

L'avenir économique du Nautisme de la Caraïbe



Mémoire réalisé par :

Hervé Caumont

pour l'obtention du :

DESS Commerce International

Année universitaire 2004 - 2005

Avant-propos

Le sujet de ce mémoire répond à une forte motivation personnelle : ma passion pour le nautisme dans la Caraïbe m'a permis de capitaliser un savoir, que je veux exploiter, avec l'objectif à court terme (fin octobre 2005) de créer ma société dans ce secteur, ou de m'associer à un acteur déjà bien présent.

Partant du constat que le nautisme mondial est en constante croissance, il devrait offrir de belles opportunités économiques. De plus, la France est un leader mondial du secteur, notamment grâce à Bénéteau.

Conjointement, les Antilles sont un des plus beaux "terrain de jeu" du monde pour la plaisance pour des raisons climatiques (Alizés ...), géopolitiques (stabilité ...) et culturelles (richesse de la variété).

Outre ces fondamentaux, on observe que le nautisme caribéen n'est plus simplement un "tourisme nautique" car le marché local aussi, se développe bien, par une population caribéenne qui pratique de plus en plus les sports nautiques.

Le but de ce Mémoire est donc de valider (ou invalider) ces idées positives, et surtout de les quantifier et qualifier rationnellement.

Avant de poursuivre, je tiens à remercier M. Charbel Macdissi, Directeur du DESS de commerce international et M. Joël Raboteur, Directeur de recherche de ce mémoire, ainsi que tous les enseignants et personnels de ce DESS.

Je remercie également, M. Philippe Sabas, concessionnaire Bénéteau, M. Jean-Paul Bahuaud, courtier nautique, M. Stéphane Legendre, président de la TransCaraïbes pour les entretiens qu'ils ont pu m'accorder, ainsi que tous les intervenants du nautisme caribéen ayant bien voulu répondre à mes questions.

AVERTISSEMENT AU LECTEUR

*L'Université n'entend ni approuver ni désapprouver les opinions émises dans ce document.
Elles doivent être considérées comme propres à leur auteur.*

Problématique

Les principales questions auxquelles nous allons essayer de répondre sont :

- Quel est l'état du Marché Mondial, puis Français (statistiques, analyse des 4 sociétés de nautisme pur, cotées à la bourse de Paris ...), et surtout Caribéen ?
- Peut-on déduire ce que sera le futur en terme d'évolution quantitative et qualitative grâce à une analyse objective du passé et du présent ?
- Quel est le rôle, dans le temps, de la Défisicalisation dans les DFA¹ ?
- Quel est le rôle, à priori important, des NTIC² et surtout d'Internet (toutes les sociétés nautiques auraient au moins un site web, même en Guadeloupe)
- Quelle région dans la Caraïbe va profiter le plus du nautisme ? (analyse des 4 hubs nautiques que sont Puerto Rico et les Iles Vierges, Saint Martin, Le Marin et Trinidad)
- Quelles sont les performances des différents sous-secteurs : location, vente, gestion, réparation, construction, infrastructures (marina, chantiers, ports à sec ...), magasins, services ... ?
- Quel est le secteur le plus dynamique entre la petite, moyenne et la grande plaisance ?
- Quel avenir pour les services (courtage, rallyes, experts, assurances, livres, ...) ?

¹ Départements Français d'Amérique

² Nouvelles Technologies de l'Information et de Communication

Table des matières

Introduction	5
a. L'industrie nautique dans le monde	6
b. Le nautisme en France	10
Partie A : Le nautisme dans la Caraïbe.....	16
1. Analyse du nautisme caribéen des années 70 à nos jours.....	17
a. Le groupe Bénéteau	18
b. Les sociétés de location	21
2. Les spécificités de la Guadeloupe	26
a. Les infrastructures.....	27
b. La route du Rhum	34
Partie B : Les perspectives du nautisme caribéen.....	38
1. Avenir par zones géographiques et sous-secteurs	40
a. La grande plaisance	43
b. La plaisance	47
c. Les loisirs nautiques	53
2. Evolutions des services de courtage	58
a. YachtWorld.com.....	59
b. Ybac.org	62
Conclusion.....	65
Bibliographie	68
Glossaire	71
Annexes	72
a. Statistiques 2004 du Ministère de la mer.....	73
b. Statistiques 2005 de la Fédération Française de Voile	78
c. Statistiques 2003 de l'Institut Français de la Mer.....	80

Introduction

La définition³ commune de nautisme est : "Terme désignant les sports nautiques". Celle de nautique est "Qui appartient à la navigation, aux sports que l'on pratique sur l'eau".

Economiquement, on utilise souvent le terme "tourisme nautique".

Dans ce mémoire, nous nous intéresserons aux contours du nautisme tels que ceux définis par la FIN, "Fédération des Industries Nautiques" :

de la plaisance à la grande plaisance, de la pratique sportive pure à certaines formes de tourisimes nautiques.

Sont exclus de cette étude, les paquebots de croisières car cette économie est plus proche de l'hôtellerie que de la pratique sportive et de la navigation active. Que ce soit le secteur économique (investissement d'un paquebot, frais de personnel ...) ou les motivations de la clientèle (confort, sécurité, passivité ...), les croisiéristes ne font pas parti de ce "nautisme".

Le transport maritime (cargo, porte-containers, pétroliers ...), la pêche professionnelle (chalutiers, marins-pêcheurs ...) ne feront pas, non plus, parti de ce sujet.

On distingue généralement ainsi, les secteurs nautique et maritime⁴ :

- Secteur nautique (sujet traité) : L'ensemble des activités économiques qui ont comme demande finale des activités d'**agrément** en rapport avec la mer.
- Secteur maritime (sujet non traité) : L'ensemble des activités en rapport avec la mer qui n'ont pas un objectif d'agrément.

Ce mémoire ayant un objectif économique, nous utiliseront le terme nautisme comme synonyme de l'industrie nautique, sachant que ce terme regroupe l'industrie dure et surtout les services.

³ Source : MediaDico.

⁴ Source : l'étude de marché "Le secteur nautique/martime et son potentiel" de l'IMFOF, cité en bibliographie.

a. L'industrie nautique dans le monde

Même si, en 2003, sa croissance ne dépassa pas 3 %, le marché mondial de la plaisance bateaux à moteur et à voile réunis se porte bien. De 1997 à 2002, il a augmenté de 41 %, soit 7,1 % de croissance annuelle (chiffre d'affaires total passé de 6.17 milliards d'euros à 8.71 milliards d'euros).

Sur ce marché, la progression de la place occupée par la France est spectaculaire. Alors qu'elle ne représentait que 3,7% du total mondial en 1997, la production française approchait à 9,8% en 2002, avec un taux de croissance annuel moyen sur la période de 21,2%.

Le marché de la voile seul se porte encore mieux. De 1997 à 2002, sa croissance annuelle moyenne atteint 12 %. Sur la période, le chiffre d'affaires de la production mondiale de voiliers est passé de 750 millions d'euros à 1,32 milliard d'euros. Malgré cette progression significative, la production de voiliers reste loin derrière celle des bateaux à moteur, qui, même si elle affiche une croissance plus faible (+ 6,4 %), est néanmoins largement dominante avec ses 7.39 milliards d'euros en 2002.

Toutefois, ces chiffres repris par la presse française (de La Tribune à l'Humanité) sont très restrictifs. A la vue de ceux calculés par d'autres organismes, et en corrélation avec les autres données quantitatives (nombre de bateaux, budget d'entretien moyen ...), les données de l'ICOMIA⁵ publiée pour 2003 paraissent plus réalistes. Ces chiffres sont les suivants, pour l'industrie nautique, services compris, pour le monde entier :

- **800 000 emplois**
- **40 Milliards USD par an de CA**
- **36 000 entreprises** dont 31 000 de moins de 500000\$ de CA⁶ annuel (PME)

Dont 25 Milliards pour l'industrie dure (construction) réalisés par 5000 sociétés.

⁵ International Council Of Marine Industry Associations

⁶ Chiffre d'Affaires

Pour avoir une idée de l'importance de ce secteur et de sa répartition géographique, regardons le nombre de navires de plaisance immatriculés dans le monde⁷ :

Grandes flottes de plaisance (1989) :

USA	15 203 000,	
Suède	1 234 500,	
Canada	1 148 000,	
France	880 135	(au 31-8-97 hors Dom-Tom),
All. féd.	858 363,	
Norvège	800 000,	
Finlande	626 500,	
Italie	574 350	(en 88),
G.-B.	567 200,	
P.-Bas	410 352,	
Japon	212 115	(en 87),
Suisse	109 589.	

On constate que les USA sont, de loin, le pays où la plaisance est la plus développée, avec plus de la moitié du nombre de bateaux du monde (total de ce tableau = 22 624 104 bateaux).

On remarquera que les 3 pays en tête (USA, Canada et Suède) bénéficient d'une réelle prise au sérieux de la plaisance par leur gouvernement respectif. Prise de conscience que les 3 pays suivants (France, Allemagne et Norvège) sont en train de réaliser.

⁷ Ces chiffres sont ceux repris par le Quid 2000

Au Québec, province du Canada, où la plaisance fait l'objet d'une attention réelle, de nombreuses études ont mis en évidence l'importante économique de ce secteur.

Dans le rapport du groupe DBSF⁸, les auteurs rappellent que le chiffre d'affaires global de l'industrie du nautisme au Québec atteint 1,1 milliards de dollars et qu'il totalise 3 milliards de dollars en Ontario.

Cette étude dénombre 15 000 places à quai au Québec et près de 65 000 en Ontario. Elle met en évidence certains aspects de la plaisance que l'on retrouvera partout ailleurs dans le Monde, et bien sûr dans les Caraïbes⁹ :

- Les plaisanciers se composent avant tout de baby-boomers, de pré-retraités et de retraités dans tous les marchés. Ceux-ci disposent de revenus supérieurs à l'ensemble des ménages. Plus, on avance en âge, plus le nombre de sorties nautiques¹⁰ s'accroît.
- Les tendances globales de la demande appuient une croissance du tourisme nautique : vieillissement de la population, retraite des baby-boomers, recherche de nouvelles expériences et modes de vie. Ce secteur est en concurrence directe avec d'autres biens récréatifs comme les caravanes de luxe, les résidences secondaires, etc.
- Les dépenses lors de voyages nautiques sont très élevées tant chez les plaisanciers québécois (259 \$ par jour) que les clientèles en provenance de l'extérieur (Ontariens 295 \$, Américains 380 \$ par jour).
- L'essor du segment des «MegaYachts» dans le monde offre des opportunités intéressantes où *le Québec* pourrait se positionner comme destination de calibre international.
- **Intégrer le spectacle nautique comme élément stratégique d'achalandage des clientèles terrestres** et miser sur les événements comme facteur attractif des plaisanciers. Le tourisme nautique doit s'insérer plus étroitement dans la trame événementielle qui distingue cette région sur le plan touristique. De plus, l'organisation d'événements nautiques ajoute au rayonnement global et génère de l'achalandage chez les plaisanciers et surtout les clientèles terrestres.¹¹
- Accroître la qualité des structures d'accueil et augmenter la capacité en termes de places à quais dans le réseau nautique.

