombées économiques et de la clientèle, par saisonnalité



Structure des retombées économiques et de la clientèle, par nationalité



Estimation des consommations touristiques des clientèles lors des pré- et post-séjours

L'impact économique de la location de bateaux habitables sans permis ne se limite pas aux seules dépenses réalisées lors de la croisière. Rappelons que 59 % des plaisanciers ont effectué un pré-séjour ou un post-séjour :

- 21 % ont effectué un pré-séjour et un post-séjour,
- 22 % ont effectué un pré-séjour uniquement,
- 16 % ont effectué un post-séjour uniquement.

Répartition des dépenses touristiques annuelles en pré ou post-séjours selon la saison, la nationalité et le bassin

	Total des dépenses réalisées lors des pré-séjours et post-séjours
Ensemble	20,8 M€
Haute saison	17,7 M€
Basse saison	3,1 M€
Clientèle française	5,6 M€
Clientèle étrangère	15,2 M€
Nord et Est	1,7 M€
Centre	1,9 M€
Sud-Ouest	12,8 M€
Bretagne et Pays de la Loire ⁽¹⁾	4,4 M€

Base : Praticants ayant effectué un pré-séjour et/ou un post-séjour

(1) Les dépenses effectuées par les plaisanciers naviguant dans le bassin Bretagne et Pays de la Loire ont été déduites des estimations du montant global des dépenses et du montant des dépenses effectuées sur les 3 autres bassins.

L'analyse selon la saisonnalité montre que :

- Le montant total des dépenses effectuées lors des pré et post-séjours est estimé à 17,7 millions d'euros en haute saison et à 3,1 millions d'euros en basse saison.
- 85 % des dépenses effectuées en dehors de la croisière le sont donc durant la haute saison. Cette proportion est plus élevée de 25 points que la part de la clientèle de haute saison, situation traduisant la plus forte proportion de personnes réalisant des pré ou post-séjours en haute saison.

Les résultats selon la nationalité indiquent que :

- Un peu plus des deux-tiers des dépenses effectuées lors des pré- et post-séjours le sont par des clients étrangers, ces dépenses étant estimées à 15,2 millions d'euros.
- Les dépenses des plaisanciers français concernés par un pré ou un post-séjour sont quant à elles estimées à 5,6 millions d'euros et pèsent à hauteur de 31 % dans l'ensemble des retombées économiques.
- La structure des dépenses et celle de la clientèle sont quasi-identiques.

Parmi les clients ayant loué un bateau et ayant également effectué un pré ou un post-séjour, 96 % déclarent que la croisière a été la principale motivation de leur venue. Les dépenses réalisées pendant le pré ou le post-séjour sont donc directement liées à la réalisation de la croisière et doivent ainsi être prises en compte dans les calculs des retombées économiques.

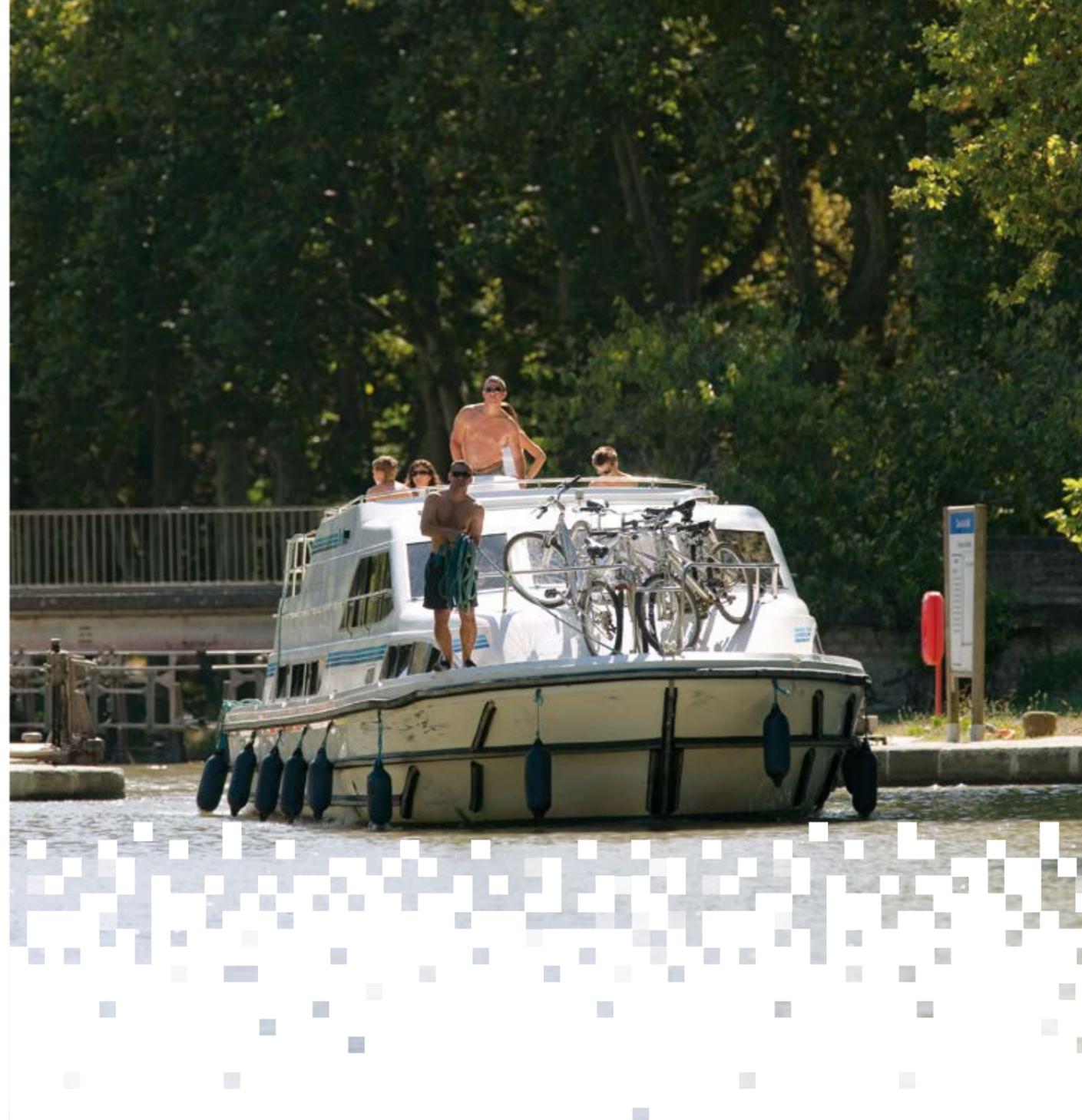
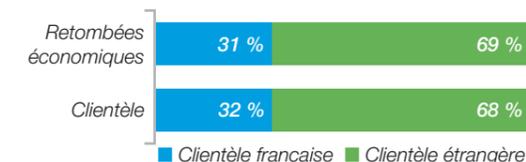
Selon une approche méthodologique (cf. annexe) parallèle à celle développée pour l'estimation des retombées économiques lors de la croisière, on peut estimer les retombées économiques des plaisanciers ayant effectué un séjour avant et/ou après leur croisière. Ces dépenses pré et / ou post-séjours sont évaluées à 20,8 millions d'euros TTC, dont 47 % lors des pré-séjours (9,8 millions) et 53 % lors des post-séjours (11 millions d'euros).

La location de bateaux habitables sans permis se traduit donc par des dépenses pré ou post-séjour presque aussi importantes que les dépenses lors de la croisière elle-même.

Structure des retombées économiques hors croisière et de l'ensemble de la clientèle, par saisonnalité



Structure des retombées économiques hors croisière et de l'ensemble de la clientèle, par nationalité



Les retombées économiques de la filière pour les bassins de navigation

Le bassin Centre

Poids économique des loueurs dans le bassin Centre en 2011

	Loueurs nationaux	Loueurs régionaux	TOTAL
Flotte	341	125	466
Chiffre d'affaires HT des loueurs	11 645 000 €	2 992 000 €	14 637 000 €
Poids économique	13 243 000 €	3 378 000 €	16 621 000 €
Emplois temps plein	71	37	108
Emplois saisonniers	62	24	86

Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs et traitements selon la méthodologie DGCIS

Poids économique des loueurs dans le bassin Centre en 2011, données détaillées

	Recettes fiscales et sociales			Réinjections potentielles locales		TOTAL
	TVA	Impôts et taxes	Toutes charges sociales	Salaires nets	Achats et charges externes	
Loueurs nationaux	2 282 000 €	437 000 €	1 651 000 €	2 430 000 €	6 443 000 €	13 243 000 €
Loueurs régionaux	587 000 €	113 000 €	431 000 €	620 000 €	1 627 000 €	3 378 000 €
SOUS-TOTAL	2 869 000 €	550 000 €	2 082 000 €	3 050 000 €	8 070 000 €	16 621 000 €
TOTAL	5 501 000 €			11 120 000 €		

Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs et traitements selon la méthodologie DGCIS

Dépenses touristiques annuelles de la clientèle du bassin Centre, données détaillées

	Bassin Centre	Rappel données nationales
Dépenses lors de la croisière		
Nombre annuel de contrats de location	9 500	33 550
Part des plaisanciers venus principalement pour la croisière	96 %	96 %
Nombre moyen de personnes par bateau	4,9	4,7
Nombre extrapolé de plaisanciers	44 600	151 000
Durée moyenne des croisières	5,7	6,2
Nombre extrapolé de journées de croisière	255 800	936 000
Estimation des dépenses totales des pratiquants (en M€ TTC)	8,4	26,4
Dépenses en pré-séjours		
Part des plaisanciers concernés	17 %	32 %
Nombre moyen de personnes	5,0	5,2
Durée moyenne du pré-séjour (en jours)	3,5	5
Estimation du nombre de nuitées (marchandes ou non)	11 400	225 600
Estimation des dépenses en pré-séjour (en M€ TTC)	0,4	9,8
Dépenses en post-séjours		
Part des plaisanciers concernés	31 %	45 %
Nombre moyen de personnes	5,8	4,8
Durée moyenne du post-séjour (en jours)	3,5	4,3
Estimation du nombre de nuitées (marchandes ou non)	40 200	225 000
Estimation des dépenses en post-séjour (en M€ TTC)	1,5	11,0
Estimation des dépenses en pré ou post-séjour (en M€ TTC)	1,9	20,8

Le bassin Nord et Est

Poids économique des loueurs dans le bassin Nord et Est en 2011

	Loueurs nationaux	Loueurs régionaux	TOTAL
Flotte	137	74	211
Chiffre d'affaires HT des loueurs	4 730 000 €	1 558 000 €	6 288 000 €
Poids économique	5 380 000 €	1 730 000 €	7 110 000 €
Emplois temps plein	27	19	46
Emplois saisonniers	24	4	28

Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs et traitements selon la méthodologie DGCIS

Poids économique des loueurs dans le bassin Nord et Est en 2011, données détaillées

	Recettes fiscales et sociales			Réinjections potentielles locales		TOTAL
	TVA	Impôts et taxes	Toutes charges sociales	Salaires nets	Achats et charges externes	
Loueurs nationaux	927 000 €	177 000 €	671 000 €	987 000 €	2 618 000 €	5 380 000 €
Loueurs régionaux	305 000 €	60 000 €	231 000 €	323 000 €	811 000 €	1 730 000 €
SOUS-TOTAL	1 232 000 €	237 000 €	902 000 €	1 310 000 €	3 429 000 €	7 110 000 €
TOTAL	2 371 000 €			4 739 000 €		

Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs et traitements selon la méthodologie DGCIS

Dépenses touristiques annuelles de la clientèle du bassin Nord et Est, données détaillées

	Bassin Nord et Est	Rappel données nationales
Dépenses lors de la croisière		
Nombre annuel de contrats de location	4 000	33 550
Part des plaisanciers venus principalement pour la croisière	100 %	96 %
Nombre moyen de personnes par bateau	4,7	4,7
Nombre extrapolé de plaisanciers	19 100	151 000
Durée moyenne des croisières	4,5	6,2
Nombre extrapolé de journées de croisière	85 800	936 000
Estimation des dépenses totales des pratiquants (en M€ TTC)	2,3	26,4
Dépenses en pré-séjours		
Part des plaisanciers concernés		32 %
Nombre moyen de personnes		5,2
Durée moyenne du pré-séjour (en jours)		5
Estimation du nombre de nuitées (marchandes ou non)		225 600
Estimation des dépenses en pré-séjour (en M€ TTC)	Non significatif	9,8
Dépenses en post-séjours		
Part des plaisanciers concernés	3 %	45 %
Nombre moyen de personnes	3,0	4,8
Durée moyenne du post-séjour (en jours)	20,8	4,3
Estimation du nombre de nuitées (marchandes ou non)	6 100	225 000
Estimation des dépenses en post-séjour (en M€ TTC)	1,5	11,0
Estimation des dépenses en pré ou post-séjour (en M€ TTC)	1,7	20,8

Le bassin Sud et Sud-Ouest

Poids économique des loueurs dans le bassin Sud et Sud-Ouest en 2011

	Loueurs nationaux	Loueurs régionaux	TOTAL
Flotte	602	168	770
Chiffre d'affaires HT des loueurs	19 868 000 €	4 226 000 €	24 094 000 €
Poids économique	22 595 000 €	4 694 000 €	27 289 000 €
Emplois temps plein	130	42	172
Emplois saisonniers	113	32	145

Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs et traitements selon la méthodologie DGCIIS

Poids économique des loueurs dans le bassin Sud et Sud-Ouest en 2011, données détaillées

	Recettes fiscales et sociales			Réinjections potentielles locales		TOTAL
	TVA	Impôts et taxes	Toutes charges sociales	Salaires nets	Achats et charges externes	
Loueurs nationaux	3 894 000 €	745 000 €	2 817 000 €	4 145 000 €	10 994 000 €	22 595 000 €
Loueurs régionaux	829 000 €	162 000 €	627 000 €	880 000 €	2 196 000 €	4 694 000 €
SOUS-TOTAL	4 723 000 €	907 000 €	3 444 000 €	5 025 000 €	13 190 000 €	27 289 000 €
TOTAL	9 074 000 €			18 215 000 €		

Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs et traitements selon la méthodologie DGCIIS

Dépenses touristiques annuelles de la clientèle du bassin Sud et Sud-Ouest, données détaillées

	Bassin Sud et Sud-Ouest	Rappel données nationales
Dépenses lors de la croisière		
Nombre annuel de contrats de location	17 200	33 550
Part des plaisanciers venus principalement pour la croisière	94 %	96 %
Nombre moyen de personnes par bateau	4,7	4,7
Nombre extrapolé de plaisanciers	76 500	151 000
Durée moyenne des croisières	6,7	6,2
Nombre extrapolé de journées de croisière	509 600	936 000
Estimation des dépenses totales des pratiquants (en M€ TTC)	15,2	26,4
Dépenses en pré-séjours		
Part des plaisanciers concernés	43 %	32 %
Nombre moyen de personnes	5,5	5,2
Durée moyenne du pré-séjour (en jours)	4,4	5
Estimation du nombre de nuitées (marchandes ou non)	104 300	225 600
Estimation des dépenses en pré-séjour (en M€ TTC)	4,9	9,8
Dépenses en post-séjours		
Part des plaisanciers concernés	66 %	45 %
Nombre moyen de personnes	4,4	4,8
Durée moyenne du post-séjour (en jours)	4,4	4,3
Estimation du nombre de nuitées (marchandes ou non)	160 500	225 000
Estimation des dépenses en post-séjour (en M€ TTC)	7,9	11,0
Estimation des dépenses en pré ou post-séjour (en M€ TTC)	12,8	20,8



Le bassin Bretagne et Pays de la Loire

Poids économique des loueurs dans le bassin Bretagne et Pays de la Loire en 2011

	Loueurs nationaux	Loueurs régionaux	TOTAL
Flotte	63	98	161
Chiffre d'affaires HT des loueurs	2 017 000 €	2 048 000 €	4 065 000 €
Poids économique	2 293 000 €	2 312 000 €	4 605 000 €
Emplois temps plein	13	22	35
Emplois saisonniers	11	6	17

Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs et traitements selon la méthodologie DGCIIS

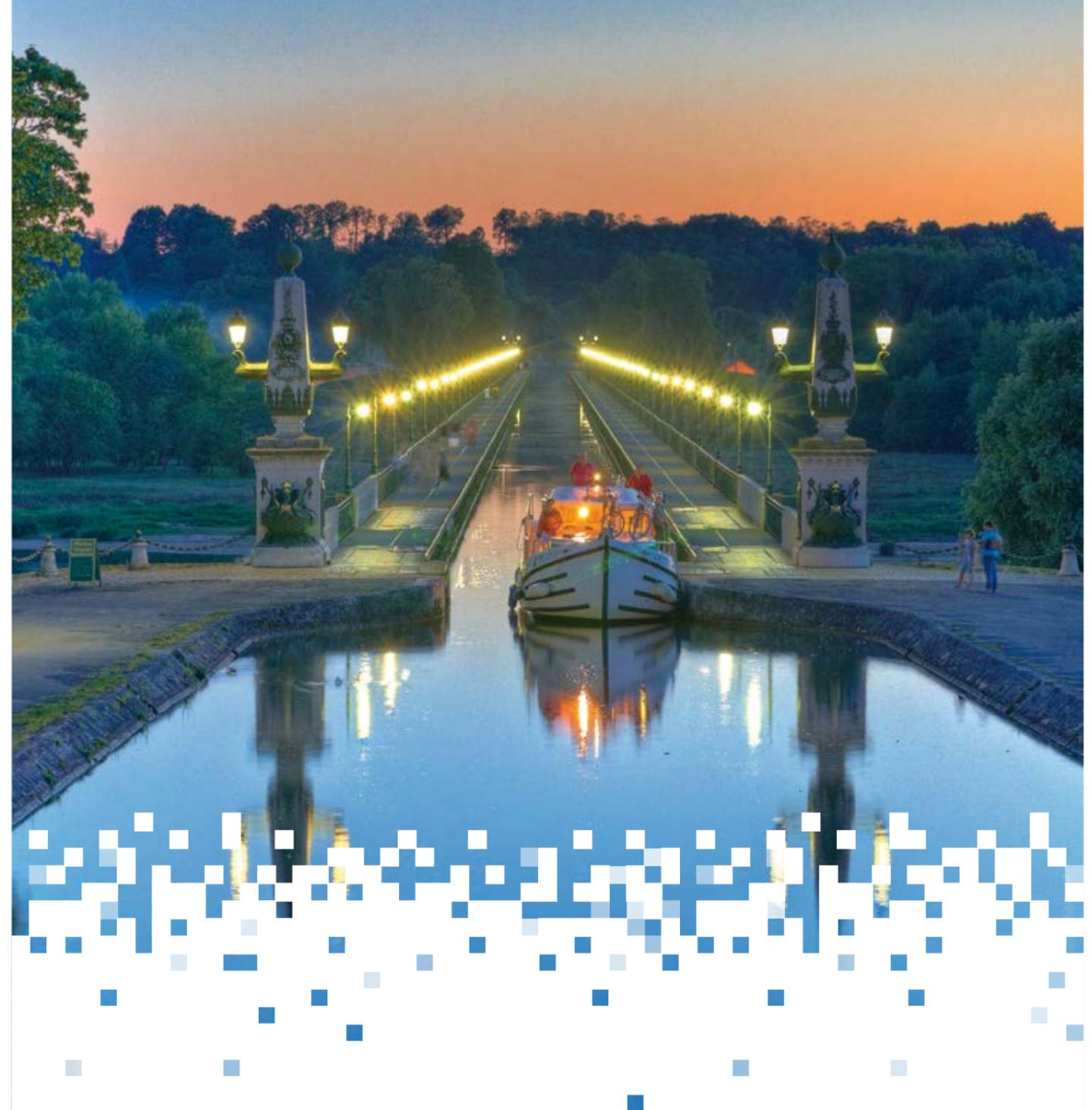
Poids économique des loueurs dans le bassin Bretagne et Pays de la Loire en 2011, données détaillées

	Recettes fiscales et sociales			Réinjections potentielles locales		TOTAL
	TVA	Impôts et taxes	Toutes charges sociales	Salaires nets	Achats et charges externes	
Loueurs nationaux	395 000 €	76 000 €	286 000 €	421 000 €	1 116 000 €	2 294 000 €
Loueurs régionaux	401 000 €	77 000 €	295 000 €	426 000 €	1 112 000 €	2 311 000 €
SOUS-TOTAL	796 000 €	153 000 €	581 000 €	847 000 €	2 228 000 €	4 605 000 €
TOTAL	1 530 000 €			3 075 000 €		

Source : Enquête exhaustive 2012 auprès des loueurs et traitements selon la méthodologie DGCIIS

Les données descriptives des clientèles du bassin Bretagne et Pays de la Loire reposant sur un volume trop faible de réponses ne sont pas reproduites ici.

