

LA PLAISANCE COLLABORATIVE

État des lieux et enjeux
pour les gestionnaires de port



Réalisation

COLLPORTERRE



Association des ports de plaisance de Bretagne

Étude 2017

Animation du groupe de travail APPB
et rédaction de la synthèse :

COLLPORTERRE

Relecture des focus réglementaires :



Association Legisplaisance

Droit de la plaisance

Après avoir constaté l'apparition de nouvelles pratiques dans les ports bretons telles que la location de bateaux entre particuliers ou les chambres d'hôtes insolites, l'Association des Ports de Plaisance de Bretagne a décidé de former un groupe de travail dédié à la Plaisance collaborative.

La plaisance, comme nombre de secteurs économiques, est aujourd'hui confrontée à une évolution profonde de ses usages. Les pratiques collaboratives infiltrent progressivement ce secteur, comme elles ont déjà pu le faire dans la mobilité ou l'hébergement touristique. Les outils numériques ont largement contribué à accélérer et élargir ces pratiques, même si elles découlent avant tout d'un changement de fond : les consommateurs privilégient de plus en plus l'usage, et sont à la recherche d'expériences, d'imédiateté et de simplicité.

Si l'essor de la plaisance collaborative semble inévitable, comment en faire une opportunité pour les gestionnaires de ports de plaisance bretons ? Au-delà de l'indispensable travail réglementaire au niveau national, comment anticiper les évolutions d'usages et ses conséquences en termes d'aménagement, de fonctionnement et de missions pour les ports de plaisance ? Autant de questions auxquelles l'APPB a décidé de s'intéresser.

Afin de comprendre ce qui se passe dans le secteur de la plaisance, le groupe de travail, avec l'appui de Collporterre, a commencé par dresser un panorama des nouvelles pratiques et des enjeux liés à cette problématique. Ce premier travail vous est présenté dans ce document.

Il sera suivi d'une étude synthétique sur les services, usages et enjeux de ces pratiques pour les ports de plaisance bretons, avec l'objectif de mieux comprendre les enjeux soulevés par le développement de la plaisance collaborative et d'identifier des pistes d'actions à mettre en place.



QUAND L'ÉCONOMIE DEVIENT COLLABORATIVE

Dans les ports, ces dernières années, les signaux sont clairs : les profils et les attentes des plaisanciers changent. **Aux côtés des plaisanciers propriétaires et passionnés de longue date, de nouveaux clients apparaissent.**

Plus jeunes et moins expérimentés, ces plaisanciers sont avant tout à la recherche de l'expérience et de l'immédiateté. Ils privilégient les options de navigation les moins onéreuses et surtout, les moins contraignantes.

En ce sens, ils sont particulièrement captifs des nouveaux services accessibles en tout temps et à toute heure sur Internet.

Cette tendance n'est pas propre au secteur nautique. Tourisme, mobilité, équipement, loisirs, alimentation : depuis une dizaine d'années, les français modifient durablement leurs comportements de consommation.

“Un Français sur deux désire consommer autrement”

À la possession d'un bien, ils en privilégient aujourd'hui son usage, se tournant davantage vers les offres de prêt et de location entre particuliers.

La révolution numérique a joué un rôle essentiel dans la diffusion de ces pratiques. Au-delà des plateformes qui facilitent la mise en lien des personnes, Internet a permis de rendre visible une myriade d'initiatives.

Mais cet intérêt croissant pour “l'économie collaborative” trouve racine dans les multiples crises, économique mais aussi sociale, écologique et sanitaire.

Dans ce contexte, la confiance des français dans les marques et les grandes enseignes s'est affaiblie, au profit des circuits de consommation alternatifs.

Si l'achat malin reste la première motivation des consommateurs collaboratifs, les préoccupations environnementales, sociales et éthiques sont des moteurs importants.



TOUS LES JOURS, DE NOUVEAUX SERVICES VIENNENT GROSSIR LES RANGS DE L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE. ET LE MOUVEMENT N'EST PAS PRÊT DE RALENTIR.

"L'économie de partage se développe à vitesse grand V. Nous sommes passés d'un simple titre accrocheur à un choix de consommation privilégié des nouvelles générations Y et Z. Au cours des dix prochaines années, l'économie collaborative pourrait bien devenir LE modèle de performance dans une Europe qui cherche la croissance", explique Jean-François Marti, responsable du Cabinet PwC.

MONTANT TOTAL DES TRANSACTIONS DANS LES
CINQ PRINCIPAUX SECTEURS
DE L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE EN EUROPE


HÉBERGEMENT


FINANCE


TRANSPORT


SERVICES
À LA PERSONNE


SERVICES
AUX ENTREPRISES



270
PLATEFORMES ACTIVES
EN FRANCE

SOIT **23%**
DU MARCHÉ MONDIAL

1 200
INITIATIVES COLLABORATIVES
RECENSÉES EN BRETAGNE
ET LOIRE-ATLANTIQUE

La France, aux côtés du Royaume-Uni, fait figure de leader sur le marché européen de l'économie collaborative, grâce à son environnement réglementaire favorable. En quelques années, l'hexagone a vu émerger un écosystème collaboratif riche et diversifié.

DÉJÀ, DES ÉCOSYSTÈMES ÉVOLUENT

L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE EST SOUVENT PRÉSENTÉE COMME UN MODÈLE "DISRUPTIF", C'EST-À-DIRE QUI BOULEVERSE L'ÉCOSYSTÈME EN PLACE. ON PEUT D'ORES-ET-DÉJÀ OBSERVER CE PHÉNOMÈNE DANS CERTAINS SECTEURS PLUS MATURES, TELS QUE LA MOBILITÉ, L'ÉQUIPEMENT OU ENCORE L'ASSURANCE.

La mobilité porte depuis plusieurs années le développement de l'économie collaborative.