⁸ Document cité en bibliographie

⁹ Pour avoir lu de nombreuses études et articles de différents pays, on peut facilement remplacer le mot "Québec" par le pays étudié. Pour exemple, la phrase sur les MegaYachts peut être déclinée à l'identique pour beaucoup de pays, et plus particulièrement pour quasiment toutes les îles des Caraïbes.

¹⁰ 21 sorties en moyenne au cours d'une saison.

¹¹ En effet, la présence de bateaux attire énormément les clientèles terrestres. Le volume peut varier entre 10 personnes par bateau (écluses de Parcs Canada) à 50 personnes par bateau (venue de grands bateaux, événements nautiques). La présence de grands voiliers dans un milieu bien intégré et convivial pour les clientèles terrestres permet de générer des milliers de visiteurs sur les rives.

En dehors de cette liste des 12 plus grandes flottes mondiales de bateaux de plaisance enregistrés, beaucoup de pays prennent actuellement conscience du développement spontané (et non maîtrisé) de leur plaisance.

Dans son rapport "Nautisme et plaisance au Portugal"¹², la mission économique de l'ambassade de France au Portugal fait un inventaire de la plaisance dans ce pays qui souhaiterait que ses activités maritimes (y compris le trafic marchandise et la pêche/pisciculture) contribuent à hauteur de 15% au PIB¹³ à l'horizon 2010.

Le Portugal compte 29 ports de plaisance continentaux et 9 ports insulaires, soit un total d'environ 7 000 anneaux. Chiffres comparables aux infrastructures des petites Antilles.

Quelques définitions et ordre de prix

Bateaux à moteur non habitables. Dinghy (canot pour moteur hors-bord, jusqu'à 6,50m environ) : 10000 € (sans moteur). Runabout (canot à moteur Z drive ou en ligne, jusqu'à 9 m environ, 230 à 3 000 kg) : 30 000 € (avec moteur).

Bateaux à moteur habitables. Day cruiser (5 à 11 m environ, 300 à 5 000 kg) : 10 000 à 30 000 € avec moteur. Cabin cruiser (moteur à transmission en Z - Z drive - ou en ligne droite - moteur in board à essence ou diesel, 5 à 9 m, 500 à 2 400 kg) : 10 000 à 60 000 €. Habitabilité réelle à partir de 7 à 8 m. Vedettes et **Yachts** (à partir de 10 m et de 4 000 kg) : de 100 000 à 1 000 000 d'€ et plus.

Yachts les plus chers du monde (2000) :

nom,	propriétaire	(longueur en m),	prix (en millions d'€).
Abdul Aziz :	Fahd d'Arabie	(159 m)	60/70.
Atlantis :	Stavros Niarchos	(113 m)	20/30.
Nabila :	Donald Trump	(87 m)	15/30.
Britannia ¹⁴ :	Amirauté britannique	(125m)	10/20.
My Gaël III :	Gérald Ronson	(67 m)	10.
New Horizon L :	prince Léon de Lignac	(59 m)	10.

Seulement cinq ans plus tard, en 2005, certains MegaYachts coûtent plus cher qu'un paquebot¹⁵, comme le M 147 (147 mètres) à 380 millions d'euros.

¹² Document du MINEFI - DREE (MINistère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie - Direction des Relations Économiques Extérieures), du 15 novembre 2004. Source : <http://www.dree.org/portugal>

¹³ Produit Intérieur Brut.

¹⁴ Amirauté britannique (famille royale) lancé en 1953, désarmé fin 1994 (125m, 5 769t, équipage de 31 officiers et 256 hommes).

¹⁵ Source : Hermidas Atabeyki, dans un article de Caribbean Yachting and Fishing sur les Megayachts, cité en bibliographie.

b. Le nautisme en France

Le nombre de plaisanciers atteint aujourd'hui les 4 millions et les immatriculations de navires augmentent d'environ 20.000 unités par an.

L'enjeu économique de la filière nautique est loin d'être négligeable : la France est le premier constructeur de navires de plaisance en Europe et le second au niveau mondial. Elle occupe le premier rang pour les voiliers et les pneumatiques. La moitié de la production est exportée. **La filière nautique emploie entre 40.000 et 50.000 personnes** selon les sources. ¹⁶

Près de 470 installations portuaires sont destinées à l'accueil des navires de plaisance et offre plus de 165 000 places auxquelles il convient d'ajouter les mouillages individuels et collectifs le long du littoral (environ 60 000) .

Le manque de place en France est estimé à 55000 selon la fédération des industries nautiques. A ce jour, 207 projets, représentant 35000 places sont prêts à démarrer. Seule une volonté politique claire accélèrera le règlement de ce problème. Ces projets étant porteurs d'emplois et de développement du tourisme nautique et terrien.

Le secteur économique de la plaisance se caractérise par son dynamisme (croissance de plus de 10% par an actuellement) et par l'extrême diversité des produits proposés : voiliers et navires à moteur de tailles et caractéristiques très différentes, mais également voile légère ou sportive, ensemble des services (équipementiers, loueurs, ports de plaisance), sans omettre toutes les innovations ainsi que le développement de nouvelles formes de loisirs. La navigation de plaisance en mer représente une flotte d'environ 789 000 unités (hors Dom-Tom) :

- ✓ 70% sont des navires à moteur,
- ✓ 75 % sont des navires d'une taille inférieure à 6 mètres.

Statistiques Icomia :

France (2003)	Voiliers	Inboard	Hors-Bord	Dinghies	Total
Flotte existante	174,949	145,439	223,379	206,656	750,423
Production 03	7,833	2,180	20,130	7,036	37,179

¹⁶ 45.968 en 2003 selon l'Icomia.

Détails des importations/exportations Françaises Nautiques en 2003

TYPE	Import (nbr)	Export (nbr)	Import (M EUR)	Export (M EUR)	Prix Moyen Unitaire Importé	Prix Moyen à l'export.
Voiliers	499	4376	78.7	407.6	157715	93144
Inboard	6757	985	342.4	131.0	50673	132994
Hors-Bord	4330	2167	22.9	11.4	5289	5261
Dinghies	2433	4878	13.9	27.8	5713	5699
Planche à Voile	12000	6000	11	5.5	916	916
PWC	3707	0	27.2	0	7337	-
mHB < 30kW	20212	0	24.8	0	1227	-
mHB > 40 cv	10890	0	102	0	9366	-
mIB < 150 kW	7229	361	45.5	2.3	6294	6371
mIB > 200 hp	1968	20	20	0.2	10163	10000
TOTAL			688.4	585.8		

PWC : Personal Water Craft (Jet Ski)

mHB = moteur Hors-Bord (30 kW = 40 hp = 40 cv)

mIB = moteur In-Bord (150 kW = 200 hp)

J'ai calculé les prix moyens pour contrôler ces chiffres et donner plus de précisions sur les prix unitaires.

Cependant, les différences de prix entre les voiliers importés (157 Ke) et ceux exportés (env. 93 Ke) peuvent s'expliquer par les prix des produits de Bénéteau et Dufour qui sont relativement bas (production de masse), alors que les prix des voiliers importés sont élevés, étant des produits haut de gamme répondant aux exigences d'une clientèle désirant plus que les produits standards nationaux (Swan, HR, Najad ... surtout des marques scandinaves de haute qualité). On notera aussi que ces prix moyens correspondent à une unité d'environ 11 mètres.

Pour la différence sur les prix des bateaux à moteur inboard, qui est l'inverse de celle des voiliers, elle ne peut s'expliquer que par une différence de la taille des produits. Nous importons des bateaux à moteur de taille moyenne (51 Ke est le prix approximatif d'une unité de 8 mètres) alors que nous exportons des bateaux à moteur de taille plus élevée (133 Ke est le prix d'une unité de 10 mètres). L'effet de la société Guy Couach va aussi dans ce sens (haut de gamme).

Malgré le dynamisme de la voile française (excédentaire de 328.9 millions d'euros), l'industrie nautique française est globalement déficitaire (de 102.6 millions d'euros), du fait du sous-secteur moteurs (essentiellement japonais et américain).

Répartition géographique du nautisme en France

Flotte française (métropole + Dom-Tom) situation au 31-8-1998. 942 216 navires immatriculés dont 664 985 à moteur, 256 950 voiliers, 20 281 autres dont embarcations locales. Outre-mer 8 240. 670 444 navires d'au plus 2 tonneaux et 271 772 de plus de 2 tonneaux¹⁷.

Répartition géographique (au 31-8-1998) : Marseille 373 892, Rennes 182 520, Le Havre 134 057, Bordeaux 121 533, Nantes 86 728. Environ 60 000 bateaux non immatriculés, ou aux formalités non remplies (dont 1 400 petites embarcations), ou à moyen de propulsion indéterminé naviguent sur les voies intérieures. Immatriculations annuelles : 1980 : 34 302. 85 : 21 337. 90 : 21 700. Du 1-9-97 au 31-8-98 : 18 595, dont Marseille 7 736, Rennes 3 817, Le Havre 2 674, Bordeaux 2 665, Nantes 1 703, Dom 924 (dont Guadeloupe 440, Martinique 250, La Réunion 107, St-Pierre-et-Miquelon 78, Guyane 49), Tom 1 020 (dont Nlle-Cal. 783, Polynésie fr. 237). Principaux quartiers d'immatriculation pour l'ensemble de la flotte (navires immatriculés au 31-8-1998) : Toulon 102 272, Nice 70 113, Sète 60 533, Marseille 59 818, Arcachon 35 043, Port-Vendres 33 326, St-Malo 32 060, Rouen 31 505, St-Nazaire 31 040, Caen 30 053.

Industrie nautique française. Chiffre d'affaires de la production (en 1998) : environ 4 milliards de F (dont, en 1997, **voiliers habitables 69%**, bateaux à moteur 16%, pneumatiques 11%, voile légère 2%, bateaux fluviaux 1%, autres 1%).