Chapitre 4
Les retombées économiques
de la filière pour les bassins de navigation



Chapitre 5
Synthèse

Synthèse et proposition d'un modèle économique du secteur

Soutenir une filière fragile mais porteuse pour les territoires

En 2012, on compte 1 604 bateaux pour 121 bases. Le bassin Sud/Sud-Ouest concentre à lui seul presque 50 % de cette offre. Il est suivi du bassin Centre (presque un tiers de la flotte), puis des bassins Nord et Nord-est et Bretagne/Pays de la Loire (respectivement 13 % et 10 % de l'offre). Cette offre est en très légère baisse par rapport à l'année précédente (moins 4 bateaux).

Le poids économique des sociétés de location est de l'ordre de 55,6 millions d'euros pour l'année 2011. Les quatre loueurs nationaux représentent 78 % de ce total.

Par rapport à 2003, on observe une baisse de la flotte de l'ordre de 16 %. Néanmoins, suite à une progression du nombre moyen de couchages par bateau, le nombre total de lits ne recule que de 1 % entre 2003 et 2012.

Malgré la crise et une concurrence mondiale accrue en termes d'offre touristique, la filière location de bateaux habitables sans permis a réussi à se maintenir grâce à la multi-activité, particulièrement dans le cas des loueurs régionaux.

Selon les opérateurs, l'âge de la flotte varie énormément :

- Pour ceux renouvelant le moins leur flotte, un tiers de celle-ci a moins de 10 ans, un second tiers a entre 10 et 20 ans, le dernier tiers a plus de 20 ans.
- Pour ceux renouvelant le plus fréquemment leur flotte et ayant par conséquent la flotte la plus récente sur le marché, 20 à 30 % a moins de 5 ans, 20 à 25 % a entre 6 et 10 ans, 20 à 30 % environ entre 11 et 15 ans, le reste (20 à 30%) ayant plus de 15 ans

Comme pour toute activité, la clé de la croissance réside dans un réinvestissement régulier et créateur de valeur. La pérennité de la filière est donc intimement liée au renouvellement de la flotte par les opérateurs, notamment sur le segment des bateaux neufs.

L'axe de développement privilégié par les opérateurs semble davantage relever d'un positionnement de produit spécifique plutôt que d'une croissance via le volume total de bateaux.

On observe deux tendances majeures d'évolution dans ce domaine :

- la montée en gamme avec des bateaux de plus en plus luxueux,
- la mise sur le marché de bateaux "low-cost" par certains chantiers qui entraîne une modification de la politique prix des opérateurs désirant reconquérir des clientèles moyen de gamme perdues depuis une dizaine d'années.

Qu'il s'agisse de la croissance de l'activité de la filière ou de celle des retombées économiques qu'elle génère, les leviers de développement semblent être :

- **Des mesures incitatives** pour le renouvellement de la flotte active à la fois pour ce qui concerne l'achat de bateaux neufs et le reconditionnement de bateaux anciens. Ce type d'aide sous conditions est déjà opérationnel au sein de certains territoires.
- **Des aides aux chantiers navals.** Il s'agit là d'une activité à l'équilibre financier précaire, le nombre d'unités construites étant très faible et engendrant souvent des difficultés pour ces opérateurs (difficultés pour couvrir les coûts fixes). **Les chantiers de construction de bateaux habitables fluviaux doivent être soutenus car, sans le produit source du réinvestissement créateur de valeur, la filière location ne pourra que disparaître.**
- **Un développement global de la voie d'eau en elle-même.** En effet, si la qualité du bateau est importante pour le plaisancier locataire, l'environnement dans lequel se déroule le séjour l'est au moins tout autant. La base de location, les commerces à proximité de la voie d'eau, l'entretien de la voie d'eau, la gestion des déchets et des eaux usées, la signalétique touristique sont autant de facteurs qui contribuent à la qualité du séjour et sont facteurs de revisite.
- **Un outil d'information en temps réel sur la navigation :** l'ouverture des écluses, le temps de navigation, les possibilités de visites et de services à terre. Un tel outil vient d'être développé en Alsace-Lorraine par la société Navig France. **VNF souhaite, en partenariat avec les loueurs, développer un instrument similaire sur l'ensemble des voies navigables hexagonales.**

L'enjeu des choix stratégiques faits par les opérateurs

La rentabilité d'une base est assurée à partir d'un minimum de 16 à 18 semaines louées par bateau et par an. Cette fourchette minimale de rentabilité reste très théorique car différents paramètres entrent en jeu :

- Les types de bateaux objets du réinvestissement et leur coût d'achat
- La durée et le montant des amortissements engagés
- La masse salariale qui varie sensiblement entre un opérateur régional propriétaire de son activité et une société nationale.
- Le facteur multi-activité qui permet aux opérateurs la pratiquant d'augmenter leur chiffre d'affaires et de diminuer le coût réel de charges de personnel dédiées à l'activité de location.
- La durée des contrats de location favorisés par l'opérateur : certains loueurs cumulent de multiples contrats de courts séjours (week-ends, mini-semaines, longs week-ends) qui, via un jeu de grille tarifaire et mis bout à bout, sont financièrement plus rémunérateurs que le simple contrat semaine.

Les soldes intermédiaires de gestion théoriques et moyens observés chez les loueurs à l'équilibre sont les suivants :

Achats	Impôts	Salaires + charges	Dotations aux amortissements
55 % du CA	4 % du CA	35 % du CA	5 % du CA

L'enquête auprès des clientèles permet d'estimer que la durée moyenne d'une location est de 6,2 jours, assurant globalement un volume de location de 18,5 semaines par bateau. Ce niveau d'activité ne se situe ainsi que légèrement au-dessus des seuils de rentabilité mentionnés préalablement.

Le nombre de contrats variant assez sensiblement d'une année sur l'autre (par exemple 33 550 contrats en 2011 mais seulement 29 700 en 2010), la filière de la location de bateau de plaisance sans permis doit anticiper ces incertitudes significatives de niveau d'activité sans mettre à mal sa capacité à maintenir un taux de réinvestissement facteur de croissance.

Selon les loueurs, **une montée en gamme de la clientèle a été observée entre 2003 et 2012.** L'indicateur mesurant la proportion de CSP supérieure demeure

identique entre 2003 et 2012 (51 % auxquels on doit sans doute ajouter les 24 % de retraités). Cet indicateur est cependant relativement frustré et masque des évolutions plus sensibles, telle la hausse réelle des dépenses moyennes. Ainsi, les comportements en termes d'achats confortent le ressenti des loueurs.

Deux tiers des clients sont de nationalité étrangère, proportion similaire à celle observée en 2003. On note toutefois une baisse des clientèles des principaux pays émetteurs (Allemagne, Royaume Uni) au profit des clientèles originaires des pays de l'est ou des pays de l'hémisphère sud.

Malgré cette évolution des provenances géographiques, entre 2003 et 2012, la part des primo pratiquants marque une nette baisse (39 % en 2012 contre 45 % en 2003). En volume, le nombre de primo pratiquants a également connu une baisse de 15 points sur cette période. La filière de location de bateaux habitables sans permis semble éprouver quelques difficultés de conquête de nouveaux clients. Face aux nouvelles habitudes de consommation touristique, la captation de primo pratiquants est plus difficile que par le passé.

Pour autant, on note une réelle fidélisation des clients, phénomène permettant de maintenir le niveau d'activité.

Autre évolution marquante, la durée moyenne de séjour constatée sur l'ensemble d'une année est en net recul. En 2003, cette durée moyenne de la croisière était de 7,6 jours. En 2012, elle n'est plus que de 6,2 jours, soit une diminution de près de 20 points. Il faut y voir la forte progression des contrats du type "mini-semaine" et "week-end", principalement en basse saison. On peut ainsi estimer que les contrats de 4 jours ou moins ont représenté 40 % des contrats annuels.

Sur la base de l'ensemble des contrats annuels, l'étude permet de conclure que chaque personne a dépensé en moyenne 26 euros TTC par jour (hors location et frais annexes au bateau). Par extrapolation, on peut ainsi conclure que **les dépenses touristiques annuelles des clients de la location de bateaux habitables sans permis (dépenses réalisées pendant la croisière) sont de 26,4 millions d'euros TTC.**

Ces dépenses profitent principalement au secteur de la restauration et des bars (56 %) et aux fournisseurs de produits alimentaires (29 %). Les dépenses faites dans les restaurants ont progressé de 59 points entre 2003 et 2012. Les achats de souvenirs et de produits locaux constituent une part faible dans ces dépenses (6 % soit 1,5 million d'euros).

Les clients de la location de bateaux habitables sans permis viennent pour le plaisir de naviguer. En dehors du vélo (59 %), ils sont très peu nombreux (11 %) à pratiquer d'autres activités de loisirs (golf, tennis, équitation...) Les activités les plus pratiquées restent des activités gratuites (baignade, pêche, randonnée). L'absence de pratique s'explique simplement par un faible intérêt et non par une difficulté d'accès à l'offre.

Ce fort intérêt pour la navigation au détriment des autres activités transparaît également du fait que 75 % des pratiquants ne s'éloignent de plus de 5 km du bateau.

Ils ne sont que 3 % à s'éloigner de plus de 10 km. Dès lors, les dépenses pour activités de loisirs (visites payantes, spectacles...) se trouvent, elles aussi, réduites (environ 1,5 % des dépenses pour un total de 0,4 million d'euros).

L'apport économique de la location de bateaux habitables sans permis ne se réduit cependant pas aux seules dépenses pendant la croisière. Près de 6 plaisanciers sur 10 réalisent un pré ou un post-séjour. Pour la quasi-totalité d'entre eux (96 %), la croisière est bien le motif principal de venue. Il semble alors pertinent de prendre en compte **les dépenses touristiques générées par les pré ou post-séjours, dépenses estimées à 20,8 millions d'euros.**

La location de bateaux habitables sans permis se traduit donc par des dépenses pré ou post-séjour presque aussi importantes que les dépenses lors de la croisière elle-même.