Et BlaBlaCar en est son emblème. Avec plus de 20 millions d'utilisateurs, cette start-up est aujourd'hui le leader mondial du covoiturage moyenne et longue distance. Dans son sillage, d'autres formes de mobilité partagée émergent et s'ancrent progressivement dans les habitudes des français, à l'image de l'autopartage dont le nombre d'utilisateurs progressent fortement ces dernières années (Drivy, Koolicar en sont les leaders français).

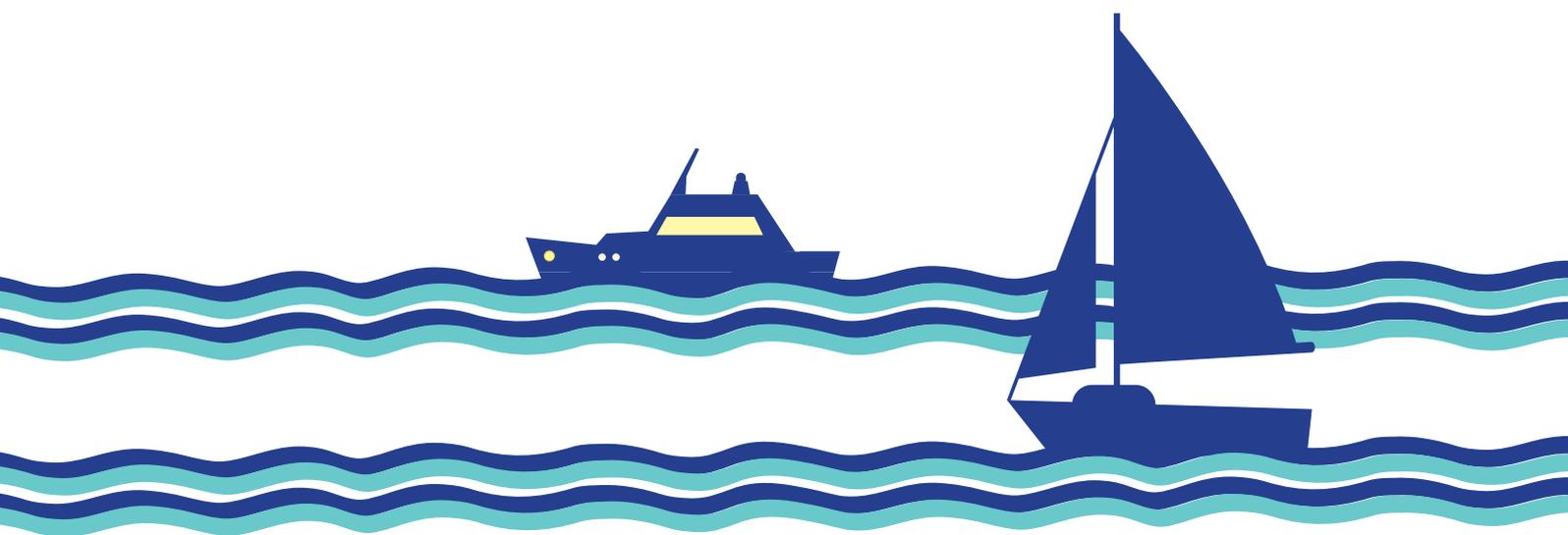


La mobilité partagée se décline aussi dans la plaisance, avec l'apparition récente du terme de "co-navigation" (Vogavecmoi, Conavigation.fr, cobaturation, etc.).

En 2010, Rachel Botsman théorise le mouvement de la consommation collaborative à travers son ouvrage "What's Mine is yours". Elle illustre cette économie de l'usage à travers l'exemple de **la perceuse**, qui est **en moyenne utilisée 12 minutes dans sa vie d'objet**. Pourquoi devrions-nous chacun en posséder une si on l'utilise si peu ? Ce constat est partagé par nombre de consommateurs, qui privilégient de plus en plus l'usage à la propriété. En témoigne l'émergence de sites de prêt de matériel, d'équipement entre particuliers. C'est dans ce contexte que la location de bateaux entre particuliers s'est développée, à travers des plateformes de mise en relation comme *Samboat* ou *Click & Boat*.



La confiance est le principal moteur de l'économie collaborative. Sans elle, point d'échange entre particuliers qui ne se connaissent pas. **Les assurances l'ont bien compris et se sont rapidement emparées de ce mouvement** pour en faire une opportunité de développement. Tout d'abord, **en nouant des partenariats avec les start-up de l'économie collaborative**, assurant ainsi les pratiques d'échange entre particuliers. La mobilité a été le premier secteur collaboratif assuré, à travers le covoiturage (*MAIF* et *BlaBlaCar*), puis l'autopartage (*Allianz* et *Drivy*). Face au développement des pratiques au début des années 2010, **les assureurs ont élargi leurs partenariats**, se tournant vers des secteurs prometteurs comme la plaisance : *April Marine*, *Axa*, *Allianz*, *Neptune* ou encore la *MAIF* se placent aujourd'hui en intermédiaires de confiance, facilitant les échanges sur les plateformes de location de bateaux entre particuliers. Certains assureurs vont plus loin et investissent dans le capital de start-up. C'est notamment le cas de **la MAIF, qui a investi dès 2015 18 millions d'euros dans sept start-up de l'économie collaborative** : *Koolicar* (autopartage), *GuestToGuest* (échange d'appartements), *Mutum* (prêt gratuit d'objets) ou encore *Samboat* pour la location de bateaux entre particuliers. L'assureur a également repensé ses services aux membres, en créant le site *MAIF Social Club*. En se plongeant dans l'univers des start-up, la *MAIF* cherche à s'inspirer de leurs méthodes de travail et ainsi devenir "plus agile et plus innovante" à l'horizon 2025.



PANORAMA DE LA PLAISANCE COLLABORATIVE

DES PRATIQUES ANCIENNES REVISITÉES PAR LE NUMÉRIQUE

Le terme de **plaisance collaborative** a récemment fait son apparition avec le développement de **plateformes numériques** de mise en relation entre particuliers.

Pour autant, ce mouvement s'appuie sur des pratiques plus anciennes, antérieures au numérique.