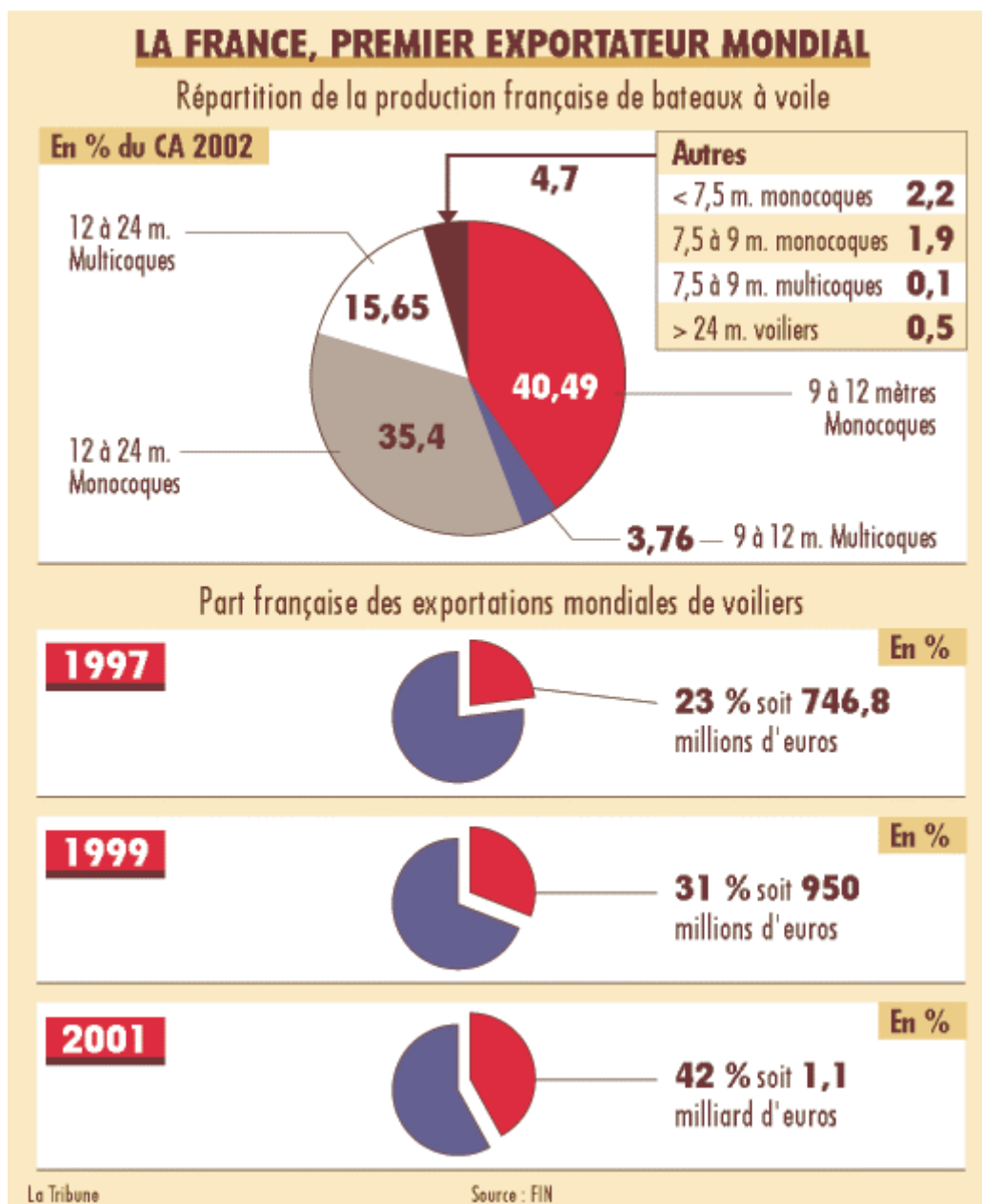
Sports nautiques (en 1994). 1 000 clubs affiliés à 12 fédérations.

Répartition géographique des ventes de bateaux (1997) : métropole 46%, UE 25%, hors UE 17%, **Dom-Tom 12%**.

On notera une présence significative des Dom-Tom, notamment ce dernier chiffre de 12% des ventes de bateaux réalisés en outre-mer.

¹⁷ Unité de volume servant à évaluer le jaugeage d'un navire et valant 2,83 mètres cubes.

Comme le montrent les graphes suivants, la France est un Leader dans la Plaisance Mondiale.



Sociétés du secteur économique nautique (ou concernées) cotées à la bourse de Paris¹⁸

Société	Capitalisation boursière (fin 2004)	PER ¹⁹ 04
<i>AIGLE</i>	79 494 k€	9.39
BENETEAU	1 098 055 k€	18.31
<i>BIC²⁰</i>	1 964 361 k€	16.17
GUY COUACH	52 500 k€	17.50
RODRIGUEZ GROUP	484 875 k€	17.01

Actualité au 05 mai 2005 : Introduction de **Poncin Yachts**

Poncin Yachts construit et commercialise trois gammes de voiliers différentes et complémentaires pour proposer sur le marché du bateau de plaisance une offre ciblée dans les secteurs les plus porteurs :

- Les catamarans Catana, véritables références des navigateurs aux longs cours qui privilégient confort et sécurité.
- Les voiliers Harmony qui offrent, à un prix attractif, une qualité de fabrication et une liste d'équipements de série encore inégalée.
- Les bateaux Diva, construits à l'unité et sur mesure selon des procédés réservés jusqu'alors à la compétition.

"Construite avec l'aide de spécialistes des technologies de pointe selon des procédés de fabrication encore jamais rencontrés dans le monde du nautisme, la toute nouvelle gamme Poncin Yachts est la première marque de voiliers à offrir autant d'équipements de série à un tel rapport qualité / prix."

Poncin Yachts dispose de deux sites de production, l'un à Canet-en-Roussillon (Pyrénées Orientales) et l'autre à Marans (Charente-Maritime). Poncin Yachts détient également la concession d'un port de 400 places à flot et environ 500 places de stockage à terre situé sur la côte d'azur (Port Pin Rolland, à Saint-Mandrier dans le Var).

Chiffres clés donnés lors de l'introduction de Poncin Yachts sur le compartiment C :

En M€	31/08/2005	31/08/2006	31/08/2007
Chiffre d'affaires	33,60	70,80	99,70
Résultat d'exploitation	0,67	9,15	16,30
Résultat net	1,89	6,00	10,90
PER	-	18,00	10,00

On notera que ces chiffres sont des anticipations, et que toutes les "critiques" des analystes financiers ont été synergiques à Poncin Yachts.

¹⁸ Source : Boursorama.

¹⁹ Price Earning Ratio

²⁰ Le solde du CA (3%) correspond à l'activité articles de sport (planches à voile, surfs, etc.).

Poncin Yachts est donc le quatrième acteur français à représenter la filière nautique française en bourse de Paris en rejoignant le groupe Bénéteau, Guy Couach et Rodriguez Group. Poncin Yachts est spécialisé dans les voiliers et se concentre sur le marché des unités de 9 à 15 mètres qui représentent le cœur de marché de la plaisance. Le groupe fabrique plusieurs gammes de bateaux, sous trois marques différentes et sur deux sites de production, l'un à Canet-en-Roussillon (Pyrénées Orientales) et l'autre à Marans (Charente-Maritime). Les trois marques de Poncin Yachts sont Catana (catamarans haut de gamme), Diva et Harmony. Catana a été racheté en 2003 par Poncin Yachts à la barre du Tribunal de Commerce de Perpignan.

La société compte révolutionner l'industrie nautique avec sa gamme Harmony, vendue à des prix de 10 à 20% moins chers que la concurrence (Bénéteau notamment) grâce à des procédés de fabrication moins coûteux. Le patron de Poncin Yachts, Olivier Poncin, a en effet imaginé une usine inspirée de l'industrie automobile, permettant d'abaisser les coûts de production des navires. Horaires 3/8, standardisation des intérieurs, recours à plus de sous-traitance, procédé nouveau de moulage de la coque (d'une seule pièce), sont autant d'atouts présentés par Poncin Yachts. Olivier s'est d'ailleurs entouré d'une équipe dirigeante expérimentée, à la fois dans le secteur industriel et dans le nautisme.

Business plan rapide. Sur l'exercice en cours qui se clôture fin août, les ventes sont budgétées à 33,65 ME (+50%) pour un résultat net de 1,89 ME. 95% des ventes de l'exercice en cours sont déjà en carnet de commandes, dont la pré-série de 50 voiliers Harmony qui seront mis à l'eau ce mois de mai. Devant le succès de cette gamme présentée pour la première fois au dernier salon nautique de Paris, Poncin table sur un chiffre d'affaires de 70,8 ME sur l'exercice 2005-2006 pour plus de 400 ventes de bateaux, avec un résultat net de 6 ME et un résultat d'exploitation de 9,15 ME qui dégagerait une marge de 12,9%. **Poncin Yachts envisage de produire 1.000 bateaux à l'horizon 2009** dont environ 90% seront de marque Harmony, sachant que l'usine de Marans devrait atteindre son rythme de croisière à partir de 2006.

L'introduction de Poncin Yachts sur l'Eurolist d'Euronext Paris est réalisée sur le compartiment C. La valorisation est comprise entre 91 et 121 Millions d'Euros après augmentation de capital dans la fourchette de prix proposée qui s'étage de 9,8 à 13,1 Euros par action. Le capital restera contrôlé par la famille Poncin après l'augmentation de capital. Le versement de dividendes n'est pas envisagé avant 2 à 3 ans. Le niveau de valorisation semble élevé alors que le groupe doit encore faire ses preuves, la série finale de la gamme Harmony n'ayant même pas encore commencée à être produite dans la nouvelle usine de Marans. Il conviendrait donc de valoriser prudemment Poncin par rapport à un comparable comme Bénéteau qui a fait ses preuves depuis de longues années. Or, à plus de 100 ME, Poncin se traite avec un PER 2006 de 18 contre 14 pour Bénéteau (et encore moins pour Rodriguez). Rapporté aux ventes, Poncin se paye 1,5 fois le CA anticipé en 2006 contre 1,2 fois pour Bénéteau.

En résumé, Poncin est capitalisé à 100 ME pour un CA réalisé (2004) de 22 ME, soit une valeur payée plus de 4 fois son CA et Bénéteau est capitalisé à 1100 ME pour un CA réalisé (en 2004) de 715 ME, soit une valeur payée moins de 2 fois son CA. Malgré tout, le cours de l'action Poncin montre un réel **optimisme des investisseurs vis à vis du secteur nautique.**

Partie A : Le nautisme dans la Caraïbe

Après cette présentation générale du nautisme et avant d'entrer dans des analyses détaillées, je souhaite introduire ce chapitre par une petite parenthèse historique et philologique.

Il y a quelques 2400 ans, Socrate a écrit « Il y a les vivants, les morts, et ceux qui vont sur la mer ». Cette phrase reprise dans de nombreux livres²¹, a été attribuée à diverses personnes, de Eric Tabarly à Aristote, en passant par Victor Hugo. Socrate, Platon et Aristote avaient de commun de vivre à la même époque et de voyager beaucoup, en plus d'être des philosophes ayant marqué l'histoire de l'Humanité.

La question à l'origine de cette réflexion est : quel est le point commun entre le nautisme et l'aéronautisme ? La réponse étymologique évidente est : le mot "nautisme".

En effet, le mot nautisme proviendrait du Grec ancien (époque de Socrate) "Nautos" qui signifie "Voyageur". Voilà une explication qui permettrait de penser que le nautisme est à l'origine de l'aéronautisme et donc aussi du tourisme actuel.

Pour conclure cette parenthèse philologique, on remarquera aussi que de très récents mots comme "internaute" proviennent de la même origine (naute, nautos, nautisme) et du même concept philosophique du **voyage**.

Historiquement, et avant la naissance de l'aéronautisme, Christophe Colomb découvrait les Caraïbes, grâce au nautisme. On remarquera que la plupart des îles des caraïbes ont été nommées par ce voyageur nautique²². Malheureusement, ce noble moyen de transport a aussi été utilisé par les négriers, et la culture locale antillaise a, de ce fait, souvent associé les grands voiliers de cette époque (du 15ème au 19ème siècle) à l'image du transport des esclaves venus d'Afrique²³.

Alors que la culture européenne associait ce nautisme caribéen à l'image des audacieux pirates²⁴ et autres chevaleresques aventuriers, la culture Créole tournait le dos à son passé parfois dramatique, et donc à la mer. Toutefois, on notera que le Créole a réussi à garder un certain nombre de mots liés au nautisme :

Kannòt, baj, bopré, bòt, boulin, dékanté, grabyo, kaleng et autres dékaplé (décapeler), ékout (écoute), été (étai), fok (foc) sont la preuve que le nautisme fait aussi partie de la langue Créole et donc de la culture Créole²⁵. Et à l'image des grandes manifestations de courses de Yoles²⁶ en Martinique, le nautisme caribéen devient de plus en plus cosmopolite.

