

7 décembre 2016

## Location de bateaux. La Sellor innove



Pour renouveler la clientèle « vieillissante » des ports de Lorient - l'âge moyen est de 60,3 ans - et conquérir de nouveaux clients, la Sellor innove avec le Breizh Boat Club. (Photo d'archives François Destoc)

À compter du printemps prochain, la Sellor proposera un nouveau service au Kernével : le Breizh Boat Club. Le principe ? Accéder à des services multiples : des activités nautiques et une flotte de bateaux, à voile et à moteur, clé en main, moyennant un abonnement annuel. « Le plaisancier change et les modes de consommation évoluent : on observe un décalage entre l'offre historique et la demande des nouveaux consommateurs. Ce contexte oblige les ports à se réinventer ». C'est ce que fait la Sellor, gestionnaire des ports du pays de Lorient : à compter d'avril prochain, elle offrira un service innovant, le Breizh Boat Club, dévoilé au Nautic hier. Bateaux à moteur et voiliers En partenariat avec les loueurs professionnels du territoire, elle proposera la location de bateaux à la journée ou à la demi-journée, clé en main. Des bateaux à moteur (coques open de 5,50 m à 6,50 m et semi-rigides) mais aussi des voiliers (First 210). Pour commencer, huit bateaux seront ouverts à la location, avec un ponton dédié au Kernével et un interlocuteur unique, la Sellor. Une plate-forme de réservation en ligne sera mise en place. Une offre de services L'abonnement annuel (selon la formule choisie, de 2.000 € pour dix sorties à 4.600 € pour un nombre illimité de sorties) comprendra la préparation du bateau et le rinçage rapide au retour, l'accès aux événements et animations ainsi qu'un accompagnement à la prise en main des bateaux lors de l'inscription. En plus du bateau, il sera possible de réserver du matériel nautique lors des sorties (wakeboard, bouée). Les formules donneront également accès aux activités nautiques habituellement proposées par la Sellor (kayak, paddle, marche aquatique, voile légère...). L'entretien et l'assurance sont inclus dans

la formule. Pratique moins contraignante et moins coûteuse « Depuis la crise financière de l'été 2008, on observe une baisse des ventes de bateaux en France. Même si on assiste à une stabilisation depuis 2014 », analyse la Sellor. Par ailleurs, « la démographie joue un rôle incontesté dans l'évolution du marché. Le vieillissement de la population s'observe également sur la typologie des acheteurs de bateaux ». Parallèlement, « le nouveau plaisancier, plus jeune, dont le nautisme est un loisir comme un autre auquel il n'est pas forcément durablement attaché, souhaite une pratique moins contraignante et coûteuse ». Une économie d'usage Toutefois, « l'intérêt des Français pour le nautisme et les loisirs reste fort. Le nombre de permis bateau délivrés continue de progresser depuis 2008 et le budget loisirs augmente de 6 % par an ». Enfin, « pour huit Français sur dix, l'important est d'utiliser plutôt que de posséder. On passe de l'économie de la propriété à l'économie d'usage. Autrement dit, le nouveau consommateur préfère utiliser un bien en achetant un service ». D'où l'idée de la Sellor de se positionner sur ce créneau économique en proposant le Breizh Boat Club. Renouveler et s'adapter « On est légitime à le faire », défend Briec Morin, directeur de la Sellor. « On ne rentre pas sur le marché de la location pure. On s'appuie sur l'offre de bateaux existante ». Le tout « dans un esprit club avec des animations pour les abonnés ». L'enjeu ? « Renouveler la clientèle vieillissante des ports de Lorient - l'âge moyen est de 60,3 ans - et conquérir de nouveaux clients ». Le tout en s'adaptant aux nouveaux modes de consommation, y compris dans le nautisme où l'on voit se développer la plaisance collaborative et la navigation sans contraintes.