Ainsi la co-navigation (ou navigation partagée) n'a pas attendu Internet pour exister. Les petites annonces en capitainerie ont depuis des décennies permis à des matelots de profiter d'une navigation d'un propriétaire de bateau pour se former ou se rendre à destination en partageant les frais de bord et en participant aux manœuvres.

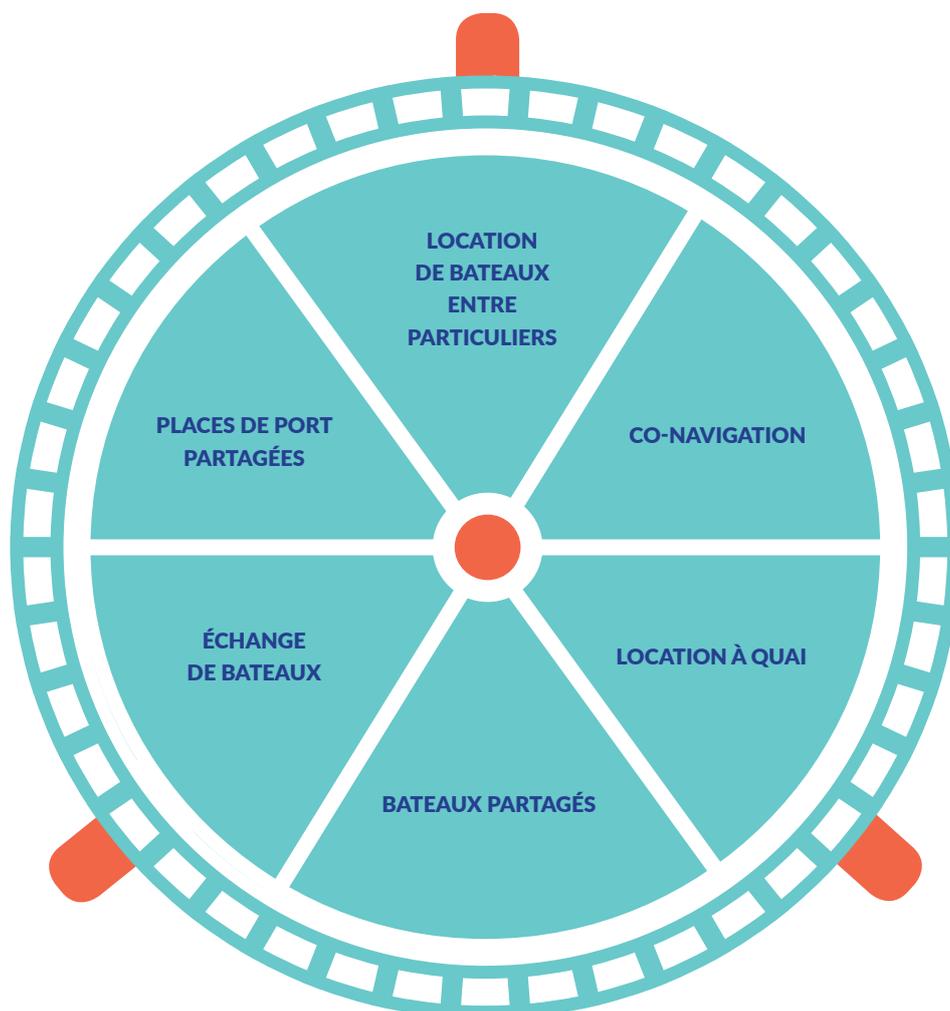
De la même manière, le partage de bateaux entre particuliers est une pratique informelle de longue date.

“le partage de bateaux entre particuliers est une pratique informelle de longue date”

Cependant, les pratiques et aspirations des citoyens évoluent depuis quelques années, privilégiant l'usage et l'expérience.

D'autant que les budgets se resserrent et ne permettent plus forcément d'acheter et d'entretenir un bateau.

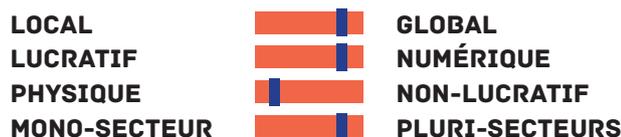
Dans ce contexte, **les outils numériques jouent un rôle d'accélérateur et permettent d'élargir ces pratiques**, jusqu'alors réservées à certains passionnés de la voile. De nouveaux publics découvrent ainsi les activités de plaisance à travers ces services de plaisance collaborative.



DERRIÈRE LES SERVICES PHARES, UNE DIVERSITÉ DE PRATIQUES

Aux premiers abords, la plaisance collaborative apparaît comme **un nouveau marché aux mains de quelques start-up**, dont le nombre diminue à mesure que le marché devient mature. À l'image de *Blablacar* qui domine le secteur du covoiturage, la croissance de ces acteurs passe par la création de monopole ("*winner takes all*").

Mais comme dans tous les secteurs de l'économie collaborative, **au-delà des plateformes leaders se cachent en réalité un foisonnement d'initiatives**, plus ou moins récentes. Leurs modèles de fonctionnement et de développement varient et répondent à des usages ou valeurs qui peuvent être bien différents.



LES PLATEFORMES D'INTERMÉDIATION JOUENT CEPENDANT UN RÔLE MOTEUR DANS LE DÉVELOPPEMENT DES PRATIQUES DE PLAISANCE COLLABORATIVE

Les plateformes d'intermédiation jouent cependant un rôle moteur dans le développement des pratiques de plaisance collaborative.

Parce que les utilisateurs de ces services sont particulièrement volatiles et difficiles à fidéliser, **il leur faut innover et améliorer en continu** la qualité de leur service, du point de vue de l'utilisateur.

Tous les mois, l'offre évolue : ergonomie du site, dispositif du suivi-client, itération des services.

Assurance, paiement en ligne sécurisé, évaluation utilisateur, mais aussi conciergerie, boat manager, skipper... ces plateformes mettent tout en œuvre pour répondre **"en sur-mesure" à toutes les demandes de leurs clients**.