²¹ Dont "Triptyque Tropical", cité dans la Bibliographie.

²² Exemple de St Martin : le 11 novembre 1493 - Christophe Colomb découvre l'île le jour de la Saint-Martin.

²³ N'oublions pas non plus le délicat sujet des Indiens-Caraïbes (Arawaks), véritables originaires de la Caraïbe, dont la culture (et quasiment toute sa population) n'a pas survécu à cette période mouvementée des Antilles.

²⁴ Comme le film "Les Pirates des Caraïbes" dont une suite est actuellement tournée à St Vincent.

²⁵ Source : le Dictionnaire pratique du Créole de Guadeloupe, par Henry Tourneux et Maurice Barbotin, aux éditions "Karthala - ACCT".

²⁶ Cf. article sur le 20ème tour de la Martinique, Caribbean Yachting & Fishing numéro 45, pages 39 à 43.

1. Analyse du nautisme caribéen des années 70 à nos jours

L'image "carte postale" souvent utilisée pour représenter le nautisme caribéen est communément de ce type²⁷ :



Le voilier est seul dans un mouillage calme, d'une île sauvage, avec des plages de sable blanc et des cocotiers, une mer turquoise et un ciel très bleu, et quelques petits nuages blancs d'alizé.

Même si tout cela existe bien et correspond à une réalité, il existe bien d'autres visions tout aussi réalistes de ce nautisme caribéen. Avec un angle économique de ce sujet, et afin de visualiser le produit "sorti d'usine", voici la photographie d'un modèle actuel de voilier²⁸ :



²⁷ Photographie issue du livre "Triptyque Tropical", cité en bibliographie. L'île est "Sandy Island" aux Grenadines et le voilier est un Wauquiez de 10 mètres des années 80. Réalisée sans trucage.

²⁸ Ce Wauquiez de 12 mètres des années 2000 illustre l'évolution vers le haut de la plaisance, par un nombre d'unités produites bien plus important que par le passé (ici, le numéro 100 d'un modèle de moyenne série, vendu tout de même à plus de 200 000 € l'unité) et d'une taille plus importante que par le passé. L'impact réel sur l'emploi est visualisé par le personnel de la modeste usine Wauquiez.

a. Le groupe Bénéteau

Après avoir présenté la plaisance mondiale, puis Française, et avant d'aller plus en détail, nous ne pouvons poursuivre sans une étude de la société Bénéteau, dont les bateaux représentent la plus grande partie des voiliers de la caraïbe, notamment du fait des sociétés de location.

En effet, sous les marques Bénéteau (First, Océanis ...), Jeanneau, Wauquiez ou Lagoon²⁹, on retrouvera une grosse part du nautisme (flotte de propriétaires, concessionnaires...) mais surtout la majorité des bateaux utilisés par les grandes sociétés de location que sont Moorings et Sunsail.

Il faut savoir que les liens sont si forts entre Moorings ("numéro 1" mondial de la location de voiliers) et Bénéteau (numéro 1 mondial de la production de voiliers), que certains bateaux ont été redesignés par Bénéteau uniquement pour Moorings. Par exemple le Moorings 38 n'est autre qu'un First 38 dont Bénéteau a fait d'importantes adaptations à la navigation tropicale (plus de hublots ouvrables, mât plus court, tirant d'eau plus faible ...).

Bénéteau figure parmi les leaders mondiaux de la conception, de la production et de la commercialisation de bateaux de plaisance. Le groupe produit et commercialise également des véhicules sans permis et des maisons mobiles. Le CA par famille de produits se répartit comme suit :

- ✓ bateaux de plaisance (80%) : bateaux à moteur (78,6% du CA de la branche) et à voile (21,4%) commercialisés sous les marques Bénéteau et Jeanneau ;
- ✓ bateaux de grande plaisance et professionnels (8,6%) : marques Wauquiez, Lagoon, CNB, Voyager TM et Bénéteau Pêche ;
- ✓ véhicules sans permis (7,3%) : marque Microcar ;
- ✓ maisons mobiles (4,1%) : marque O'Hara.

La commercialisation des produits est assurée au travers d'un réseau de 300 concessionnaires dans le monde. 69% du CA est réalisé à l'international. L'effectif est de 4223 employés.

Bénéteau S.A. est coté au second marché de la bourse de Paris depuis mars 1984.

Son capital est détenu à :

- 56,64% par Béri 21, société holding dont Mme Annette Roux préside le conseil d'administration
- 36,43% par le public (situation au 31.08.03)
- 6,93% par l'autocontrôle (situation au 31.08.03)

- ❖ Nombre de titres : 17 429 440
- ❖ Capitalisation boursière : 1 098 055 Milliers EUR
- ❖ Secteur d'activité : Loisirs, équipements de loisirs
- ❖ Indice principal : Euronext 150
- ❖ Autres indices : SBF SM, SBF120

²⁹ dont Multicap, basé en Martinique, est devenu concurrent sur la Caraïbe

Avant de présenter les comptes de la société, précisons qu'elle est d'origine familiale (création en 1884 par Benjamin Bénéteau, architecte naval, pour construire des chalutiers à voile) et que c'est seulement en 2004, que Mme Annette Roux, descendante du fondateur de la société, a laissé la direction, sans népotisme, à Monsieur Bruno Cathelinais, cadre employé.

Compte de résultat					
milliers EUR	08/99	08/00	08/01	08/02	08/03
Chiffre d'affaires	342 564	446 380	570 564	620 352	637 056
Achats consommés	170 715	206 677	272 782	294 959	308 739
Frais de personnel	59 692	76 731	105 616	121 434	128 391
Résultat d'exploit.	55 073	78 105	91 277	98 600	85 103
Impôts	19 608	23 624	33 138	34 668	27 588
Résultat net	26 227	42 520	57 007	61 097	58 222
RN part du groupe	25 724	42 502	56 978	61 066	58 200

Bilan					
milliers EUR	08/99	08/00	08/01	08/02	08/03
Immobilisations	36 888	50 291	93 232	122 019	135 533
dont survalueur	-	-	-	381	353
Actif circulant	155 846	208 853	239 683	248 381	265 290
dont disponibilités	68 997	97 340	103 053	93 183	108 385
Total de bilan	192 735	259 144	332 916	370 400	400 823
Capitaux propres	76 821	107 050	141 459	179 705	213 630
Dettes financières	7 211	6 788	8 108	12 361	13 557
Autres passifs	108 702	145 305	183 349	178 334	173 636

Ratios financiers					
	08/99	08/00	08/01	08/02	08/03
RN/Capitaux propres	34,14	39,72	40,30	34,00	27,25
RN/CA	7,66	9,53	9,99	9,85	9,14
Frais de pers./CA	17,43	17,19	18,51	19,58	20,15
Effectif	2 017	2 738	3 449	4 002	4 223

On notera que le CA a doublé en 5 ans dans une constante progression.

La croissance de l'ordre de 10% à taux de change constant pour l'année 2005 constituera la douzième année consécutive de croissance de l'activité.

Bénéteau a par ailleurs internationalisé son outil de production avec une usine aux Etats-Unis et l'autre en Pologne, est numéro 1 pour les voiliers au Japon, et a mis en place un système pour cibler la Chine.

Le groupe Bénéteau a poursuivi son augmentation de parts de marché et donc conforté sa place de leader mondial de la voile, se rapprochant des 30% de parts de marché.

Belle progression de l'activité et perspectives favorables³⁰

2003-2004 : un chiffre d'affaires en hausse de 12,3 %

Le chiffre d'affaires consolidé du groupe Bénéteau au 31 août 2004 s'élève à 715,4 millions d'euros contre 637,1 millions d'euros l'année précédente, soit une hausse de 12,3 %. A taux de change constant la progression est de 13,7 %.

L'ensemble des activités du groupe contribue à cette croissance :

- L'activité voile bénéficie de la reprise progressive des marchés et s'inscrit en progression de 4,9 % (+ 7,1 % à taux de change constant).
- L'activité moteur continue à tirer parti de l'extension de l'offre du groupe et sa progression de 19 % est sensiblement supérieure aux 12,5 % initialement prévus.

Au total, le chiffre d'affaires de la plaisance (Bénéteau et Jeanneau) s'élève à 555,9 millions d'euros, en croissance de 8,9 %.

Le chiffre d'affaires des autres activités progresse de 26 %, à 159,5 millions d'euros. La Grande Plaisance et Microcar enregistrent chacune une croissance de leur chiffre d'affaires de 21,5 % et O'Hara, spécialisée dans l'hôtellerie de plein air, de 42,6%.

Ce chiffre d'affaires consolidé permet de confirmer l'objectif de résultat net annuel de 58,5 millions d'euros.

2004-2005 : une activité bien orientée

Les facteurs qui ont influencé favorablement l'activité du groupe en 2003-2004 devraient continuer d'exercer leur action en 2004-2005.

Les indications données par les premiers salons d'automne montrent que la reprise européenne se confirme, que l'activité aux Etats-Unis reste bien orientée et que les produits du groupe ont une bonne attractivité.

D'ores et déjà, le groupe anticipe pour 2004-2005 une croissance de l'activité et du résultat de l'ordre de 10 %.

Nous pouvons conclure ce chapitre sur les chantiers Bénéteau, sur une excellente appréciation des résultats passés, présents et même à venir. Avant de poursuivre, précisons qu'il existe quelques chantiers localisés en Caraïbes, comme la société Multicap Caraïbes, basée en Martinique et en Guadeloupe, qui produit quelques bateaux par an. Même si ce sont de très modestes chantiers, il faut savoir qu'un seul catamaran de day-charter³¹ de 15 mètres construit localement nécessite 10 000 heures de travail, soit 6 mois de travail pour 10 personnes.³²

³⁰ Communiqué d'information du groupe Bénéteau du 28 septembre 2004.

³¹ croisière nautique à la journée.

³² Source : le PDG de Multicap, dans un article de Caribbean Yachting and Fishing cité en bibliographie.

b. Les sociétés de location

Depuis plus de 30 ans, Moorings mérite bien sa réputation de n°1 du marché. Avec une flotte qui comprend plus de 770 monocoques et catamarans au départ de 26 bases réparties dans les Antilles, le Pacifique Sud, en Méditerranée, dans l'Océan Indien et en Amérique, Moorings propose aux navigateurs un large choix de croisières pour *"les plus belles vacances à la voile du monde"* .

Malgré sa filière de location de voiliers Footloose, Moorings n'a, en réalité, plus que la réputation d'être le n°1, car depuis le rapprochement entre Sunsail et Stardust, Moorings est le second, assez loin derrière le vrai n°1.

Stardust – Sunsail³³ est le vrai leader mondial de la location de voiliers. Leur flotte de 1200 voiliers est disponible à la location au départ de 39 bases réparties dans 23 pays ; elle se compose de monocoques et de catamarans de 32 à 72 pieds. Les voiliers proposés appartiennent directement à la société ou appartiennent à des propriétaires leur en ayant confié la gestion.