Les principaux enseignements

Les principaux résultats de la filière de la location de bateaux habitables sans permis en 2011 / 2012 :

L'activité des opérateurs :

- 1 604 bateaux, 121 bases de location, 47 opérateurs (dont 4 opérateurs nationaux concentrant 70 % de la flotte)
- **À elle seule, l'activité des loueurs représente un poids économique de 55,6 M d'€**
- **dont 18,5 millions de recettes fiscales et sociales et 37,1 millions d'euros de réinjections potentiellement locales (salaires nets, achats et charges externes)**
- **362 emplois permanents et 276 emplois saisonniers**
- Un chiffre d'affaires 2011 de 49 millions d'euros HT, soit 28 400 euros HT par bateau (33 500 euros HT pour les loueurs nationaux, 23 300 euros HT pour les loueurs régionaux)
- 33 550 contrats de locations en 2011 pour 158 000 passagers
- Le CA moyen HT par contrat s'établit en 2011 à 1 350 euros
- Un bateau est loué en moyenne 18,5 semaines par an
- Une croisière d'une durée moyenne de 6,2 jours
- Avec 4,7 personnes à bord (taux d'occupation du bateau de 72 %)

La clientèle :

- 68 % de clientèle est étrangère
- 17 % des personnes à bord ont moins de 18 ans, 21 % ont plus de 60 ans
- Pendant leur croisière, 75 % des clients ne s'éloignent pas à plus de 5 km du bateau
- En dehors de la navigation et du vélo, seuls 11 % des personnes pratiquent des activités de loisirs (presque toujours des activités gratuites)
- Seules 15 % des personnes ont effectué au moins une visite payante (musée, spectacle)
- **On peut estimer que les dépenses touristiques lors de la croisière (hors location et frais annexes) représentent un montant annuel de 26,4 millions d'euros TTC (dont 13,5 millions pour les seuls restaurants), soit 26 euros par personne**
- Ces 26,4 millions correspondent à un montant moyen par contrat de 800 euros et de 16 500 euros par bateau (un bateau étant loué plusieurs fois par an)
- 59 % des pratiquants ont effectué un pré ou un post-séjour (dans 85 % des cas des séjours marchands) d'une durée moyenne de 6,5 jours.
- Les pré et post-séjours ont généré des dépenses touristiques estimées à 20,8 millions d'euros TTC.



Le questionnaire



VNF



TMO 6250
Septembre 2012

Type questionnaire : VNF
Version du questionnaire : V10
Date de la version : 25/09/2012

Statut du questionnaire : Version de travail
 Version pour test
 Version finale

Bonjour. Afin d'améliorer les services et équipements proposés, les acteurs du tourisme fluvial et tout particulièrement VNF réalisent une enquête auprès des locataires de bateaux de plaisance. Cette enquête a pour principal objet de connaître vos dépenses au cours de votre croisière fluviale. Vos réponses resteront parfaitement anonymes et ne serviront qu'à des fins statistiques pour pouvoir améliorer les prestations qui vous sont proposées.

En répondant à cette enquête, vous pourrez participer à un tirage au sort qui vous permettra de peut-être gagner l'un des 10 paniers garnis mis en jeu.

Auriez-vous une quinzaine de minutes à m'accorder ? Je vous remercie.

Q1. Avant de commencer, je dois m'assurer qu'il s'agit d'un bateau de location. Est-ce bien le cas ?

Oui 1
 Non 2 → STOP INTER

Q2. Pouvez-vous me donner la date du début de votre croisière actuelle ?

Début : ____/____/____ (JJ/MM)

Q3. Et la date de fin de votre croisière actuelle ?

Fin : ____/____/____ (JJ/MM)

Si Q2 = Q3 (Date de début = Date de fin) → STOP INTER
Sinon → Calculer la durée de la croisière : _____ jours

Q4. Donc aujourd'hui vous louez le bateau depuis ...

Durée totale du séjour		
3 jours et moins	4 à 6 jours	7 jours et plus
<input type="checkbox"/> 1 jour et moins 1 →	→ STOP INTER	
<input type="checkbox"/> 2 jours 2 →		
<input type="checkbox"/> 3 jours et plus 3 →		
OK	OK	→ STOP INTER
OK	OK	OK

ATTENTION AUX QUOTAS !

1. VOTRE PROFIL

Q5. Pour commencer, êtes-vous de nationalité française ?

Oui 1 → Aller directement en Q7
 Non 2

Q6. Quelle est votre nationalité ?

Allemande 1
 Suisse 2
 Britannique 3
 Néerlandaise 4
 Italienne 5
 Autre - EN CLAIR : 80

→ Aller directement en Q8

Questionnaire VNF Version V10 05/09/2012





Pour les Français uniquement :

Q7. Pouvez-vous m'indiquer le code postal de votre commune de résidence ?

Code Postal : | _____ |

Q8. Puis-je vous demander la profession du chef de famille ?

ENQUÊTEUR : Si groupe composé de plusieurs familles, demander la CSP de celui qui a loué le bateau
Si chômeur, demander l'ancienne profession

<input type="checkbox"/> Agriculteur 1	<input type="checkbox"/> Retraité 7
<input type="checkbox"/> Artisan / commerçant / chef d'entreprise 2	<input type="checkbox"/> Au foyer 8
<input type="checkbox"/> Cadre et Profession intellectuelle Supérieure 3	<input type="checkbox"/> Etudiant 9
<input type="checkbox"/> Professions intermédiaires 4	<input type="checkbox"/> Autre situation - EN CLAIR : 80
<input type="checkbox"/> Employé 5	
<input type="checkbox"/> Ouvrier 6	

Q9. Avant cette croisière fluviale (celle que vous faites actuellement), aviez-vous déjà loué un bateau habitable sur un fleuve ou un canal ?

Oui 1
 Non 2

2. LES VACANCES EN 2010 ET 2011

Q10. Au cours des étés 2010 et 2011, dans quelle(s) région(s) française(s) êtes-vous allé en vacances ?

ENQUÊTEUR : Quel que soit le type de tourisme (pas forcément fluvial) - PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

	Été 2011	Été 2010
Alsace	1	1
Aquitaine	2	2
Auvergne	3	3
Basse-Normandie	4	4
Bourgogne	5	5
Bretagne	6	6
Centre	7	7
Champagne-Ardenne	8	8
Corse	9	9
Franche-Comté	10	10
Haute-Normandie	11	11
Île-de-France	12	12
Languedoc-Roussillon	13	13
Limousin	14	14
Lorraine	15	15
Midi-Pyrénées	16	16
Nord-Pas-de-Calais	17	17
Pays de la Loire	18	18
Picardie	19	19
Poitou-Charentes	20	20
Provence-Alpes-Côte d'Azur	21	21
Rhône-Alpes	22	22
DOM-TOM (DOM-COM)	23	23
Aucune région française	99	99



Autre réponse EN CLAIR : _____

Questionnaire VNF Version V10 05/09/2012

Le questionnaire (suite)

vnf **TMO**

Q11. Au cours des étés 2010 et 2011, dans quel pays étranger êtes-vous allés en vacances ?
ENQUÊTEUR : Quel que soit le type de tourisme (pas forcément fluvial) - PLUSIEURS REponses POSSIBLES
 Noter les réponses en clair - Si aucun pays, noter "AUCUN"

Été 2011 :

Été 2010 :

3. LE PRE SEJOUR (avant la croisière fluviale)

Q12. Juste avant cette croisière fluviale (celle que vous faites actuellement), avez-vous passé un autre type de séjour en France ?

• Oui1
 • Non2 → Aller directement en Q16

Q13. Dans quelle(s) région(s) êtes-vous allé ?
ENQUÊTEUR : Noter le code de la ou des régions (cf. page précédente) Autre réponse EN CLAIR :

Code(s) : | | - | | - | | - | |

Q14. De quel(s) type(s) de séjours s'agissait-il ?
ENQUÊTEUR : Plusieurs réponses possibles

<input type="checkbox"/> Location d'une maison de vacances1	<input type="checkbox"/> Séjour chez des amis / de la famille6
<input type="checkbox"/> Séjour en camping2	<input type="checkbox"/> Randonnée (à pied, à vélo...)7
<input type="checkbox"/> Séjour en hôtel3	<input type="checkbox"/> Autre - EN CLAIR :80
<input type="checkbox"/> Séjour itinérant en camping-car4	
<input type="checkbox"/> Séjour dans votre propre résidence secondaire5	

Q15. Au total, combien de jours ont duré ce ou ces séjours ?
 jours

4. VOTRE CROISIÈRE

Q16. Auprès de quelle société avez-vous loué ce bateau ?
ENQUÊTEUR : Liste non exhaustive

• Anjou Navigation1	• Locaboat Holidays14
• Aqua Fluvial2	• Lot Navigation15
• Aquitaine Navigation3	• Minervois Cruisers16
• Ardennes Nautisme4	• Navicanal17
• Burgandy Cruisers / France Fluviale5	• Navig France18
• Canal Evasion6	• Nicol's yacht19
• Canalous7	• Pavillon Saône20
• Charmes nautiques8	• Saône plaisance21
• Cris'boat9	• Tourisme fluvial du Centre22
• Franche Comté Nautic10	• Rive de France23
• Hapimag France11	• Autre - EN CLAIR :80
• Kuhnle tours12	
• Le boat13	

Questionnaire VNF Version V10 05/09/2012

vnf **TMO**

Q17. Quel(s) moyen(s) de transport avez-vous utilisé(s) pour venir au lieu de départ de la croisière ?
ENQUÊTEUR : Plusieurs réponses possibles
 On ne parle ici que de l'acheminement entre l'éventuel pré séjour et le lieu de départ de la croisière (par exemple, si la personne est venue en avion pour un pré séjour et qu'elle a ensuite pris le train pour se rendre sur le lieu de départ de la croisière, on ne note bien que le train. Par contre, si elle n'a fait que la croisière et a pris l'avion et le train, on note bien les deux.

<input type="checkbox"/> Voiture personnelle1
<input type="checkbox"/> Voiture de location2
<input type="checkbox"/> Train3
<input type="checkbox"/> Avion4
<input type="checkbox"/> Moto5
<input type="checkbox"/> Car (hors bus)6
<input type="checkbox"/> Transports en commun (bus...)7
<input type="checkbox"/> Autre - EN CLAIR :80

Q18. De quelle base êtes-vous parti pour cette croisière fluviale ?
ENQUÊTEUR : Noter en clair

.....

Q19. Et quelle est votre base d'arrivée ?
ENQUÊTEUR : Noter en clair

.....

Q20. Jusqu'à aujourd'hui, combien d'escales avez-vous faites depuis le début de votre croisière actuelle ?
ENQUÊTEUR : On entend par escale un arrêt d'au moins une heure / Noter en clair - Si l'enquête se déroule au moment d'une escale, la comptabiliser / Si aucune escale, noter "0"
 escales

Q21. Et combien d'autres escales avez-vous prévu de faire d'ici la fin de votre croisière actuelle ?
ENQUÊTEUR : Si aucune escale prévue, noter "0"
 escales

Q22. A bord de ce bateau, vous êtes...
ENQUÊTEUR : Une réponse par ligne

Adultes de 18 à 39 ans	Si aucun, noter "0"
Adultes de 40 à 60 ans	
Adultes de plus de 60 ans	
Enfants de moins de 18 ans	

Q23. Et au total, de combien de couchages dispose ce bateau ?
 Nombre de couchages : | |

Questionnaire VNF Version V10 05/09/2012

Le questionnaire (suite)

TMO

5. LA CONSOMMATION GENERALE

Nous allons maintenant parler des dépenses que vous avez pu effectuer depuis le début de votre croisière lors d'escales à terre.
Nous parlerons des dépenses de l'ensemble des personnes présentes sur le bateau.