Certaines plateformes choisissent de développer en interne tous ces services. D'autres préfèrent nouer des partenariats avec des services spécialisés.

SERVICE DE CONCIERGERIE

Permet aux propriétaires des bateaux de gérer à distance la location de leur navire. Le concierge a pour mission d'accueillir les locataires à bord du bateau, de procéder au ménage post-location et de répondre à leurs demandes.

La plaisance collaborative est un marché récent, dont la maturité varie en fonction des secteurs.

Mais dans le sillon de l'économie collaborative, sa croissance a de beaux jours devant elle. **Et là encore, les acteurs français répondent présents** : en 2016, deux start-up françaises - *Samboat* et *Click & Boat* - ont chacune levé 1 million d'euros pour démarrer leur expansion européenne.

QU'EN DISENT LES ACTEURS DE LA PLAISANCE ?

Pour les loueurs et les skippers, les services collaboratifs sont plutôt une opportunité : pour rencontrer de nouveaux clients, pour développer leur marché en ligne.

Si la crainte d'une concurrence déloyale a fait peur à plus d'un professionnel au départ, aujourd'hui, le vent a tourné : plus de 50% des offres présentes sur les plateformes émanent de professionnels.

Les constructeurs de bateaux semblent également s'intéresser de près à ce nouveau marché. Ils sont plutôt en veille pour le moment. Mais des premières pistes commencent à émerger. Bénéteau envisage ainsi d'explorer le time-sharing des navires (à l'image de l'autopartage) et la co-propriété.

LOCATION DE BATEAUX ENTRE PARTICULIERS

Entre 2012 et 2014, une dizaine de services spécialisés dans la location de bateaux entre particuliers ont vu le jour en France. Aujourd'hui, deux start-up françaises commencent à s'imposer sur le marché européen : *Click & Boat* et *Samboat*.

Mais le secteur de la location de bateaux entre particuliers n'est pas réservé aux acteurs spécialisés de la plaisance collaborative.

Des généralistes de la location entre particuliers convoitent ce marché, ainsi que les acteurs du nautisme, à l'image de la société *Filovent* spécialisée dans la location de bateaux depuis 1992 qui a ouvert dès 2014 une filière dédiée aux particuliers.

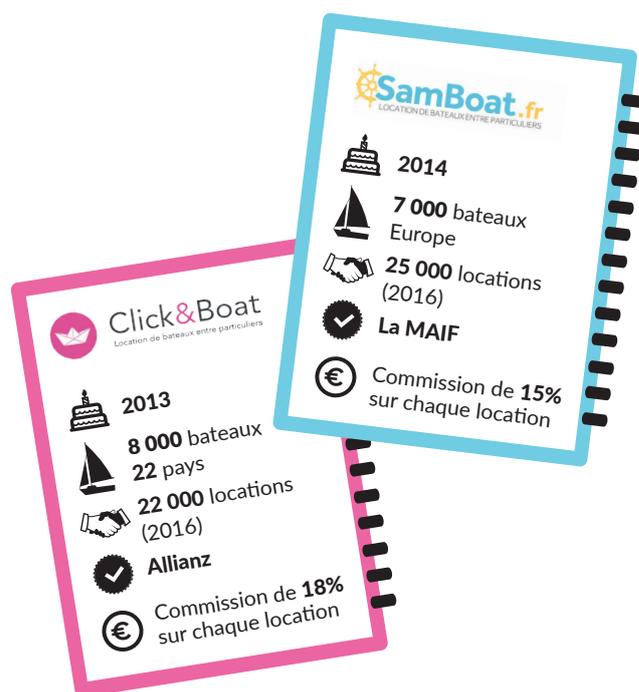
Les propriétaires aussi s'organisent et commencent à proposer par eux-mêmes la location de leur bateau, en créant leur propre site internet.

La location de bateaux entre particuliers permet à des plaisanciers non-propriétaires de louer un bateau, à la journée ou pour une plus longue période, auprès d'un plaisancier propriétaire. Si le propriétaire l'autorise, il est parfois possible de bénéficier à bord des services d'un skipper professionnel.

QUE DIT LA RÉGLEMENTATION ?

Ce système de location permet aux propriétaires d'amortir le coût d'entretien de leur bateau. Mais il ne doit en aucun cas permettre la réalisation d'un gain financier. Il est interdit de gagner de l'argent en louant son bateau à des particuliers si l'on n'est pas un professionnel. Quand elles dépassent la pratique amateur, ces activités exigent donc que le propriétaire du bateau s'enregistre en tant que professionnel (art. L110-1 du Code de commerce).

Depuis le 1^{er} juillet 2016 (Loi de finances), les services de location entre particuliers sont tenus de communiquer à leurs usagers un récapitulatif annuel des revenus qu'ils ont perçus (art. 242 bis du Code général des impôts).



ET DEMAIN ?

Maison, voiture, parking, camping-car, robot culinaire, etc. : en 2013, 6% des français pratiquaient la location d'objets et de voitures entre particuliers. Marché de niche, certes, la location entre particuliers se démocratise.

La plateforme généraliste *Zilok* recense aujourd'hui plus de 6 000 demandes de location par mois. Et dans le domaine de l'automobile, le volume des transactions effectuées pour ce type de locations aurait triplé en moins d'un an en France.



LOCATION À QUAÏ

Les pratiques de location de nuitées à quai se développent tous azimuts depuis quelques années, tirées par le succès des services de location de logements entre particuliers, via *Airbnb* notamment.

Quelques plateformes se spécialisent sur ce secteur, à l'image de *Boatyng*. Mais pour la plupart, cette offre est intégrée à une palette plus large de services de plaisance collaborative (*Captain flit*). Il est aussi possible d'accéder à ce service via des plateformes de mise en relation plus généralistes (*Le Bon coin*, *Facebook*, *Top annonce*) ou par le biais de sites internet gérés directement par des propriétaires de bateaux, que ce soit de manière individuelle ou collective (*Sailing Bandol*).