Leur programme d'accession à la propriété permet de bénéficier des avantages suivants:

- ✓ TVA : la plupart de leurs voiliers sont vendus Hors Taxes. Ceci permet, pour les voiliers sous pavillon français, de bénéficier des avantages du crédit-bail.
- ✓ les revenus sont garantis.
- ✓ une prise en charge totale des frais et soucis liés à la propriété d'un voilier (place de port, assurance, entretien).
- ✓ des contrats courts (3.5ans) ou longs (5.5ans).
- ✓ le choix et le bénéfice de l'utilisation de 35 bases.
- ✓ une utilisation propriétaire unique, avec la plus importante flotte mondiale, jusqu'à 13 semaines par an.
- ✓ le bénéfice de leurs hôtels clubs et de leurs bateaux fluviaux.

Ces sociétés se développent toujours fortement. Pour preuve, la commande faite en 2002 de Sunsail à Bénéteau de 180 bateaux pour plus de 13 millions de dollars³⁴. Du Sun Odyssey 35 (Jeanneau de 35 pieds) au CNB 77 destiné aux Caraïbes³⁵, sans oublier des Lagoon (catamarans), et bien sûr, des Bénéteau (monocoques).

³³ http://www.sunsail.com/yachtsales/ocean_faq.html

³⁴ Source IBI magazine (International Boat Industry), Ed Slack, 14 juin 2002.

³⁵ Sunsail's luxury Platinum Crewed Charter Fleet, offre de charter.

Nous ne détaillerons pas les différents procédés et montages de défiscalisation dans ce mémoire, car la défiscalisation à elle seule serait un sujet de mémoire, sachant en plus qu'elle n'est pas spécifique au nautisme. Mais en dehors des montages complexes, surfacturations, négociations, commissions aux intermédiaires financiers, revente à échéance, on peut résumer ainsi les cas les plus courants.

Historiquement, la loi Pons (1986) était la plus facilement applicable et à priori la plus efficace. L'investisseur pouvait déduire, sous certaines conditions, 100% de son investissement de ses revenus, qui si ils étaient imposés à 54%, permettait au propriétaire d'économiser ces 54% d'impôts en s'achetant un bateau exploité à la location aux Antilles françaises. Bref, l'économie d'impôt était supérieure à 50% du bien investi dans beaucoup de cas, ce qui permet de prendre une décision sans trop s'inquiéter des frais annexes.

Après cette période, la loi Paul, peu utilisée dans la plaisance, laissa la place en 2004 à la nouvelle loi Girardin qui propose de déduire de ses impôts à payer, 70% de l'investissement (là où la loi Pons avait un taux comparatif de 100%) , mais avec des conditions plus contraignantes, comme celle de reverser 60% de la défiscalisation à l'exploitant. Il ne reste donc plus que 28% (40% de 70%) d'avantage fiscal à l'investisseur contre 54% par le passé.

Toutefois, avec les revenus des locations, les grands groupes de sociétés de location proposent toujours de récupérer environ 50% du prix du bateau pendant les 5 ans où il est exploité, ce qui est une bonne affaire si on oublie qu'au bout de 5 ans, le bateau aura perdu de 30 à 40% de sa valeur neuve.

Pour les exploitants, censés bénéficier de cette nouvelle loi, qui arrivent ainsi à avoir en location des bateaux pendant 5 ans pour un loyer annuel de l'ordre de 12% du prix théorique, ils hésitent généralement à se réengager. Les risques d'immobilisations imprévues d'un bateau (avaries, pannes, cyclones, grèves, etc.) ajoutés aux frais connus d'entretien et de personnel (dont les charges sociales sont beaucoup plus élevées dans les DFA que dans les autres îles des caraïbes) font que la plupart des exploitants guadeloupéens sous la loi Pons ont stoppé cette activité. En Martinique, la rentabilité hors défiscalisation permet aux exploitants de poursuivre plus sereinement leur activité nautique.

En conclusion, on peut penser que la Défiscalisation n'a des effets que pendant sa durée. Preuve en est de la location de voiliers en Guadeloupe. Toutefois, le contre exemple du port du Marin laisse à penser que ses effets peuvent être aussi positifs à moyen terme (infrastructures). Comparativement aux autres îles de la Caraïbe, elle a eu surtout pour effet de compenser les charges plus importantes des pays à fort PIB que sont les DFA.

Les sociétés de location ont eu une grande importance dans le développement de la plaisance aux Antilles. Notamment au niveau des infrastructures, il est reconnu que le port du Marin, en Martinique, doit son développement aux sociétés de location. En effet, une flotte d'une centaine de bateau nécessite un nombre d'anneaux équivalent, du personnel qualifié pour l'entretien de ces bateaux, etc. Et la relative stabilité des flottes de bare-boats³⁶ assurent ainsi un bon amortissement des investissements des infrastructures.

Alors que le Marin héberge une vingtaine de sociétés de location et des centaines de bare-boats (surtout des voiliers d'environ 12 mètres), Pointe à Pitre a vu disparaître sa flotte de bateaux et même les 2 grands loueurs que sont Moorings et Sunsail ont déserté la Guadeloupe.

Les raisons sont multiples, mais les principales sont :

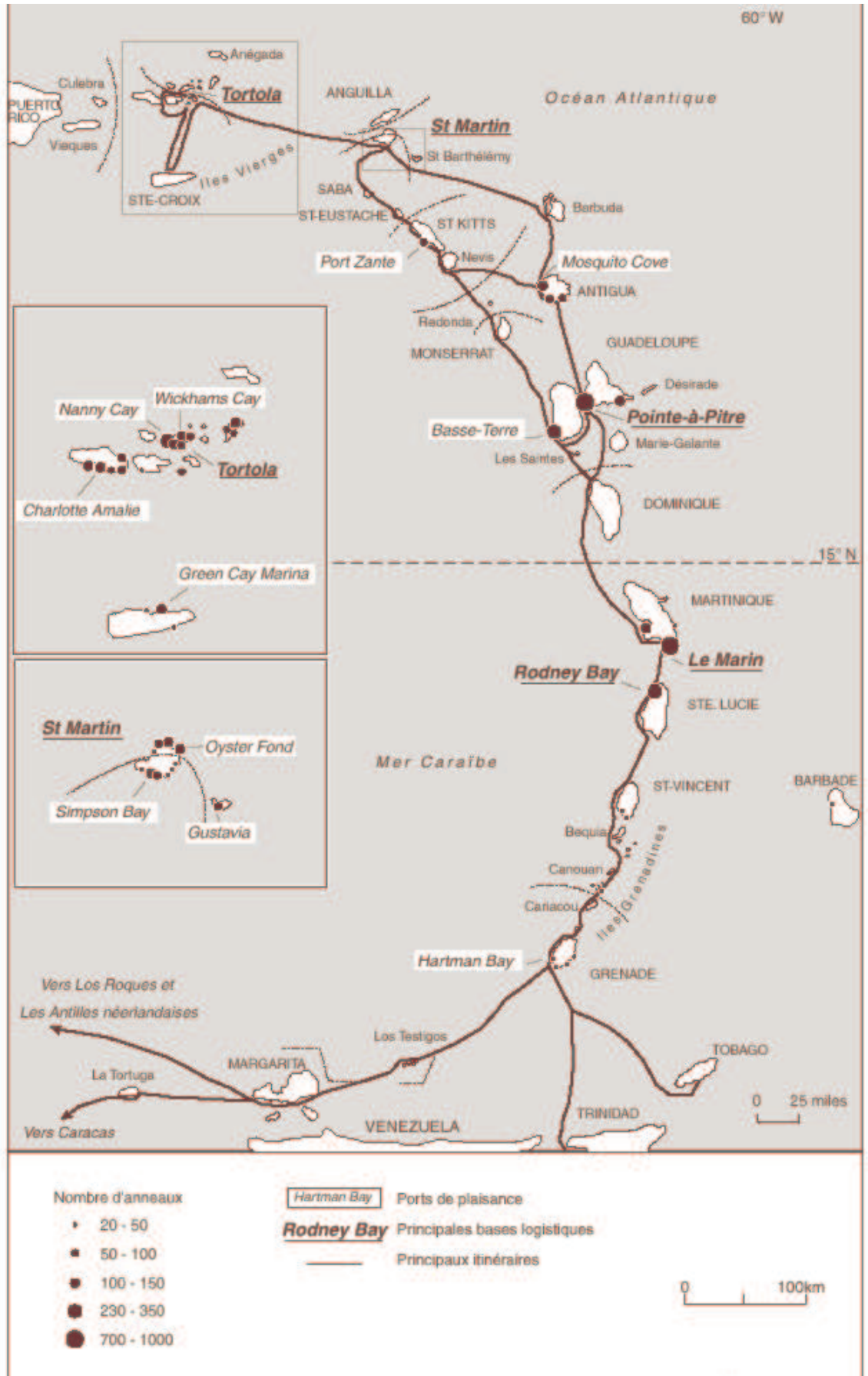
- Attraction des Grenadines³⁷ pour la base de départ du Marin.
- TVA réduite³⁸ au Marin du fait des navigations hors de la Communauté Européenne.
- Durée moyenne de location inférieure à 6 jours en Guadeloupe contre plus de 10 jours en Martinique.

³⁶ Bateau de location sans équipage.

³⁷ 60% des locations au départ du Marin vont aux Grenadines.

³⁸ Taux constaté de 0% en Martinique contre 7% en Guadeloupe, du fait des règles imposées aux exploitants.

Carte des Petites Antilles³⁹



³⁹ Source : Olivier Dehoome, UAG

Malgré la contre-performance de Pointe à Pitre qui a subit le départ de VPM⁴⁰, Moorings et Sunsail à la fin des défiscalisations de ses bateaux, la Marina de Bas du Fort tente de redresser sa situation. Toutefois, en plus des problèmes ci-dessus invoqués, la nouvelle procédure de défiscalisation ne fait pas l'unanimité. En effet, le fait que les dossiers soient acceptés ou non à Bercy (ministère des finances) au cas par cas pose la difficulté de l'incertitude. Dans le cas de règles précises et applicables systématiquement à tous, tout investisseur pourra savoir où il va. Par contre, dans le cas d'agrément individuels, on voit se développer une économie réservée aux milieux autorisés, avec des intermédiaires (fortement rémunérés) qui deviennent incontournables, et autres procédures apparaissant comme corporatistes.

Par exemple, un dossier de 7 voiliers de taille modeste et d'un prix compétitif⁴¹ qui répondait vraiment à une réalité économique d'exploitation de voiliers à la location dans l'archipel guadeloupéen s'est vu refusé son agrément de défiscalisation. Alors que ces bateaux ont été achetés sur place, sont entretenus sur place et naviguent surtout en Guadeloupe.

A l'inverse de ce dossier de moins d'un million d'euros pour une base nautique de 7 voiliers, cette année 2005 a vu arriver à la Marina 3 voiliers très haut de gamme, pour une valeur de 5,5 millions d'euros et qui naviguent donc très peu et rarement en Guadeloupe vu les tarifs pratiqués⁴² : Le tarif du Swan 56 commence à 9000 € la semaine en basse saison et celui du Swan 62 débute à 12 000 € la semaine ; Contre un tarif de l'ordre de 1200 € la semaine pour un des Sun Fast 37 ci-dessus cités.