Si la personne veut absolument répondre pour son ménage (en cas de plusieurs familles sur le bateau), cochez cette case : et poser Q24.
Si la personne répond pour toutes les personnes présentes sur le bateau, allez directement en Q25

Q24. A bord de ce bateau, votre ménage se compose de combien de...
ENQUETEUR : Une réponse par ligne

	Si aucun, notes "0"
Adultes de 18 à 39 ans	
Adultes de 40 à 60 ans	
Adultes de plus de 60 ans	
Enfants de moins de 18 ans	

Q25. Avant de partir, avez-vous amené avec vous toutes vos provisions ou une partie de vos provisions sur le bateau ?

- Oui, toutes vos provisions 1 → Aller directement en Q27
- Oui, une partie de vos provisions 2
- Non, pas de provisions 3

Q26. Pouvez-vous me donner le montant, même approximatif, des dépenses que vous avez effectuées en achat de nourriture et de boissons (vin compris) depuis le début de votre séjour au cours des escales que vous avez pu faire ?
ENQUETEUR : Si elle le souhaite, la personne peut répondre en tranche (par exemple : entre 80 et 100 euros) et/ou donner une réponse par jour

Montant TOTAL : |
OU Montant JOURNALIER : |

Monnaie :

- Euro 1
- Livre sterling 2
- Dollar 3
- Autre - EN CLAIR : 80

ENQUETEUR : Par la suite, la monnaie utilisée pour les réponses doit toujours être celle indiquée ci-dessus. (Si la personne répond néanmoins avec une autre monnaie, merci de la noter près du montant concerné.)

Q27. Avez-vous payé des prestations portuaires, comme le droit de stationnement, l'eau, l'électricité ou encore des douches ou la laverie ?
ENQUETEUR : Plusieurs réponses possibles

- Non, aucune prestation 1 → Aller directement en Q29
- Oui, le droit de stationnement 2
- Oui, l'eau (si non incluse dans le droit de stationnement) 3
- Oui, l'électricité (si non incluse dans le droit de stationnement) 4
- Oui, les douches 5
- Oui, la laverie 6
- Oui, une autre prestation : EN CLAIR 80

5

Questionnaire VNF Version V10 05/09/2012

TMO

Q28. Quel a été le montant de ces prestations ?
ENQUETEUR : La personne peut répondre pour la durée (passée) totale de son séjour OU pour chaque jour

	Montant TOTAL	Montant JOURNALIER
Droit de stationnement		
Eau (si non incluse dans le droit de stationnement)		
Electricité (si non incluse dans le droit de stationnement)		
Douches		
Laverie		
Autre prestation		

6. LA MOBILITE

Q29. Avez-vous loué un ou des vélos ?

- Oui 1 → Aller directement en Q31
- Non 2

Q30. Pourquoi n'avez-vous pas loué de vélo ?

- Vous êtes venu avec votre ou vos propres vélos 1
- Vous n'avez pas besoin de vélo / vous n'étiez pas intéressé par cette prestation 2
- Vous n'avez pas trouvé de loueur de vélos 3
- Autre : EN CLAIR 80

→ Aller directement en Q33

Q31. Où avez-vous loué votre ou vos vélos ?

- Chez le loueur (de bateaux) 1
- A terre, lors d'une escale 2

Q32. Depuis le début de votre séjour, quel est le montant de cette location et combien de jours avez-vous loué ce vélo ?

Montant :	Montant TOTAL	Montant JOURNALIER	Nombre de jours de location

Q33. Et avez-vous loué dans le cadre de cette croisière...
ENQUETEUR : Plusieurs réponses possibles

- Une voiture 1
- Une moto 2
- Un scooter 3
- Non, rien de cela 4 → Aller directement en Q35

6

Questionnaire VNF Version V10 05/09/2012

Le questionnaire (suite)

vnf **TMO**

Q34. Depuis le début de votre séjour, quel a été le montant de cette ou ces locations et pour combien de jours ?
 ENQUÊTEUR : La personne peut répondre pour la durée (passée) totale de son séjour OU pour chaque jour. Ne renseigner que les lignes pour lesquelles il y a eu une location.

	Montant TOTAL	Montant JOURNALIER	Nombre de jours de location
Voiture			
Moto			
Scotter			

→ Aller directement en Q36

Q35. Pourquoi n'avez-vous pas loué de voiture ni de moto ni de scooter ?

- Vous n'en aviez pas besoin / vous n'étiez pas intéressé par cette prestation 1
- Vous n'avez pas trouvé de loueur 2
- Autre : EN CLAIR 80

Q36. Lors de votre croisière, avez-vous utilisé les transports en commun ou un taxi pour vous déplacer lors d'une escale ?
 ENQUÊTEUR : Plusieurs réponses possibles

- Oui, les transports en commun 1
- Oui, un taxi 2
- Non, ni transports en commun ni taxi 3 → Aller directement en Q38

Q37. Quel en a été le montant ?
 ENQUÊTEUR : La personne peut répondre pour la durée (passée) totale de son séjour OU pour chaque jour. Ne renseigner que les lignes pour lesquelles il y a eu utilisation.

	Montant TOTAL	Montant JOURNALIER
Transports en commun		
Taxi		

→ Aller directement en Q39

Q38. Pourquoi n'avez-vous pas utilisé les transports en commun ou un taxi ?

- Vous n'en aviez pas besoin / vous n'étiez pas intéressé par cette prestation 1
- Vous n'en avez pas trouvé / il n'y avait pas de transport en commun où vous vous trouviez... 2
- Autre : EN CLAIR 80

Q39. Lors des escales, à quelle distance au plus loin avez-vous été par rapport au bateau ?

- Moins de 5 km 1
- De 5 à 10 km 2
- De 11 à 20 km 3
- Plus de 20 km 4
- (Ne pas suggérer : N'a pas fait d'escale) 5
- (Ne pas suggérer : Ne sait pas) 99

Questionnaire VNF Version V10 (05/09/2012) 7

vnf **TMO**

7. VOS ACTIVITES ET LOISIRS

Q40. Nous allons maintenant parler des différentes activités de loisirs que vous avez pu pratiquer. Pour chacune d'elles, pouvez-vous me dire si vous les avez pratiquées depuis le début de votre croisière. Si oui, merci de m'indiquer leurs montants.

	Activité pratiquée ou non		Si activité PRATIQUÉE :	
	Oui 1	Non 2	Montant TOTAL	Montant JOURNALIER
Equitation				
Tennis				
Golf				
Canoe kayak				
Autre activité - Précisez :				

SI AUCUNE activité pratiquée → CONTINUER
 Sinon (au moins une activité pratiquée) → Aller directement en Q42

Q41. Pourquoi n'avez-vous pratiqué aucune activité ?

- Vous n'en aviez pas envie, pas le besoin 1
- Vous n'avez pas trouvé d'endroit pour en faire 2
- Autre : EN CLAIR 80

Q42. Depuis le début de votre croisière, êtes-vous allés au restaurant ?

- Oui 1
- Non 2 → Aller directement en Q46

Q43. Combien de fois ?
 Nombre de fois : | _____ |

Q44. Pouvez-vous me dire dans quelle(s) ville(s) vous êtes allé au restaurant ainsi que les montants approximatifs que vous avez dépensés dans chacune d'elles ?

Villes	Montant TOTAL	Montant JOURNALIER

Q45. Comment avez-vous trouvé ce ou ces restaurants ?
 ENQUÊTEUR : Plusieurs réponses possibles

- Le loueur de bateaux vous l'a recommandé 1
- Un éclusier vous l'a recommandé 2
- Des amis, de la famille vous l'a recommandé 3
- Sur des guides touristiques 4
- Grâce à la signalétique (vu sur des panneaux) 5
- Par hasard, en passant devant 6
- Autre : EN CLAIR 80

→ Aller directement en Q47

Questionnaire VNF Version V10 (05/09/2012) 8

Le questionnaire (suite)

TMO

vnf

Q46. Pour quelles raisons n'êtes-vous pas allé au restaurant ?

- Vous n'en aviez pas envie / Vous n'en aviez pas besoin (avait ce qu'il faut sur le bateau)..... 1
- Vous n'avez pas trouvé de restaurant..... 2
- Autre raison : EN CLAIR 80

Q47. Et êtes-vous allé dans des bars, cafés, presse ou tabac depuis le début de votre croisière ?

- Oui..... 1
- Non..... 2 → Aller directement en Q49

Q48. Pouvez-vous me dire quel montant vous y avez dépensé ?
 ENQUÊTEUR : La personne peut répondre pour la durée (passée) totale de son séjour OU pour chaque jour

Montant :	Montant TOTAL	Montant JOURNALIER

Q49. Avez-vous visité un site payant, un musée ou êtes-vous allé voir un spectacle payant ?

- Oui..... 1
- Non..... 2 → Aller directement en Q51

Q50. Pouvez-vous me dire dans quelle(s) ville(s), sites ou à quel(s) spectacle(s) vous êtes allé ainsi que les montants de ces visites ?

Villes / Sites / Spectacles	Montant TOTAL

→ Aller directement en Q52

Q51. Pour quelles raisons n'avez-vous pas effectué de visites payantes ou assisté à un spectacle ?

- Vous n'en aviez pas envie / Vous n'étiez pas intéressé..... 1
- Il n'y en avait pas..... 2
- Vous ne voulez justement pas payer..... 3
- Autre raison : EN CLAIR 80

Q52. Allez-vous ramener des souvenirs ou des produits locaux de votre séjour ?

- Oui..... 1
- Non..... 2 → Aller directement en Q54

Q53. Pouvez-vous m'indiquer pour quel montant environ ?
 ENQUÊTEUR : Si ne va pas acheter un type de souvenir, indiquer "0" dans la ligne correspondante

Nature	Montant TOTAL	Montant JOURNALIER
Produits du terroir (vin, fromage, conserves, etc.)		
Artisanat local		
Autre - Précisez :		

9

Questionnaire VNF Version V10 05/09/2012

TMO

vnf

Q54. Et êtes-vous allé, lors d'escales, visiter des villes ou vous y promener sans rien y dépenser ?

- Oui..... 1
- Non..... 2 → Aller directement en Q56

Q55. Quelle(s) ville(s) avez-vous visitée(s) sans rien y dépenser ?

Villes :
Ville 1
Ville 2
Ville 3
Ville 4
Ville 5

Q56. Le dernier soir de votre croisière, avez-vous l'intention d'aller au restaurant ?