Face à l'ampleur du mouvement, les acteurs du tourisme et de l'hôtellerie se sont aussi saisis de ce marché (*Office de tourisme de Hyères*, *Sea*, *Sète and Sun*).

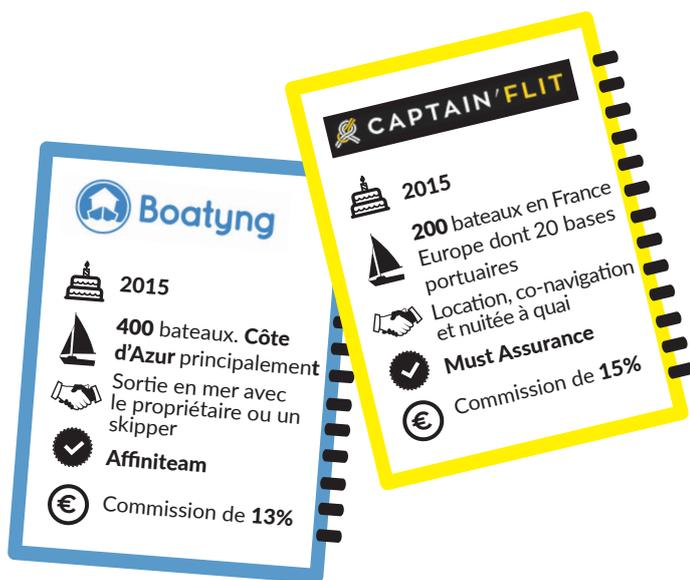
Certains professionnels de la plaisance proposent aussi la location de nuitées à quai (*FreeSailing*, *Camarret Croisière*) en complément de sorties en mer.



QUE DIT LA RÉGLEMENTATION ?

Le ponton appartient au domaine public maritime. Il ne s'agit pas d'un bien ou d'une parcelle de terrain qui puisse faire l'objet d'actes de commerce (art. R. 5314-31 du Code des transports).

À ce titre, un plaisancier qui souhaite louer son bateau à quai a l'obligation de prévenir la capitainerie de son intention ; cette dernière ayant toute discrétion et légitimité pour autoriser ou refuser la location.



La location de bateaux à quai permet à des particuliers d'avoir accès pour quelques nuits à un logement insolite. Selon les offres, il est possible de louer tout un bateau ou juste une cabine ; d'autres services complémentaires - comme les petits-déjeuners - sont parfois disponibles.

ET DEMAIN ?

Le marché de la location de nuitées à quai est en plein développement, porté par de nombreux acteurs aux profils différents. Cette diversité révèle une certaine maturité du secteur, qui ne cesse de progresser à l'image de la location de logements entre particuliers, portée par *Airbnb*.

Fondée en 2008, cette entreprise américaine est aujourd'hui valorisée en bourse à 30 milliards de dollars, sans posséder une seule chambre d'hôtel ! Son chiffre d'affaires a été estimé à quelques 900 millions de dollars en 2015, dont 65 millions en France. Certains ports de plaisance se saisissent du sujet pour des projets d'hébergement flottant, y voyant l'occasion de faire découvrir l'environnement portuaire aux non-plaisanciers, et de s'adapter à ces nouvelles envies de nuitées insolites.

CO-NAVIGATION

Le concept n'est pas nouveau. Plus souvent désigné par le terme "bourse aux équipiers", il est aussi vieux que la plaisance. Simplement, aujourd'hui, aux petites annonces affichées dans les capitaineries et clubs de voile s'ajoutent des offres dématérialisées ! Depuis le début des années 2000, se développent des services spécialisés dans la publication de petites annonces nautiques (*bourseauxequipiers.fr*, *co-navigation.fr*, *cobaturage.fr*) ainsi que divers réseaux sociaux spécialisés (*Sail The World*, *Hisse-et-ho*). Plus récemment, de nouveaux services de co-navigation émergent, davantage tournés vers les particuliers non-plaisanciers. Au-delà d'une offre de publication d'annonces, ces plateformes jouent un rôle de tiers de confiance, en proposant des services complémentaires (paiement en ligne, assurance, profils utilisateurs...). L'assureur La MAIF a développé un service gratuit pour accompagner les plaisanciers - débutants ou expérimentés - et faciliter leur pratique : Navigation accompagnée. La plateforme en ligne permet de mettre en relation les membres de la communauté (clients MAIF et non clients), pour des sorties en mer.

Ce secteur est en plein développement.

Depuis 2015, au moins six services dédiés à la co-navigation se sont ainsi lancés en France. Et ce n'est très certainement pas fini. Le secteur est encore jeune et instable.

La navigation partagée permet à des particuliers de partager une sortie en mer, avec le propriétaire d'un bateau. Certains peuvent être des plaisanciers chevronnés non-propriétaires d'un bateau. Pour d'autres, la navigation partagée peut être une occasion de découvrir la plaisance, en toute convivialité.



QUE DIT LA RÉGLEMENTATION ?

Selon les mêmes principes que pour le co-voiturage (arrêt de la Cour de cassation du 12 mai 2013), si partage de frais il y a, cette transaction économique doit seulement permettre de partager les dépenses liées à la navigation et à l'entretien du bateau.

Il est en effet interdit de gagner de l'argent en embarquant des passagers si l'on n'est pas un plaisancier professionnel.

ET DEMAIN ?

Deux tendances de fond laissent présager un bel avenir pour la co-navigation : Les jeunes générations sont avant tout attirées par l'expérience et la découverte. Or, la co-navigation permet justement de rendre accessible les plaisirs de la plaisance à des personnes non expérimentées. Les réseaux sociaux dédiés aux pratiques sportives ont le vent en poupe. Ils facilitent la mise en relation de sportifs amateurs souhaitant pratiquer une activité de manière collective. Des réseaux sociaux spécialisés dans les sports d'eau (*Yadlo*) et la plaisance (*Seaexperience*) commencent à se développer. Leur concept est très proche de celui de la co-navigation. Les ports de plaisance y voient également le moyen de faire naviguer leurs clients tout en faisant découvrir la plaisance à d'autres publics, non-initiés ou non-propriétaires. La Compagnie des Ports du Morbihan a ainsi lancé *Morbi'Embark*, une plateforme numérique gratuite mettant en relation les propriétaires de bateaux (clients de ses ports) avec des équipiers désireux de naviguer.