Ces monocoques de propriétaires très aisés n'ont rien à voir avec les grands multicoques de 80 pieds exploités pour faire du day-charter. Car même si les prix de ces unités sont nettement supérieurs au million d'euros, les Paradoxes et autres Tip Top sont réellement utilisés pour faire du day-charter et ont de visibles retombées économiques sur le tourisme en Guadeloupe. Il n'est donc pas déraisonnable de se demander si ces 3 Swan (marque comparable à ce qu'est Ferrari aux automobiles) ne sont pas à la Marina principalement pour que leurs propriétaires bénéficient des avantages fiscaux. Car malgré le potentiel mondial de Nautor's Swan Charters qui compte 1000 adhérents au Club Swan et 1700 propriétaires de Swan de part le monde, ces bateaux ne sortent de la Marina de Bas du Fort que trop rarement.

Il est tout aussi logique que beaucoup de professionnels du nautisme en Guadeloupe pensent qu'il aurait été plus efficace de rédiger des règles de défiscalisation applicables à tous et systématiquement, comme c'est le cas pour l'immobilier⁴³.

⁴⁰ Filiale de Nouvelles Frontières, qui louait des bateaux de marque Dufour.

⁴¹ environ 140 000 € l'unité

⁴² <http://www.nautorswancharter.com/default.aspx?intObjectID=2206>

⁴³ ou même pour les voitures de type Pick-Up Américains ou Asiatiques à 29 900€ l'unité, et qui fleurissent en Guadeloupe grâce à un montage de défiscalisation à 60% pour les sociétés.

2. Les spécificités de la Guadeloupe

Nous allons nous intéresser de plus près au cas du nautisme en Guadeloupe. sachant que les 4 principaux hubs que sont Puerto Rico (et les îles vierges), St Martin (et St Maarten), Le Marin (la Martinique) et Trinidad (et Tobago) sont étudiés dans d'autres chapitres. De plus, St Martin, dont la partie Française est administrativement une commune de Guadeloupe, sera ici dissociée de la Guadeloupe. Alors que St Martin est dans ce mémoire, considérée comme une île, donc rattachée à sa partie hollandaise (St Maarten).

Outre ses infrastructures et sa Route du Rhum, sujets qui seront ci-après détaillés, la Guadeloupe présente de nombreuses spécificités nautiques. Malgré ses atouts, elle n'a pas su s'imposer parmi les principales bases nautiques caribéennes. Pire, alors qu'elle avait une avance, notamment vis à vis de la Martinique, notamment en matière d'infrastructure, elle se laisse dépasser par les autres îles, et régresse même sur certains domaines (bases de voiliers de location).

Sa position centrale dans l'arc antillais, ses liaisons aériennes avec l'Europe et l'Amérique du nord, son statut d'île française (fort PIB, culture attractive ...), sa notoriété nautique (route du rhum mondialement connue), ses infrastructures (marina, mais aussi Hôpital, routes ...) et son archipel proche (les Saintes, Marie-Galante, la Désirade ou Petite-Terre) aurait dû faire de cette île un véritable Leader nautique.

Malheureusement, nous verrons que ces atouts n'ont pas bien été exploités, et que ses faiblesses ont permis à la Martinique et même à St Martin de la devancer. Nous avons vu les 3 principales faiblesses vis à vis des sociétés de locations (Chapitre A.1.b), mais en dehors des problèmes de taxes, de nombreux autres problèmes freinent le nautisme en Guadeloupe.

Parmi les problèmes récurrents, citons celui de la pression des contrôles administratifs et douaniers. Même si la Douane locale justifie son travail des textes nationaux, on comprend facilement que les interventions parfois zélées dissuadent bien des plaisanciers, qui comme tout le monde, détestent perdre leur temps et voir leur bateau fouillé en parfaite violation de leur intimité.

De nombreuses actions faisant suite à des cas aggravés de ces interventions des Douanes ont été faites par les professionnels du nautisme en Guadeloupe, mais les considérations économiques, voire philosophiques sur les droits des plaisanciers sont balayés par la justification de la lutte contre les trafics de drogues et d'immigrés clandestins. Toutefois, des solutions existent, comme une sensibilisation au respect des plaisanciers⁴⁴.

D'une manière générale, on observe en Guadeloupe un manque de volonté et de considération du nautisme de la part des hommes politiques en poste, et à tous les niveaux, du maire qui tourne le dos à la mer, au haut fonctionnaire qui a bien d'autres priorités.

⁴⁴ Comme c'est le cas dans les îles de culture anglophone, où les contrôles des autorités, sont tout aussi poussés, mais réalisés dans un contexte de politesse volontairement exagérée, et avec le sourire.

a. Les infrastructures

Les marinas (port de plaisance) sont au nautisme ce que les aéroports sont à l'aéronautisme : l'infrastructure de base, nécessaire même si pas toujours suffisante à son développement.

Mais ce sont surtout des éléments indispensables au tourisme.

Les fonctions du port optimal⁴⁵ :

- ✓ places à flot
- ✓ places à terre
- ✓ services techniques
- ✓ services commerciaux
- ✓ services touristiques
- ✓ hébergement
- ✓ produits touristiques

En Guadeloupe, on compte 3 vraies marinas :

- Bas du Fort à Pointe à Pitre
800 Postes à quai répartis entre le bassin principal et le bassin du Lagon
+ Zone technique de moins de 100 places inadaptées au stationnement de longue durée.
- Rivière Sens à Basse Terre
350 Postes à quai sans zone technique
- Saint François
120 Postes à quai sans zone technique

Des débuts de ports de plaisance sont visibles à St Anne, à Marie-Galante, à la Désirade, mais ce ne sont que de simples aménagements autour d'un port de pêche ou de transport.

A titre de comparaison, la Martinique dispose aussi d'environ 1400 places avec services, chiffre comparable à celui de St Martin⁴⁶.

⁴⁵ Selon le rapport de Marie-Catherine MARTIN "Impact économique et touristique des loisirs nautiques en Provence Alpes Cotes d'Azur", Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie, 298 pages, 1997.

⁴⁶ Cf. le Recensement des Marinas de St Martin (infrastructures), dans le rapport Ybac cité en bibliographie.

Selon une étude réalisée par MICHEL P⁴⁷ sur l'étude d'impact des ports de plaisance, les retombées directes sur le secteur du nautisme liées au fonctionnement d'un port de plaisance peuvent s'apprécier en terme de création d'emplois et en chiffre d'affaires généré par les dépenses des plaisanciers.

“L'emploi direct créé par un port de plaisance pour la gestion, l'exploitation et l'entretien est faible : environ 2 emplois permanents pour 100 bateaux, selon le type de port et le niveau des services développés (...).

Les emplois dans le secteur nautique (chantiers de réparation, commerces spécialisés) sont généralement estimés en moyenne à 10 emplois pour 100 bateaux, mais varient en fait très largement (de 2,5 à 20 emplois) selon la taille du port, son caractère plus ou moins saisonnier et la proximité d'autres ports” MICHEL P.

Toujours selon la même étude, l'activité commerciale induite par un port entraînerait la création de 7,5 emplois pour 100 bateaux en moyenne.

Si on applique ces ratios aux données régionales, nous obtenons, pour 1400 places de port (chiffre applicable aussi bien en Martinique, qu'en Guadeloupe ou à St Martin) :

- 1 - le nombre d'emplois dans les ports de plaisance : 28 emplois par île.
- 2 - le nombre d'emplois générés par les ports de plaisance régionaux dans le secteur du nautisme : 140 emplois par île.
- 3 - le nombre d'emplois liés à l'activité des ports de plaisance régionaux dans les autres secteurs d'activités : 105 emplois par île.

Sachant que les voiliers sont plus grands aux Antilles que la moyenne, que les budgets sont plus conséquents, que le nombre de sorties est plus élevé, que le caractère saisonnier est moindre, que beaucoup de bateaux sont en dehors des ports (mouillages fréquents aux Antilles) on peut considérer ces chiffres comme très minimalistes.

Toutefois, ce total de 273 emplois liés au nautisme par îles permet déjà d'avoir un ordre d'idée de l'impact relativement limité sur l'emploi insulaire dans les caraïbes, car même si la réalité est bien plus optimiste, entre 500 et 1000 emplois pour chacune de ces 3 îles, ce chiffre reste modeste pour la Guadeloupe et la Martinique avec leurs 400 000 habitants chacune, et un peu plus significatif à St Martin dont la population totale est inférieure à 100 000 habitants.

⁴⁷ MICHEL P., "L'étude d'impact des ports de plaisance", Secrétariat d'Etat auprès du Premier Ministre, chargé de l'environnement/Délégation à la qualité de la vie, Paris, 1988, 112p.

L'exemple de Port Louis est intéressant, car révélateur de ce qu'il ne faut pas faire si on souhaite réellement développer le nautisme.

Même si tout le monde connaît la principale erreur commise dans ce dossier, il faut se rendre sur place pour réaliser pleinement le manque de connaissance ou de considération envers la plaisance des élus politiques malgré un budget initial de plus de 3 millions d'euros pour ce projet (18 656 080 FF en tranche ferme et 2 041 627.5 FF en tranche conditionnelle : sous la maîtrise d'œuvre du conseil général).

La marina est accolée à la station d'épuration, qui est située juste à son vent (à son Est). Qui irait construire un hôtel (de luxe ou pas) sur un terrain juxtaposé à une station d'épuration à l'air libre ? Sur place, les pêcheurs, solidaires aux plaisanciers, eux aussi gens de la mer, ne comprennent pas comment de telles sommes ont été dépensées sans réflexion économique, alors qu'eux-même manquent d'infrastructures pour gérer leurs pêches (nettoyage, conservation du poisson ...).

Lancé en 1999 avec un objectif de délais de 10 mois et demi, cette marina est, en février 2005, dans un état d'abandon/de chantier malgré d'énormes travaux réalisés. Un seul petit voilier y est ancré, les filets des pêcheurs sèchent sur le superbe quai vide, et une odeur nauséabonde repousse tout visiteur, même terrien.

Malheureusement pour la Guadeloupe, aucune de ses Marinas n'a correctement été conçue et réalisée, même si certaines commencent à être gérées par des gens qui connaissent et pratiquent la plaisance, comme à Bas du Fort.

Bas du Fort souffre de l'insécurité de la proximité du quartier du carénage, Rivière-Sens a été phagocytée par les projets immobiliers, et St François est gérée par des gens ignorant la plaisance.

On est aux antipodes de la réussite économique du Marin, en Martinique, pourtant créée loin du centre historique de la plaisance que forment Fort de France et la Pointe du Bout.

Pourtant, des professionnels du nautisme informent et alertent régulièrement les hommes politiques sur ce qu'il faudrait faire pour développer durablement le nautisme en Guadeloupe.

Dans son rapport "Réflexions sur les infrastructures destinées aux navires de plaisance en Guadeloupe", JP Bahuaud, président de Caraïbe Yachts, au solide passé nautique guadeloupéen (ex dirigeant du chantier Massif Marine puis cadre-dirigeant de Dufour Antilles), proposait déjà en 1997, des solutions concrètes, comme un port à sec. A la lumière de ce qui s'est passé depuis ces 8 ans, notamment dans les autres îles ou pays, comme **Grenade ou Trinidad, qui ont créés ces fameux ports à sec**, son rapport peut être qualifié de visionnaire et économiquement incontournable.