- Oui..... 1
- Non..... 2
- (Ne pas suggérer : Ne sait pas)..... 99

8. LES AUTRES DEPENSES

Q57. Pouvez-vous m'indiquer le montant de la location de votre bateau ?
 ENQUÊTEUR : Il s'agit de la location en dehors des éventuels services de nettoyage, du parking, du carburant, etc.

Montant TOTAL : _____

Q58. En plus de la location du bateau, avez-vous ou allez-vous utiliser les services suivants auprès du loueur et si oui, pour quel montant ?

	Utilisation du service		Si service UTILISE : Montant TOTAL	Si service UTILISE : Montant JOURNALIER
	Oui..... 1	Non..... 2		
Carburant				
Forfait nettoyage				
Si aller simple, rapatriement du véhicule				
Parking				
Assurances				

Q59. En dehors de toutes les natures de dépenses dont nous venons de parler, avez-vous fait des dépenses d'une autre nature au cours de votre séjour sur ce bateau ou prévu d'en faire ?

- Oui..... 1
- Non..... 2 → Aller directement en Q61
- (Ne pas suggérer : Ne sait pas)..... 99 → Aller directement en Q61

Q60. Pouvez-vous m'indiquer de quel type de dépense il s'agit et pour quel montant ?

Nature de la dépense	Montant TOTAL	Montant JOURNALIER

10

Questionnaire VNF Version V10 05/09/2012

Le questionnaire (suite)

Q61. En dehors du coût de la location du bateau, aviez-vous prévu un budget global pour votre croisière ?

- Oui1
- Non, pas de budget prévu2 → Aller directement en Q63

Q62. Pouvez-vous m'indiquer le montant global de votre budget ?

Montant TOTAL : _____ S'agit-il d'un montant...

OU

Montant JOURNAUER : _____

- Par personne1
- Pour l'ensemble du groupe2

9. LE POST SEJOUR (après la croisière fluviale)

Q63. Enfin, juste après cette croisière fluviale, aviez-vous prévu d'autres types de séjour en France ?

- Oui1
- Non2 → Aller directement en Q67

Q64. Dans quelle(s) région(s) prévoyez-vous d'aller ?

ENQUÊTEUR : Noter le code de la ou des régions (cf. liste de régions) Autre réponse EN CLAIR : _____

Code(s) : |____| - |____| - |____| - |____|

Q65. Quel(s) type(s) de séjours allez-vous faire ?

ENQUÊTEUR : Plusieurs réponses possibles

- Location d'une maison de vacances1
- Séjour en camping2
- Séjour en hôtel3
- Séjour itinérant en camping-car4
- Séjour dans votre propre résidence secondaire5
- Séjour chez des amis / de la famille6
- Randonnée (à pied, à vélo...)7
- Autre - EN CLAIR :80

Q66. Au total, combien de jours vont durer ce ou ces séjours ?

..... jours

10. MOTIVATION PRINCIPALE DES VACANCES

Q67. Au final, la motivation principale de vos vacances était-elle...

- Votre croisière1
- Votre pré séjour, avant votre croisière actuelle (s'il y en a eu)2
- Votre post séjour, après votre croisière actuelle (s'il y en a eu)3
- (Ne pas suggérer : pas de pré séjour ni de post séjour)4
- (Ne pas suggérer : les uns autant que les autres)5
- (Ne pas suggérer : Ne sait pas)99

11

Questionnaire VNF Version V10 (01/09/2012)

Pour finir, pouvez-vous me donner vos coordonnées ? Je vous rappelle que cette enquête est totalement anonyme, nous n'en avons besoin que pour d'éventuels contrôles et surtout le tirage au sort qui vous permettra de peut-être gagner l'un des lots mis en jeu.

NOM / Prénom : _____

Numéro de téléphone : _____

Adresse mail : _____

Adresse : _____

Je vous remercie pour le temps que vous m'avez consacré et vous souhaite une excellente fin de séjour.

- A REMPLIR OBLIGATOIREMENT -

Enquêteur : merci de remplir les informations suivantes :

Date d'enquête : |____| / |____| / |____|
(JJ/MM)

Heure d'enquête : |____| : |____|
(HH/MM)

Site ET Ville d'enquête : _____

Vos NOM / Prénom : _____

12

Questionnaire VNF Version V10 (01/09/2012)

Le questionnaire (suite)




Guide d'entretien ports et haltes de plaisance

1. Identification de l'équipement (port ou halte) :

Nom du port / halte : Fonction :

Adresse : Nom du répondant (si différent du responsable) :

Téléphone : Fonction :

Adresse e-mail :

Nom du responsable :

Date de création de l'équipement :

Type de gestion : Collectivité Association Entreprise privée Autre

Activité principale : Nom : Précisez :

Si entreprise, statut de l'entreprise : EURL SARL SA Entreprise individuelle

Inscription au RCS ou RM de :

2. Le fonctionnement

- Nombre total de salariés sur le port / la halte : Saisonniers :

Permanents :

- Chiffre d'affaires total du port / de la halte :

- Répartition des charges par poste (%) :

Personnel (salaires et charges) : % Dotation annuelle aux amortissements : %

Taxes et redevances : % Commercialisation et promotion : %

- Existe-t-il des accords ou partenariats avec des opérateurs touristiques du secteur (vente de produits régionaux, restaurateurs...)?

• Oui Non

→ Si oui, lesquels ? (avec qui, quelles prestations)

- Faites-vous des enquêtes de suivi et de satisfaction de votre clientèle ?

• Oui Non

3. Offre du port / de la halte :

- Nombre d'emplacements à flot :

- Taille maximale des bateaux pouvant être accueillis :

- Tarif moyen d'une nuitée pour un bateau de 10 ml

Année : Mois :

Semestre : Semaine :

Trimestre : Nuitée :

- Y a-t-il une capitainerie ou un bâtiment d'accueil ?

Oui Non

- Si port, types de stationnement proposés :

Année Semestre Trimestre

Mois Semaine Nuitée

- Nombre de places réservées au passage :

- Si le port est géré par un loueur : combien de places sont réservées au passage ?

1

- Le port est-il labellisé (port propre, pavillon bleu...)?

Oui Non

- Services proposés aux plaisanciers (cocher les services proposés et indiquer s'ils sont gratuits ou payants) :

Services aux usagers :

	Gratuit	Payant
<input type="checkbox"/> Carburant	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Poubelles	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Pompe à eaux usées	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Levage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Rampe de mise à l'eau	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Manutention calage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Gardiennage sécurité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Toilettes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Douches	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Lave-linge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Internet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Eau à quai	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Electricité à quai	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Mobilité

	Gratuit	Payant
<input type="checkbox"/> Parking, accès ville (bus, taxis, SNCF...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Signalétique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Location de vélos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Location de voitures	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Demande :

Passage : Nombre de bateaux accueillis en 2011 : Nombre de nuitées bateaux en 2011 :

Durée moyenne de séjour :

Répartition : Bateaux privés : % Bateaux de location : %

Concernant les bateaux de location : Quelles sont les nationalités des plaisanciers ?

Quels sont leurs profils (type de groupe, nombre de personnes à bord, âge moyen des clients...)?

Quels sont les services les plus demandés par les plaisanciers locataires :

a. Services aux usagers :	b. Mobilité :
<input type="checkbox"/> Toilettes	<input type="checkbox"/> Parking, accès ville (bus, taxis, SNCF...)
<input type="checkbox"/> Douches	<input type="checkbox"/> Signalétique
<input type="checkbox"/> Lave-linge	<input type="checkbox"/> Location de vélos
<input type="checkbox"/> Internet	<input type="checkbox"/> Location de voitures
<input type="checkbox"/> Eau à quai	
<input type="checkbox"/> Électricité à quai	Autres :

- Quels modes de commercialisation utilisez-vous pour faire connaître votre port / halte?

Salons : % Guide fluvial : %

Internet : % Mailing : %

Office de tourisme : % Autres : % - Précisez :

- Quels sont les besoins exprimés par les plaisanciers de location en termes de services ?

5. Perspectives 2012-2017 :

- L'équipement est-il concerné par des projets ?

Oui Non

→ Si oui, lesquels ?

- Selon vous quelles sont les tendances d'évolution de la plaisance fluviale dans les 5 années à venir ?

- Et les tendances de la plaisance de location ?

6. Remarques et suggestions :

2

Les guides d'entretien

Guide d'entretien ports et haltes de plaisance




Guide d'entretien ports et haltes de plaisance

1. Identification de l'équipement (port ou halte) :

Nom du port / halte : Fonction :

Adresse : Nom du répondant (si différent du responsable) :

Téléphone : Fonction :

Adresse e-mail :

Nom du responsable :

Date de création de l'équipement :

Type de gestion : Collectivité Association Entreprise privée Autre

Activité principale : Nom : Précisez :

Si entreprise, statut de l'entreprise : EURL SARL SA Entreprise individuelle

Inscription au RCS ou RM de :

2. Le fonctionnement

- Nombre total de salariés sur le port / la halte : Saisonniers :

Permanents :

- Chiffre d'affaires total du port / de la halte :

- Répartition des charges par poste (%) :

Personnel (salaires et charges) : % Dotation annuelle aux amortissements : %

Taxes et redevances : % Commercialisation et promotion : %

- Existe-t-il des accords ou partenariats avec des opérateurs touristiques du secteur (vente de produits régionaux, restaurateurs...)?

• Oui Non

→ Si oui, lesquels ? (avec qui, quelles prestations)

- Faites-vous des enquêtes de suivi et de satisfaction de votre clientèle ?

• Oui Non

3. Offre du port / de la halte :

- Nombre d'emplacements à flot :

- Taille maximale des bateaux pouvant être accueillis :

- Tarif moyen d'une nuitée pour un bateau de 10 ml

Année : Mois :

Semestre : Semaine :

Trimestre : Nuitée :

- Y a-t-il une capitainerie ou un bâtiment d'accueil ?

Oui Non

- Si port, types de stationnement proposés :

Année Semestre Trimestre

Mois Semaine Nuitée

- Nombre de places réservées au passage :

- Si le port est géré par un loueur : combien de places sont réservées au passage ?

1

- Le port est-il labellisé (port propre, pavillon bleu...)?