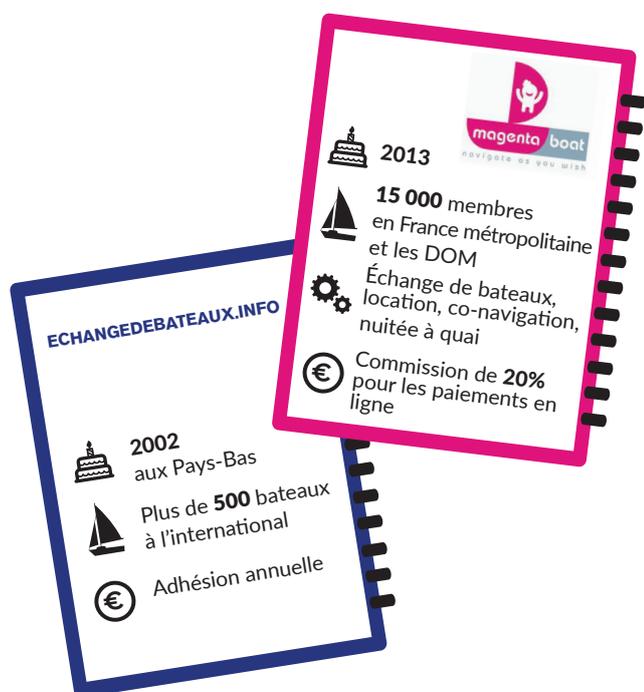
ÉCHANGE DE BATEAUX

Cette pratique, anciennement informelle, se structure et s'organise aujourd'hui pour plus de simplicité et de sécurité.

Les nouvelles plateformes proposent ainsi des assurances sur-mesure et la certification de l'identité de ses membres.

Le secteur de l'échange de bateaux reste cependant embryonnaire. Certains services se spécialisent dans cette pratique (*échangesdebateaux.info*). D'autres choisissent d'intégrer cette offre à une palette plus large de services de plaisance collaborative (*MagentaBoat*). Toutefois, il tend à se développer dans le sillon du marché de l'échange de logements.

L'échange de bateaux permet à des propriétaires d'échanger temporairement leur bateau ; il est aussi parfois possible d'échanger, le temps d'un week-end ou des vacances, son logement contre un bateau (ou inversement). Il n'y a donc aucun échange d'argent ! Selon les offres, l'échange peut être - ou non - réciproque et simultané.



QUE DIT LA RÉGLEMENTATION ?

Comme il n'y a pas de transaction financière, les assurances considèrent les hôtes comme des invités. Les sinistres qu'ils pourront causer de manière non intentionnelle seront donc pris en charge. Il est toutefois recommandé au propriétaire d'indiquer à son assureur l'identité de ses hôtes et la durée de leur séjour sur son bateau.

ET DEMAIN ?

Apparu dans les années 50, l'échange de maisons s'est fortement implanté sur le marché hexagonal. La France compte aujourd'hui - devant les États-Unis et l'Espagne - le plus grand nombre de maisons inscrites sur des communautés d'échange de logements.

Ces dernières années, le phénomène s'est accéléré.

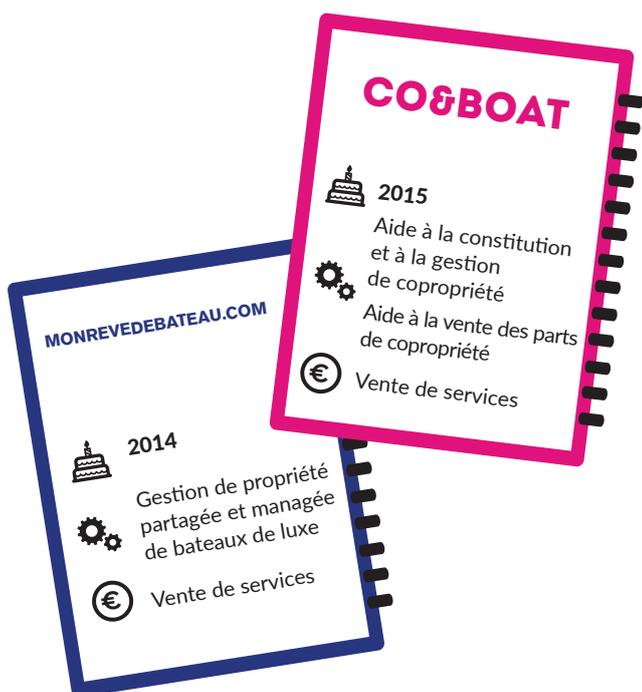
Le développement des plateformes internet dédiées à l'échange de logements - dont certaines sont gratuites - a permis d'améliorer l'accessibilité de cette pratique. *GuestToGuest*, start-up française créée en 2011 s'est hissée au rang de leader mondial de l'échange de maisons. Cette plateforme propose à ses utilisateurs de s'inscrire grâce à un système de points qui permet des échanges non réciproques. Une formule calcule ainsi la valeur d'une nuit au sein d'un logement (entre 50 et 200 points par nuit). Plus l'utilisateur accueille, plus il obtient des points pour partir chez n'importe quel autre membre. Avec cette innovation et la gratuité de l'inscription, *GuestToGuest* comptabilise désormais près de 200 000 maisons disponibles dans 187 pays.

De la même façon qu'*AirBnb* a tiré le développement de la location de bateaux entre particuliers, il est probable que l'essor de l'échange de logements se répercute sur le secteur de l'échange de bateaux. Déjà aujourd'hui, les principales plateformes d'échange de logements proposent également des offres de bateaux.

BATEAUX PARTAGÉS

Bien que pleine de bon sens, cette démarche peut parfois devenir un vrai casse-tête humain. Alors depuis peu, pour faciliter et sécuriser cette pratique, de nouveaux services de partage de bateaux se sont lancés.