Son argumentation est la suivante :

Pour qu'une infrastructure portuaire soit justifiée, il faut qu'elle réponde à une demande émanant de propriétaires ou gestionnaires de bateaux. On peut globalement répartir ces propriétaires ou gestionnaires en 4 grandes familles :

- 1 - Les Sociétés de Location et de Charter
- 2 - Les Propriétaires privés résidant en Guadeloupe
- 3 - Les Propriétaires privés non résidant en Guadeloupe
- 4 - Les Bateaux de passage

1 - Les Sociétés de Location et de Charter

La loi Pons a favorisé l'investissement dans les bateaux destinés à la location touristique ou à l'exploitation en Charter, au point que la notion d'exploitation a vite été secondaire au profit de la vente d'investissements, ainsi sommes nous passés en 1986 d'une flotte de 40 bateaux de location à plus de 1000 vers 1992 puis 600 en 1996.

L'évolution des flottes de location et de charter ne tient essentiellement qu'à l'avantage fiscal qui est accordé aux investissements, or tout laissent à penser que ces avantages fiscaux iront en diminuant entraînant ainsi une forte baisse de la flotte de bateaux destinés à la location ou au charter.

2 - Les Propriétaires privés résidant en Guadeloupe

Après de fastes années où il se vendait annuellement jusqu'en 1992 entre 15 et 20 bateaux à moteur neufs de plus de 100 000 € (plus de 9 m), cette clientèle captive par excellence va en diminuant, toutefois la flotte de bateaux privés devrait évoluer vers des bateaux à moteur de taille plus petite (5 à 7m) et vers des voiliers de 8,50m à 11m.

3 - Les Propriétaires privés non résidents en Guadeloupe

La crise économique a profondément changé le profil de l'acheteur de bateaux. C'est ainsi que l'acheteur d'un bateau de plus de 10 m a souvent aujourd'hui entre 45 et 60 ans et décide d'arrêter ou de ralentir son activité professionnelle en consacrant une part importante de son temps à l'utilisation de son bateau.

Or, les Antilles représentent pour de nombreux plaisanciers le paradis de la voile. La Guadeloupe de par sa position centrale au sein de l'arc Antillais, et grâce à ses nombreuses liaisons avec la Métropole devient de plus en plus une base idéale pour ce type de propriétaires de bateaux.

4 - Les Bateaux de passage.

L'Arc Antillais est un des sites les plus fréquentés par les bateaux de plaisance, ce sont ainsi des milliers de bateaux qui transitent du nord au sud et du sud au nord ; Il y donc une importante flotte de passage.

La Guadeloupe a pour l'instant peu d'atouts pour profiter de cette flotte de passage. En effet l'ensemble des professionnels du nautisme est basé autour de la marina Bas du Fort qui est située "au vent" de la Guadeloupe, ainsi un bateau de passage devra-t-il remonter le Canal des Saintes pour accéder à Pointe à Pitre.

Qui plus est la Guadeloupe est Francophone et le coût des prestations techniques offertes ne peut être compétitif par rapport aux tarifs pratiqués dans les îles Anglophones.

Il pourrait être envisagé de capter cette flotte de transit en développant le passage de la rivière salée, en réalisant un dragage et un balisage approprié de la rivière et du grand cul de sac, en ouvrant le pont de la rivière salée au moins deux fois par jour, à des heures pratiques aux plaisanciers. On notera en 2005, que sur ce point, des efforts ont été faits, mais ils sont malheureusement incomplets (ouverture du pont la nuit en hiver) et qu'un certain temps est nécessaire pour bénéficier de ce passage (mise à jour des cartes et guides nautiques...)

Possibilité de mettre en place des avantages "fiscaux" qui pourraient aller **de l'exonération de l'Octroi de Mer et/ou de TVA** pour tout non résident propriétaire d'un bateau basé en Guadeloupe.

Sachant que les retombées économiques directes et induites:
Un bateau coûte de 10 à 20 % de son prix par an en entretien, sans compter les dépenses de ses propriétaires, billets d'avions, avitaillements, restaurants, etc.

On peut estimer qu'un bateau de 12 m (catégorie moyenne) basé à Pointe à Pitre génère ainsi:

- Entretien Maintenance et stationnement bateau (Carénage, Place de port, Réparations etc..)	10.000 €
- Dépenses propriétaires et Invités (4 Séjours de 2 semaines / an +/- 6 Pax sans billet avion)	20.000 €

Nécessité de développer des ports “à sec”

La clientèle Privée non résidente navigue essentiellement de décembre à avril. Par ailleurs nous sommes situés au sein d'une zone cyclonique et les bateaux sont particulièrement sensibles à ce type d'événement.

Nous devons absolument proposer à cette clientèle une possibilité de stationnement à sec sur une zone adaptée avec des possibilités d'ancrages à terre. Il serait tout à fait envisageable qu'un voilier passe 7 mois sur 12 sorti d'eau.

Par ailleurs, il est un phénomène qui altère les coques en plastique qui s'appelle "**Osmose**". Nous savons aujourd'hui que pour éviter ce problème qui nuit gravement à la longévité d'une coque, il est tout à fait souhaitable qu'un bateau soit régulièrement stationné hors de l'eau pour permettre à la coque de sécher.

Il convient de dissocier la zone technique de stationnement à sec et la zone commerciale regroupant les pontons d'accueil.

En effet une marina représente un investissement très important, investissement qui ne peut pas trouver sa justification dans la seule présence des bateaux. Par contre une Marina “pleine” de bateaux présente un attrait commercial exceptionnel qui permet de commercialiser le foncier périphérique, restaurants, centre commercial, programmes immobiliers, etc. Ce n'est que dans ce cadre et en optimisant l'exploitation du foncier attenant, que la gestion d'une marina peut être rentable.

Les zones techniques étaient jusqu'alors attenantes aux Marinas, gourmandes en fonciers ces zones ne présentent généralement aucun attrait commercial, qui plus est et particulièrement en Guadeloupe, ce type de zone entraîne le développement d'une activité de travail clandestin peu compatible avec une exploitation saine de la partie commerciale de la Marina.

Il paraît donc évident qu'il nous faut avant tout développer en Guadeloupe la notion de “Port à sec” qui dépasse la notion de simple zone technique.

Le port à sec devra être situé dans une zone d'accès facile et offrira quelques dizaines de places à quai pour les interventions techniques de courtes durées ne nécessitant pas de sortie d'eau.

Le Port à sec sera doté de moyens de manutentions performants permettant de sortir de l'eau voiliers et bateaux à moteurs dans les meilleures conditions.

Le Port à Sec sera organisé en deux zones:

- Une zone dite de carénage aménagée en conséquence avec un système de récupération des écoulements toxiques (Antifouling)

- Une zone de stationnement longue durée dotée de systèmes de calages modulaires et de points d'ancrages à terre afin d'offrir en cas de cyclone la meilleure protection qui soit.

Le port à sec sera entièrement clôturé et placé sous la surveillance d'un garde afin d'offrir le maximum de sécurité aux navires stationnés. Il sera situé dans une zone la plus sèche possible, sachant que pour réaliser des travaux polyester dans de bonnes conditions le taux d'hygrométrie doit être faible.

Il serait idéal d'opter pour un statut Zone Franche ou sous douanes pour le Port à Sec permettant ainsi d'offrir une prestation aux pavillons étrangers sans formalités douanières lourdes et pénalisantes (mise en place d'admission temporaire avec caution bancaire ...)

Ensuite devront se fédérer autour de ce port à sec un certain nombre de professionnels compétents qui offriront toute la gamme de prestations indispensables à la bonne maintenance des bateaux de plaisance.

L'objectif étant de se positionner comme une plate-forme de réparation et de maintenance réputée au niveau de l'arc antillais, en profitant ainsi des compétences locales et des fabuleuses possibilités d'accès et d'approvisionnement que peut présenter la Guadeloupe, tant en ce qui concerne les pièces d'origine américaine que les pièces d'origine française qui représentent une part très importante dans l'industrie nautique Mondiale.

De plus cette notion de port à sec pourrait être étendue non seulement aux bateaux de taille supérieure mais aussi aux nombreux bateaux à moteurs de 5 à 7 m.

En effet les bateaux à moteurs de 6 à 7 m sont pour beaucoup en Guadeloupe stationnés dans les marinas avec des quais en dur, dotés de profondeur d'eau sous ces quais de 2 à 3 m et d'équipements en eaux et électricité, de ce fait les contrats de places de port sont onéreux au point de représenter jusqu'à 2.000 € par an pour des bateaux d'une valeur marchande moyenne de guère plus de 15.000 €.

Notons qu'en 2005 existe un projet de port à sec sur Jarry, lié au fermage de la marina de Bas du Fort, et dont le groupe Loret serait actuellement le leadership.

On pourrait aussi développer un nouveau concept de halte légère de plaisance, offrant des possibilités de mouillages aménagés autour de structures légères, pontons flottants, corps morts avec à terre des possibilités de stationnement et des cales de mise à l'eau. Ce type d'infrastructures pourrait être facilement développées en profitant de zones naturellement protégées, Baie Mahault, Sainte Rose, Lamentin etc.

Les espaces libérés au sein des marinas par les petites embarcations pourraient de ce fait être ré-aménagés pour accueillir des unités plus conséquentes.

En conclusion de ce chapitre, le développement d'un ou plusieurs Ports à Sec, la mise en place de haltes légères de plaisance et l'optimisation des marinas existantes permettraient un extraordinaire développement de la filière plaisance privée qui est actuellement en déclin en Guadeloupe, surtout comparativement aux autres îles de la Caraïbe, y compris les autres DFA que sont la Martinique ou St Martin.

b. La route du Rhum

La Route du Rhum, sixième événement sportif en France en 2002.

Les bilans médiatiques de cette course nous confirment que la voile flirte avec les sports majeurs en faisant définitivement partie des sports à forts impacts médiatiques. Pour valider et mesurer cette tendance, en collaboration avec Havas Sports, les experts de TNS SPORT se sont penchés sur l'analyse de ce « phénomène » Route du Rhum.

L'étude portait sur une période s'étalant de juillet 2002 en décembre 2002. TNS SPORT a analysé tous les sujets audiovisuels et articles de presse de l'événement « Route du Rhum » sur un périmètre TV et radio de 90 chaînes / stations et sur un périmètre presse de plus de 2 000 titres en France.

TNS SPORT a ainsi recueilli et analysé plus de 12 000 articles ou sujets relatifs à la Route du Rhum 2002 (55 % en presse, 31 % en radio et 14 % en TV), ce qui en fait **un des événements sportifs français les plus médiatisés de l'année 2002** (après La Coupe du Monde de Football et les JO de Salt Lake City). Cette médiatisation est à la hauteur des grands événements internationaux. Durant les 15 jours de course (départ des monocoques et arrivée du premier multicoque) : Un sujet TV ou radio a été diffusé toutes les 6 minutes, 24h sur 24 avec plus de 170 articles de presse par jour.

D'autre part, deux indicateurs exclusifs d'impact médiatique développés par TNS SPORT placent la Route du Rhum au sommet des événements 2002 :

L'indice UBM : Ce baromètre d'impact médiatique permet de réaliser un classement des événements auxquels les Français ont été le plus exposé entre janvier et novembre 2002, jour par jour (il s'agit du fait marquant média quotidien). Ce baromètre place le départ de la Route du Rhum en 6ème position des 15 premiers faits marquants sportifs de l'année, derrière 5 matchs de football (Coupe du Monde) et devant les J.O. de Salt Lake City, le Tournoi des 6 Nations ou l'arrivée du Tour de France Cycliste. Si le contexte (chavirage / météo « dantesque ») aura bien entendu été un levier de « sur-médiatisation », il n'en demeure pas moins que la médiatisation hors événement exceptionnel de la Route du Rhum (départ) est une excellente démonstration d'efficacité média qui place la course à la hauteur des grands événements internationaux.

