

26 février 2018

Tourisme. L'ubérisation a gagné le nautisme



Florent Le Moigno, maître de port, lors des Rencontres au pôle Pierre-Jakez-Hélias, à Quimper.

Une centaine d'étudiants, de professionnels et de représentants de collectivités ont participé ce jeudi aux premières rencontres « Tourisme, littoral, patrimoine » organisées par l'Université de Bretagne occidentale, à Quimper, afin de cerner les nouvelles tendances. Exemple dans le nautisme, avec la création de Breizh boat club.

« On s'est rendu compte en 2010 que des gens qu'on ne connaissait pas venaient à bord des bateaux. C'était interdit. La règle, c'était un bateau, une personne, un contrat », se rappelle Florent Le Moigno, maître de port de Kernével, 1.000 bateaux, et de Gâvres, 60 bateaux, dans le Morbihan, de la société d'économie mixte (Sem) Sellor, gestionnaire de cinq ports confiés par Lorient Agglo.

« Notre première réaction a été d'interdire. Ensuite, on a bien compris qu'un nouveau mode de consommation était en train d'émerger, à côté du plaisancier propriétaire de son bateau. Des sites mettaient en relation des propriétaires et des particuliers pour des locations, comme un professionnel pouvait le faire », analyse-t-il. Des sortes d'Airbnb appliqués au nautisme, marquant l'arrivée d'une « plaisance collaborative et d'une ubérisation ».

« Plutôt que de combattre le phénomène, on s'est dit, comme les professionnels, qu'il fallait l'accompagner. Dans le même temps, on constatait que les plaisanciers vieillissaient, que les places dans les ports n'étaient pas forcément renouvelées », explique-t-il. En 2016, à l'occasion d'une nouvelle délégation de service public, la Sem Sellor a proposé la création de Breizh boat club. « Cela existait depuis 20 ans aux États-Unis. L'idée était que les gens s'inscrivent pendant un an dans un club donnant accès à cinq bateaux différents, avec le choix entre quatre abonnements en fonction du nombre de sorties et la possibilité d'un coaching », indique Florent Le Moigno.

« Pas de contrainte... »

« L'avantage pour le client, c'est qu'il n'y a plus la contrainte d'acheter un bateau, plus de place à trouver dans un port, plus d'entretien, pas d'assurance. Le plaisancier prend le bateau, il navigue et repart. Pour les professionnels locaux, c'est une location d'un bateau à l'année sur appel d'offres », précise-t-il. Pour la première année de fonctionnement en 2017, quinze personnes ont souscrit à la formule. « On a été un peu déçu par le nombre. Par contre, les gens ont été satisfaits à 100 %. C'est un mode de consommation qui se développe », est-il persuadé. Le Boat club commence d'ailleurs à essaimer. Six sont aujourd'hui répertoriés, à l'initiative de ports mais aussi de constructeurs de bateaux.