Partager l'usage d'un bateau pour diviser les coûts de son entretien : la pratique n'est pas nouvelle. Parfois, la propriété du bateau est partagée entre plusieurs personnes ; d'autres fois, le bateau appartient à une tierce structure et ses membres mutualisent son usage.



ET DEMAIN ?

Alors qu'en 2016, huit français sur dix estiment qu'il est plus important d'avoir accès à un produit que de le posséder, ce secteur pourrait connaître un fort développement dans les années à venir. Dans le domaine du logement, l'intérêt des français pour l'habitat partagé va croissant. Et les banques et assureurs l'ont bien compris : ils sont de plus en plus proactifs dans ce domaine également.

Aux États-Unis, l'évolution récente de la plaisance semble aller dans ce sens : le *Freedom Boat-club* revendique aujourd'hui 11 000 adhérents, pour 1 100 bateaux disponibles répartis sur 110 sites différents. Et en France ? Depuis quelques mois, des services commencent également à se positionner sur ce marché du Boat Club, à l'instar du *Boat Club de France* qui s'est implanté aux ports de La Baule-Le Pouliguen, Piriac-sur-Mer et Pornic, ou du *Bénéteau Boat Club* à travers son réseau de concessionnaires. La Sellor (ports de plaisance du Pays de Lorient) a également lancé le *Breizh Boat Club* au port du Kernével, à Larmor-Plage.

ZOOM SUR... L'AUTOPARTAGE

Les français sont de moins en moins intéressés par l'achat d'une automobile. Et cette tendance n'est pas propre à l'hexagone. Face à ce constat, certains constructeurs ont décidé de développer de nouvelles offres de mobilité, basée sur l'accès et non plus la propriété.

En décembre 2016, Citroën a ainsi lancé une offre de location de voiture longue durée, qui permet aux particuliers de rouler pour zéro euro. Une seule condition : laisser sa voiture en autopartage à son partenaire *TravelCar*, 20 jours par mois. Une première pour un constructeur automobile en Europe.



PLACES DE PORT PARTAGÉES

Le premier frein au développement de cette pratique est réglementaire : il est en effet illégal de sous-louer sa place de port, hormis pour les amodiataires des ports privés. En effet, certains règlements d'autorité portuaire leur donnent la possibilité de louer leur place (à condition de la quitter un certain nombre de jours par an), après signature d'une convention tripartite (port, amodiataire, locataire).

Il existe aussi des solutions de partage de places de port ouvertes à tous, à l'image de Passeport Escales. Ce dispositif permet aux plaisanciers qui signalent leurs périodes d'absence portuaire de bénéficier de **nuitées d'escales gratuites dans un réseau de plus de 114 ports**. Les propriétaires y trouvent un moyen d'amortir leurs frais de navigation ; les ports peuvent quant à eux optimiser la gestion de leur plan d'eau.



ET DEMAIN ?

De plus en plus de services de location de places de parking voient le jour ces dernières années : location moyenne et longue durée, ou encore location dynamique (*ShareParking*, *Parkadom*, *monparking.com*, *prendsmaplace.fr*).

Les gestionnaires de parking (aéroport, ville, gare ferroviaire) en sont les premiers ravis : ils trouvent dans ces services une solution pour optimiser l'usage des places de parking et fluidifier la circulation.

Pour ces raisons, on peut penser qu'une innovation majeure pourrait avoir lieu dans ce domaine.



Louer une place de port auprès d'un particulier pour une nuit ou quelques semaines n'est pas une pratique très développée. Aujourd'hui, ce système de location reste pour l'essentiel marginal et informel.

ZOOM SUR... LE PARTAGE DE PLACES DE PARKING

Depuis 2013, le service *TripnDrive* permet d'utiliser gratuitement le parking de l'aéroport - voire de gagner de l'argent - en louant sa voiture à d'autres particuliers.

Le principe : pendant votre absence, votre voiture est proposée à la location. *Tripndrive* assure tous risques les voitures durant tout le temps de leur dépôt. La start-up a levé 800 000 euros en 2016 pour se développer en Europe.

QUELS ENJEUX POUR LES PORTS DE PLAISANCE ?

Les services de plaisance collaborative sont divers. Certains s'inscrivent dans la continuité des habitudes des plaisanciers, en les généralisant via les outils numériques - à l'image des bourses aux équipiers. D'autres bousculent l'usage habituel des bateaux et interrogent le modèle de gestion des ports tel qu'on le connaît aujourd'hui.

Et si la question de la réglementation est essentielle, pour garantir la sécurité de tous dans les ports et en mer, elle ne peut répondre à tous les enjeux.

Alors que le taux d'occupation des places de port s'invite aujourd'hui dans les réflexions, la plaisance collaborative peut-elle contribuer à attirer de nouveaux usagers et ainsi favoriser le développement de la filière ?

COMMENT RÉPONDRE AUX ATTENTES DE TOUS LES USAGERS ?

Sur les pontons, sont apparus de nouveaux plaisanciers, inconnus de la communauté portuaire.

L'accès au port leur a été permis par les propriétaires qui louent ou donnent accès à leur bateau le temps d'une nuit ou d'une virée. Pour les usagers traditionnels, ce mouvement peut générer un sentiment d'insécurité.

Alors que le client traditionnel d'un port recherche en premier lieu des commodités et de la sécurité, le nouveau client aspire à plus de liberté d'accès et de simplicité d'usage.

Pour attirer davantage d'usagers, les gestionnaires de port, comme l'ensemble de la filière nautique, doivent adapter leur offre aux nouveaux usages de la plaisance. Tout en préservant la mixité des usagers du port.

QUELLE GESTION DES INFRASTRUCTURES PORTUAIRES ?

Quelle gestion des infrastructures portuaires ?