Oui Non

- Services proposés aux plaisanciers (cocher les services proposés et indiquer s'ils sont gratuits ou payants) :

Services aux usagers :

	Gratuit	Payant
<input type="checkbox"/> Carburant	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Poubelles	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Pompe à eaux usées	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Levage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Rampe de mise à l'eau	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Manutention calage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Gardiennage sécurité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Toilettes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Douches	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Lave-linge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Internet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Eau à quai	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Electricité à quai	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Mobilité

	Gratuit	Payant
<input type="checkbox"/> Parking, accès ville (bus, taxis, SNCF...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Signalétique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Location de vélos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Location de voitures	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Demande :

Passage : Nombre de bateaux accueillis en 2011 : Nombre de nuitées bateaux en 2011 :

Durée moyenne de séjour :

Répartition : Bateaux privés : % Bateaux de location : %

Concernant les bateaux de location : Quelles sont les nationalités des plaisanciers ?

Quels sont leurs profils (type de groupe, nombre de personnes à bord, âge moyen des clients...)?

Quels sont les services les plus demandés par les plaisanciers locataires :

a. Services aux usagers :	b. Mobilité :
<input type="checkbox"/> Toilettes	<input type="checkbox"/> Parking, accès ville (bus, taxis, SNCF...)
<input type="checkbox"/> Douches	<input type="checkbox"/> Signalétique
<input type="checkbox"/> Lave-linge	<input type="checkbox"/> Location de vélos
<input type="checkbox"/> Internet	<input type="checkbox"/> Location de voitures
<input type="checkbox"/> Eau à quai	
<input type="checkbox"/> Électricité à quai	Autres :

- Quels modes de commercialisation utilisez-vous pour faire connaître votre port / halte?

Salons : % Guide fluvial : %

Internet : % Mailing : %

Office de tourisme : % Autres : % - Précisez :

- Quels sont les besoins exprimés par les plaisanciers de location en termes de services ?

5. Perspectives 2012-2017 :

- L'équipement est-il concerné par des projets ?

Oui Non

→ Si oui, lesquels ?

- Selon vous quelles sont les tendances d'évolution de la plaisance fluviale dans les 5 années à venir ?

- Et les tendances de la plaisance de location ?

6. Remarques et suggestions :

2

Les guides d'entretien

Guide d'entretien loueurs




Guide d'entretien loueurs

Société : Date : Heure :

Interlocuteur : Enquêteur :

Si vous possédez plusieurs bases principales de location (hors base relais), merci de bien vouloir compléter un questionnaire par base de location.

Société : Code postal :

Ville : Email :

1. Fonctionnement de l'activité

1. Proposez-vous une autre activité que la location de bateaux habitables sans permis ?

- Oui
- Non

→ Si oui, laquelle ?

- chantier
- bateau promenade
- location de bateaux à la journée (électriques, thermiques...)
- location de vélos
- gestion de port
- restauration, bar, buvette, guinguette
- autre -> précisez :

Nombre de bateaux en location au départ de cette base en 2012 :

Nombre de bateaux en location au départ de cette base en 2011 :

2. Prix pratiqués

Prix moyen de location d'un bateau de 4-6 personnes :

	Haute saison	Moyenne saison	Basse saison
Tarif semaine			
Tarif week-end			

3. Fréquentation

Nombre moyen de semaines louées par bateau en 2011

Part de contrats français / Part de contrats étrangers

Part de contrats faits en avril-mai-juin et septembre-octobre (avec si possible la répartition par nationalité)

Part de contrats faits juillet-août (avec si possible la répartition par nationalité)

4. Partenariats

Avez-vous des accords ou partenariats avec des acteurs touristiques locaux ? (restaurateurs, hôtels...)

Etes-vous commercialisé par des institutions locales (CDT, Offices de tourisme...) ou des agences réceptives locales ?

5. Chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires réalisé en 2011

6. Emplois

Nombre d'emplois directs : / / Permanents (préciser zéro si pas d'emplois)

/ / Saisonniers (préciser zéro si pas d'emplois)

7. Salaires

	Nombre d'emplois	Masse salariale	Part (%) du chiffre d'affaires
Plein temps			
Saisonniers			

8. Taxes et redevances (hors TVA)

	Montant annuel	Part (%) du chiffre d'affaires
Contribution économique territoriale (CET, anciennement taxe professionnelle)		
Autres redevances (droits de ports, etc.), préciser		
Taxe de séjour		
Redevance COT		
Péage plaisance		

9. Investissements de renouvellement (hors bateaux)

Depuis 3 ans, quels types d'investissements avez-vous réalisés sur place ?

Pour quel montant (TTC) ?

10. Consommations intermédiaires

Nature	Montant	Part (%) du chiffre d'affaires
Entretien courant des bateaux		
Entretien des installations portuaires et des locaux		
Assurance		
Frais courants de la base (électricité, eau, papier, téléphone, etc.)		
Loyers		
Charges liées à la commercialisation		
Charges liées à l'administration de l'activité		

11. Amortissements

Amortissement des bateaux :

2. Achat de bateaux :

	En 2011	En 2012
Avez-vous acheté des bateaux NEUF ?	Oui / Non	Oui / Non
Si oui, combien ?
Avez-vous acheté des bateaux D'OCCASION ?	Oui / Non	Oui / Non
Si oui, combien ?

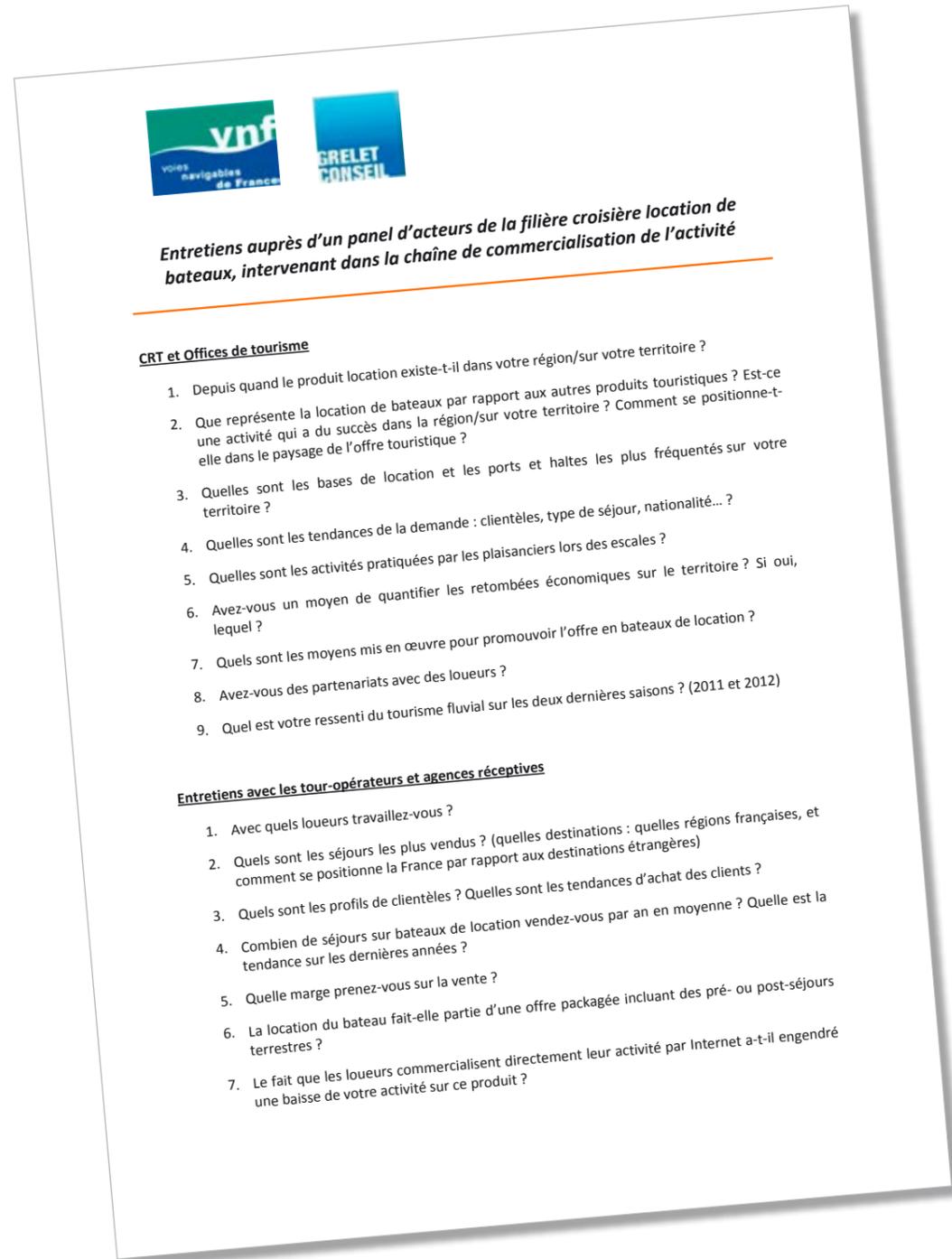
3. Perspectives d'évolution

Notre sentiment sur la saison 2011 ? Et sur la saison 2012 en cours ?

Notre vision des perspectives d'évolution de la profession à + 5 ans ? + 10 ans ?

Les guides d'entretien

Entretiens auprès d'un panel d'acteurs de la filière croisière location de bateaux, intervenant dans la chaîne de commercialisation de l'activité



Méthodologie des calculs de poids économiques

La démarche retenue pour évaluer l'impact économique de la filière prend largement en compte l'approche proposée par la DGCIS, telle que décrite dans le guide méthodologique "La mesure de l'impact économique d'un événement touristique" (avril 2012).

En accord avec VNF et Atout France, notre démarche a néanmoins été adaptée afin de prendre en compte d'une part les spécificités d'une étude de filière alors que l'approche DGCIS décrit l'étude d'un événement et d'autre part celles relatives au tourisme fluvial. Les principales adaptations concernent les aspects territoriaux.

La mesure proposée par la DGCIS décompose l'impact économique en 2 niveaux, l'impact primaire (achats effectués auprès des entreprises par les loueurs et achats des plaisanciers) ainsi que l'impact secondaire (diffusion de l'impact primaire en vagues successives dans l'économie locale, principalement du fait des relations clients-fournisseurs entre les entreprises des territoires et des achats effectués localement par les individus). La mesure réalisée pour cette étude ne concerne que l'impact primaire.

L'évaluation distingue d'une part l'impact économique à proprement parler, impact issu du chiffre d'affaires des loueurs, et d'autre part les dépenses des touristes (en dehors des sommes prises en compte dans le chiffre d'affaires des loueurs).

Mesure de l'impact économique

La mesure de l'impact économique retient donc comme donnée principale le chiffre d'affaires des loueurs. Cette seule mesure pose en elle-même quelques difficultés, conduisant à prendre en compte ou écarter certaines parties de l'activité des loueurs comme le montre le schéma. Ainsi, on écarte par exemple les éventuelles sociétés qui auraient une activité de location à titre annexe, situation symétrique à celle des loueurs à titre principal mais ayant une activité complémentaire liée (qui est pour sa part prise en compte).

Précisons que 70 % des loueurs interrogés (régulièrement les plus importants) déclarent avoir une multi-activité (bateaux promenades, gestion de port, restauration, location de vélos...).

Schéma descriptif de la prise en compte du chiffre d'affaires



Cette démarche écarte également le CA réalisé à l'étranger des entreprises exerçant en France (pour une entreprise internationale, seul le CA réalisé en France est pris en compte).

La collecte des données générales pour les chiffres d'affaires s'est, dans un premier temps, appuyée sur la publication des comptes sociaux. Chaque année, les sociétés françaises sont dans l'obligation de publier auprès du greffe du tribunal de commerce, leurs documents comptables, à savoir, bilan, compte de résultat et annexes. Les entreprises individuelles et sociétés étrangères ne sont pas soumises à cette obligation. Par ailleurs, certaines sociétés préfèrent ne pas déposer leurs comptes pour des raisons de confidentialité, ce malgré les risques d'amendes.

Dans le cadre de ce travail, la publication des comptes a permis de collecter les chiffres d'affaires 2011 de 24 sociétés sur les 47 opérateurs. Pour 21 autres opérateurs, le chiffre d'affaires a été communiqué lors des entretiens. Seule une société a refusé (et refuse toujours depuis de nombreuses années) de communiquer cette information. Son CA a été estimé à partir de son nombre de bateaux et du CA moyen par bateau, connu par ailleurs (sur la base des "répondants"). En outre, une association (Les Canotiers, 2 bateaux) n'a pas eu d'activité en 2011, réduisant le champ des opérateurs à 46.

Pour les 24 sociétés pour lesquelles on disposait des comptes annuels, 4 indicateurs de base ont été mobilisés en complément du CA :

- Les achats et autres charges externes
- Les impôts et taxes
- Les salaires
- Les charges salariales

Afin d'estimer ces valeurs pour les 22 opérateurs (46 retranché de 24) pour lesquels les comptes annuels n'étaient pas disponibles, une approche par ratio a été mise en œuvre, rapportant les 3 premiers indicateurs au CA (autres achats et charges externes, impôts et taxes et salaires), les charges sociales ayant logiquement été rapportées aux salaires. Ces ratios ont été calculés pour les 24 sociétés, réparties en 4 profils. La moyenne de ces ratios a été appliquée aux chiffres d'affaires des 22 autres opérateurs afin d'en déduire les données manquantes.

Type d'activité	Nombre d'entreprises	Nombre de bateaux	Sur la flotte 2011	Nb situations connues via les comptes annuels	Nb situations estimées par les ratios du profil	Total opérateurs
Activité marginale (inférieure à 5 bateaux)	16	30	2 %	3	12	15
Petite entreprise (de 5 à 12 bateaux)	12	111	7 %	8	4	12
Moyenne entreprise (de 13 à 25 bateaux)	11	193	12 %	9	2	11
Grande entreprise (plus de 25 bateaux)	Régionaux	4	8 %	4	4	8
	Nationaux	4	71 %			
Total	47	1 608	100 %	24	22	46

Sur les 46 opérateurs actifs en 2011, le CA était donc connu pour 45 d'entre eux, les indicateurs de base connus pour 24. Le travail estimatif des indicateurs de base a donc été conduit pour 22 opérateurs, représentant approximativement 45 % de la flotte. Les 46 chiffres d'affaires et 46 indicateurs de base (connus ou estimés) ont ensuite été traités tel que décrit dans le chapitre 2 (page 21).

Mesure de la dépense touristique

La dépense touristique imputable à la location de coches de plaisance correspond à la **consommation touristique lors de la croisière** ainsi qu'aux **dépenses des pré et post-séjours**, pour les séjours ayant pour motif principal la croisière. On considère ainsi que ces dépenses pré et post-séjours n'auraient pas été réalisées en l'absence de la croisière.

Toutes les dépenses ici prises en compte correspondent à des valeurs TTC.

La consommation touristique lors de la croisière est composée des dépenses effectuées par les plaisanciers tout au long de leur croisière, en dehors de la location du bateau, des dépenses portuaires⁽¹⁾ et des dépenses annexes⁽²⁾ à la location du bateau :

- Restaurant
- Nourriture et boissons (provisions)
- Souvenirs et produits locaux
- Location de vélos
- Bars, cafés, presse et tabacs
- Sites payants, musées, spectacles payants
- Activités de loisirs
- Éventuelles autres dépenses (effectuées ou prévues)
- Location de voiture, moto et/ou scooter
- Transports en commun et taxi

On raisonne donc en dehors des sommes payées directement ou indirectement au loueur.

Les frais inhérents aux déplacements pour se rendre sur le lieu de croisière ainsi que les éventuels frais liés aux services des voyagistes et agences de voyages ne sont pas pris en compte.

L'évaluation de ces dépenses est issue de l'enquête. Sur le champ spécifique des plaisanciers venus pour la croisière comme unique ou principal motif, on a procédé par extrapolation à partir du nombre annuel de contrats de location (donnée VNF), de la part des plaisanciers venus principalement pour la croisière, du nombre moyen de personnes par bateau, de la durée moyenne des croisières et des dépenses moyennes par jour et par personne (toutes ces données étant estimées à partir de l'enquête).

Rappelons que les dépenses des plaisanciers ayant effectué une croisière à titre secondaire (le pré ou le post-séjour était le motif principal des vacances) n'ont pas été prises en compte. Ces plaisanciers représentaient 4 % des personnes interrogées.

En revanche, font partie intégrante du champ d'analyse les personnes habitant le département du lieu de départ de la croisière. Selon la méthodologie DGCIS, il aurait pu être envisagé de les écarter. Cette possibilité n'a pas été retenue, sachant que ces personnes ne représentent que 0.3 % de notre échantillon.

L'évaluation des retombées économiques lors de la croisière repose donc sur 4 indicateurs issus de l'enquête. En assimilant, quelque peu abusivement, notre échantillon à un tirage aléatoire (au sens de la théorie des sondages), on peut dire que chaque indicateur est entaché d'une relative incertitude, appelée intervalle de confiance.

	Résultat observé	Intervalle de confiance au seuil de 5 %	
		Borne basse	Borne haute
Estimation de la part des personnes venues principalement pour la croisière	96 %	93 %	98 %
Nombre moyen de personnes par bateau	4,7	4,4	5,0
Durée moyenne des croisières	6,2	5,8	6,6
Dépenses moyennes par jour et par personne	28 €	26 €	31 €

La consommation touristique lors de la croisière a été évaluée à 26.4 millions d'euros. On note que la simple application cumulative des hypothèses basses et hautes des 4 indicateurs donne un intervalle de confiance de 20,3 à 33,6 millions. Cependant, il est très peu probable que les 4 indicateurs soient tous à leur valeur minimale ou tous à leur valeur maximale. On est en fait confronté à 16 possibilités (24, 2 valeurs, basse ou haute, puissance 4 indicateurs) proposant 16 valeurs de la consommation touristique. À l'instar des techniques prévalant pour les estimations par bootstrap, on peut retenir le 5e centile et le 95e centile de ces 16 valeurs comme intervalle de confiance de notre mesure. On conclut que le résultat de **la consommation touristique de 26,4 millions d'euros est compris dans une fourchette allant de 22 millions à 31 millions d'euros.**

La consommation touristique des pré et post-séjours prise en compte est celle des personnes effectuant un pré et / ou un post-séjour, ne résidant pas dans la région de départ de la croisière, venues principalement pour la croisière. Elles correspondent aux dépenses d'hébergement mais également à l'ensemble des autres dépenses effectuées lors des pré et post-séjours.

Là encore, on a procédé par extrapolation du nombre annuel de contrats de location à partir des données d'enquête, en dissociant les mesures pour les pré puis les post-séjours :

- Estimation de la part des personnes venant d'une région ou d'un pays en dehors de la région lieu de départ
- Estimation de la part des personnes venues spécifiquement ou principalement pour la croisière
- Estimation de la part des personnes ayant réalisé un pré-séjour (/ post-séjour)
- Estimation de la part des personnes dans le champ de la prise en compte des pré-séjours (/ post-séjours)
- Nombre moyen de personnes
- Durée moyenne du pré-séjour (/ post-séjour)
- Durée moyenne du pré-séjour en nuitées
- Part des nuitées pré-séjours (/ post-séjours) des Français
- Part des nuitées pré-séjours (/ post-séjours) des étrangers

Pour éviter un questionnaire trop long, l'interrogation n'abordait pas les sommes dépensées lors du pré et post-séjour. Pour pallier ce manque d'information, on a retenu les données nationales des dépenses des touristes par nuitée (intégrant de facto l'hébergement et les autres dépenses), à savoir :

- 38,74 € par nuitée pour les touristes français
- 49,69 € par nuitée pour les touristes étrangers

Dans le cadre de ce travail, les dépenses par nuitée ont été apurées par Atout France, écartant les services de transports non urbains, les carburants, les péages, les services des voyagistes et agences de voyages, les remontées mécaniques (hors champ de l'étude), les hébergements touristiques non marchands (résidence secondaire de vacances, valeur locative imputée dont la valorisation ne paraît pas pertinente dans le cadre de cette étude).

Les données nécessaires à ces estimations sont issues de 3 sources :

- nouveau Compte Satellite du Tourisme, décembre 2012
- EVE - Mémento du tourisme 2012, p. 126
- SDT - Mémento du tourisme 2012, p. 91

Au regard du profil des personnes clientes de la location de bateaux habitables sans permis (forte proportion de CSP supérieure), on peut penser que ces montants moyens par nuitée constituent sans doute des minorants.

La mesure de la précision de la consommation touristique des pré et post-séjours est encore plus délicate puisque les niveaux de précision des dépenses par nuitée (données exogènes) ne sont pas connus. Au prix de plusieurs hypothèses fortes, on peut se hasarder à calculer une évaluation de l'intervalle de confiance qui pourrait être de 13 à 29 millions, encadrant notre estimation de 20,8 millions d'euros de consommation touristique des pré et post-séjours.

⁽¹⁾ Les prestations portuaires incluent : le droit de stationnement, l'eau (si non incluse dans le droit de stationnement), l'électricité (si non incluse dans le droit de stationnement), les douches, la laverie et d'éventuelles autres prestations (Wifi par exemple).

⁽²⁾ Les dépenses annexes à la location du bateau incluent : le carburant, le forfait nettoyage, le rapatriement du véhicule, le parking, les assurances.



Voies navigables de France.
175, rue Ludovic Boutleux
BP 820 - 62408 Béthune cedex
Tél. 03 21 63 24 24 - Fax 03 21 63 24 42