Les infrastructures portuaires ne sont pas forcément adaptées aux nouvelles pratiques. Les nuitées à quai induisent ainsi une utilisation plus soutenue de l'eau et de l'électricité à quai ; ce qui pose la question du traitement des eaux (grises et noires) et de la tarification. Des propriétaires de bateaux souhaitent aussi avoir accès à plus de badges portuaires - pour simplifier la gestion des locations de leur bateau.

Faut-il alors proposer des services complémentaires pour les propriétaires usagers des services de plaisance collaborative ?

C'est une option retenue par certains ports, comme celui de La Rochelle qui a mis en place un espace ponton réservé à la location de nuitées à quai.

QUELS RÔLES POUR LES GESTIONNAIRES DE PORT ?

Jusqu'à 2016, les ports n'avaient aucune relation contractuelle avec les plaisanciers collaboratifs. Les récentes initiatives de la Sellor à travers le Breizh Boat Club, et la Compagnie des ports du Morbihan avec Morbi'Embark, ou encore le choix des ports de Loire-Atlantique d'accueillir le Boat Club de France, montrent que les ports de plaisance cherchent à répondre à ces nouvelles attentes en adaptant leur offre de services.

Actuellement, la majorité des plaisanciers collaboratifs s'organise directement avec les propriétaires de bateaux ou passent par les plateformes, dont certaines se positionnent sur le marché de l'accueil. À travers différents services, ils proposent un accompagnement complet à leurs clients - de la location à la navigation, jusqu'à la restitution du bateau. Au-delà des services de conciergerie (nettoyage, lingerie, repas, etc.), les clients bénéficient d'une aide à la prise en main du bateau, à la découverte du plan d'eau, à la navigation, etc. Ces nouveaux plaisanciers sont souvent moins expérimentés. Tous ces services permettent de les sécuriser et de les accompagner dans leur expérience de plaisance. Mais que faire en cas de difficulté sur le port ? Est-ce aux gestionnaires de port d'intervenir ?

À l'avenir, les personnels de port devront-ils prendre en main l'accueil des plaisanciers collaboratifs ? Quelles collaborations avec les professionnels navigants et non-navigants ?

"Si le phénomène est balbutiant, des professionnels du nautisme envisagent que le fait de s'adapter à ces nouvelles tendances puisse dynamiser l'ensemble de la filière. L'essentiel des métiers pourrait rester le même : la vente et l'entretien se feraient à destination de clubs ou de copropriétés, là où ils se destinaient auparavant à des particuliers. Quant aux besoins en équipement, ils pourraient même rapidement augmenter, car avec ces nouveaux services, c'est l'ouverture du nautisme à de nouveaux publics qui est en jeu".

Source : Fédération des industries nautiques, 2015

COMMENT RÉAGIR ?

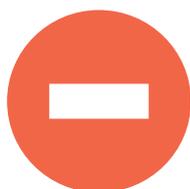
Tout dépend des pratiques en vigueur et des règlements portuaires, mais aussi des stratégies de développement propres à chaque port. Si l'on se penche sur des secteurs plus matures de l'économie collaborative, on s'aperçoit que les opérateurs locaux réagissent de 3 manières différentes.

INTERDIRE

À l'image des prises de position de plusieurs acteurs publics, il est possible d'interdire l'usage des services jugés hors la loi.

C'est notamment le cas d'UberPop, interdit en France depuis le 1^{er} janvier 2015.

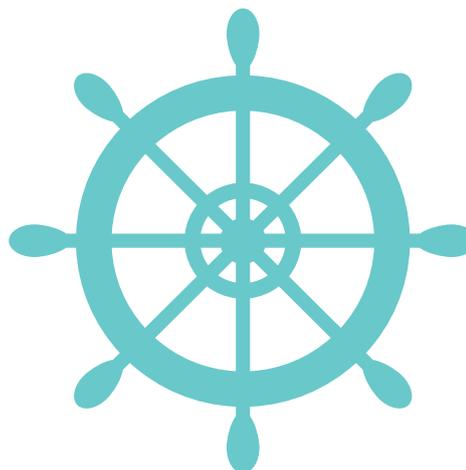
De telles dispositions ont déjà été prises par certains gestionnaires de port concernant la location de bateaux ou les nuitées à quai.



ENCADRER

D'autres opérateurs publics font le choix d'encadrer le développement des pratiques d'économie collaborative. C'est le cas des villes de Barcelone et de New York qui imposent désormais aux utilisateurs d'AirBnb des durées minimales de location de 7 nuitées ; Amsterdam de son côté oblige le loueur à fournir l'autorisation préalable du syndicat de copropriété avant la mise en ligne de son bien.

C'est également une option retenue par certains ports qui ont mis en place une Charte pour encadrer les locations de nuitées à quai.



ENCOURAGER

D'autres acteurs - publics et privés - vont plus loin et se saisissent de l'économie collaborative pour repenser leurs services.

C'est par exemple le cas de la ville de Séoul, qui s'appuie sur les services collaboratifs locaux pour améliorer ses services publics - en apportant l'infrastructure et la régulation nécessaire : 779 immeubles ont ainsi été ouverts au public pendant les heures d'inactivité pour accueillir des événements, des réunions. Mais la municipalité a aussi créé un incubateur, un service de mise en relation intergénérationnelle pour réduire l'isolement des seniors, instauré une flotte de voitures partagées, etc.

Dans le même sens, d'autres opérateurs - tels que La Poste, Pôle Emploi ou encore la SNCF - prennent appui sur l'économie collaborative pour s'adapter et innover dans leurs champs de compétences.







Sauf mention contraire,
l'ensemble des contenus
sont la propriété de
l'Association des Ports de
Plaisance de Bretagne.

Illustrations :
© triaxyz (fotolia.com)
Graphisme :
© V. Figuière



Association des ports de plaisance de Bretagne

**ASSOCIATION DES PORTS DE PLAISANCE
DE BRETAGNE**

CAPITAINEURIE DU KERNÉVEL - BP 60
56260 LARMOR-PLAGE
+33 (0)2 97 65 47 45
contact@portsdebretagne.fr
www.portsdebretagne.fr