SPORT TRACK® : Sur la base des grands rendez-vous d'information dans les médias qui font l'opinion, SPORT TRACK® mesure en continu la part de l'ensemble des sports et des compétitions dans l'actualité et permet des comparatifs relatifs par sport, par compétitions & événements. En terme d'exposition auprès de la population française, SPORT TRACK® démontre ainsi la suprématie de la Route du Rhum sur le mois de novembre 2002 dans les rendez-vous TV et Radio d'informations leaders en audience : 40,21% du sport diffusé dans l'information française en novembre a porté sur la Route du Rhum. Cette performance est remarquable puisque pour la première fois sur cette période de l'année, le sport roi football (25,75% du sport diffusé en novembre) est devancé par un événement voile.

Outre cet engouement médiatique pour la voile, TNS SPORT a interrogé la population française en novembre 2002 et constaté que plus d'un français sur 4 a déclaré manifester de l'intérêt (beaucoup ou assez) pour l'événement, ce qui est un score très proche de l'intérêt moyen des français pour le football et qui confirme les prédispositions des français à suivre avec un excellent niveau d'intérêt une telle compétition.

Les autres grands évènements nautiques de la Caraïbe

- Le tour de Guadeloupe
- Le tour de Martinique
- La semaine d'Antigua
- La Heinekein regatta
- La Rolex cup
- Les salons nautiques de Martinique
- La fête de la mer de St Martin
- Le nouveau rallye de l'OECS⁴⁸
- La Transat des Alizes
- La Transat des Passionnés
- L'ARC⁴⁹
- La Transquadra
- La TransCaraïbes

⁴⁸ Organisation of Eastern Caribbean States, qui sera présente au prochain Grand Pavois de la Rochelle.

⁴⁹ Atlantic Rally for Cruisers

Il est reconnu de part le monde que le nautisme est aussi une cause de tourisme. Nous l'avons vu dans le rapport canadien du DBSF et cette idée est reprise aussi dans l'étude du groupe de travail "Poids économique du nautisme de plaisance" réalisée en PACA⁵⁰ qui met en évidence que la fréquentation touristique d'Antibes est en partie dûe à son port de plaisance⁵¹. Il en est ainsi du port de St Tropez et des diverses Marinas de part le monde.

Aux Antilles, ajouté à ces phénomènes locaux, d'une manière générale, l'image du nautisme est utilisée pour vendre du tourisme classique. Il suffit de regarder le nombre de fois que sont utilisées des photographies avec des voiliers, que ce soit sur les cartes postales, les brochures touristiques, les vidéos, les sites web, et même sur les photographies souvenirs faites par des touristes économiquement classés comme non liés au nautisme.

En plus de la consommation touristique des pratiquants du nautisme⁵², on réalise que le nautisme, qu'il soit structurel (infrastructure) ou événementiel, génère de réelles retombées sur le tourisme en général.

⁵⁰ Provence-Alpes-Côte d'Azur

⁵¹ "Je voulais parler du nautisme comme cause du tourisme. Prenons le cas d'Antibes, où une nombreuse population fréquente le port, non pour faire du bateau, mais simplement pour voir de beaux bateaux, apprécier l'ambiance du port, quitte à arpenter aussi la vieille ville toujours très animée en période estivale", Gérard Jurquet, secrétaire général du CRIES (Comité Régional pour l'Information Economique et Sociale), groupe de travail " Poids économique du nautisme de plaisance", le 27 juin 2003.

⁵² Utilisation des restaurants, hôtels, voitures de location surtout de la part des d'équipages des bateaux de location, et lors des évènements nautiques.

Partie B : Les perspectives du nautisme caribéen

Afin de démontrer le potentiel et le dynamisme de ce secteur, nous allons ouvrir ce chapitre par l'exemple du Marin⁵³, véritable "succes story", d'un petit port de pêche endormi qui est devenu en moins de 25 ans, un des plus grand pôle nautique de la Caraïbe.

C'est au début des années 1980 que la zone de mouillage du Marin commence progressivement à être aménagée. Sa mise en valeur va réellement s'organiser à partir de 1984 avec l'élaboration du Plan nautique départemental qui reconnaît l'intérêt du site et les enjeux qu'il revêt pour le développement du territoire. Un premier terre-plein est réalisé pour accueillir une dizaine d'embarcations, avec un avitaillement en eau, tandis qu'une zone de mouillage forain demeure à proximité.

Le port de plaisance se développe à partir d'un club nautique ; une première société de location de bateaux (une dizaine de voiliers) s'installe en 1986. La gestion du port est assurée par la Société Antillaise d'Exploitation des Ports de Plaisance (SAEPP). A la fin des années 1980, il dispose d'une centaine de places. Le front de mer accueille de nouveaux bâtiments et parkings ; d'autres terre-pleins et pontons sont réalisés, sa capacité atteint 330 anneaux en 1993. Et les voiliers plus grands (jusqu'à quatre-vingt-dix mètres) peuvent être accueillis grâce à l'aménagement d'un ponton flottant de plus de deux cents mètres de long et cinq de large.

Le port du Marin compte aujourd'hui quelque 620 anneaux auxquels s'ajoutent une centaine de postes sur bouées. Autour de la capitainerie qui emploie plus d'une vingtaine de personnes, se déploient une quarantaine d'entreprises, des services et commerces spécialisés : ce sont les services d'avitaillement, les magasins d'accastillage, les sociétés de location de bateaux et de voitures, sous oublier les commerces alimentaires, les bars et les restaurants du port, pour quelque trois cents emplois directs (Mellado 2003). Le secteur compte seize sociétés de location qui occupent les deux tiers des anneaux.

L'importance de l'emprise spatiale de ces sociétés s'explique notamment par les choix de développement qui entendaient privilégier la présence de bateaux de location plutôt que de celle de plaisanciers « semi-résidents » installés à quai. Les lois de défiscalisation, permettant de déduire des revenus imposables les sommes placées dans l'Outre-mer français, ont également favorisé cette situation : des placements sont alors effectués dans l'achat de bateaux qui seront laissés en gestion localement pendant cinq ans au profit de sociétés de location.

Enfin, à l'ouest du vieux bourg, à quatre cents mètres du port de plaisance, le nouveau quartier logistique s'étend sur les friches de l'ancienne usine du Marin ; le site associe fonctions de maintenance et fonctions commerciales (avec des supermarchés accessibles par la mer). C'est dans ce secteur que se trouve le centre de carénage du Marin avec un radoub à terre et un second flottant pour les embarcations les plus volumineuses, des grues de levage. La zone se prolonge par un port à sec de deux cents places qui accueille notamment les bateaux à terre lors des périodes cycloniques.

⁵³ Par Olivier Dehoorne (ouvrages cités en Bibliographie)

Cependant, malgré l'importance des infrastructures d'accueil qui font du **port de plaisance du Marin le plus important des Antilles méridionales**, les mouillages forains s'étendent largement dans la baie : au large du vieux bourg du Marin, aux abords de la zone de carénage, puis le long des rivages orientaux de la baie bordés de palétuviers (particulièrement appréciés des moustiques) jusqu'au village de Sainte-Anne.

Années	Total visiteurs	dont plaisanciers (part en %)
1985	336 772	24 854 (7,38%)
1990	733 358	28 058 (3,83%)
1995	938 120	43 712 (4,7%)
2000	928 197	44 825 (4,8%)
2001	755 660	47 099 (6,2%)
2002	735 925	47 725 (6,5%)

Plaisanciers et touristes à la Martinique (source : ARDTM)

Le jeune secteur de la plaisance ouvre de nouvelles perspectives économiques pour la Martinique comme pour l'ensemble des Antilles. Sur l'ensemble des dépenses effectuées par les touristes à la Martinique, soit environ 213 millions d'euros en 2003, la part relevant des plaisanciers serait de l'ordre de 3,5%⁵⁴. En réalité, les retombées économiques de la plaisance sont estimées à plus de 15 millions d'euros par an au Marin, soit le double du chiffre précédemment calculé.

Le port du Marin s'est imposé au rang des principaux ports de plaisance des Petites Antilles en compagnie de ceux de Pointe-à-Pitre (plus de 1 000 places à la Marina de Bas de Fort), de l'île de Saint-Martin (environ 750 anneaux répartis sur dix sites, les plus importants sont du côté français : Anse Marcel et Oyster Pond) et des Iles vierges américaines (plus de 600 places à Tortola, notamment à Wickhams Cay I et Wickhams Cay II).

⁵⁴ En fait, les études disponibles (ARDTM) cernent assez mal l'impact économique de la plaisance ; elles distinguent peu les spécificités de ces consommations.

1. Avenir par zones géographiques et sous-secteurs

Il existe de nombreux découpages de la zone Antilles et même la définition de la zone est sujette à discussion. Comme le montre la carte en couverture de ce document, la zone cible étudiée ici est surtout constituée des petites Antilles, donc de Puerto Rico au Venezuela. La mer des Caraïbes n'est pas la zone étudiée car elle est bien trop vaste et comporte de grandes zones encore peu concernées par le nautisme, comme le Costa Rica ou le Honduras. Exceptée Panama qui est nautiquement développée depuis longtemps, la partie Ouest de cette mer n'est pas encore orientée vers le tourisme nautique même si elle connaît aussi un développement depuis quelques années.

Les 4 principaux hubs nautiques de la zone étudiée sont :

- ✓ Puerto Rico (et les îles vierges)
- ✓ St Martin (et St Maarten)
- ✓ Le Marin
- ✓ Trinidad

Les autres îles et pays de la région étant en retrait de ces îles, tout en bénéficiant des retombées économiques du nautisme de ces Leaders, comme par exemple les Grenadines qui bénéficient des séjours réalisés grâce aux voiliers de location du Marin. Antigua étant dans le sillage de St Martin (surtout pour les megayachts) et St Lucie dans le sillage de la Martinique (voiliers de voyage et de location).

Globalement, cette région compte environ 50 000 bateaux d'une taille moyenne de 11 mètres, chiffre à comparer aux 200 000 habitables d'environ 8 mètres en France Métropolitaine. Mais avec un budget annuel d'entretien moyen de près de 10 000 euros, cela représente un marché nautique caribéen de 500 millions d'euros annuel.⁵⁵

⁵⁵ Estimations de Philippe SABAS, président de l'APPG : Association des Professionnels de la Plaisance de Guadeloupe.

Tableau de synthèse des 4 hubs nautiques de la Caraïbe

Hub	Puerto Rico	Trinidad	St Martin	Le Marin⁵⁶
Pays	USA (et BVI)	Trinidad&Tobago	CEE (Fr et NI)	France
Monnaie	USD	TTD	USD/EUR	EUR
Langue	Anglais	Anglais	Anglais/Français	Français
Population ⁵⁷	3 856 000	1 298 000	100 000	389 000
PIB/ habitant ⁵⁸	14 330	5 553	20 000	18 770
Capacité ⁵⁹	> 8000	1500	1500	1500
Flotte (bateaux)	> 10000	6000	3000	5000 ⁶⁰
Spécificités				
Forces	Marché US	Peu de cyclone	Hors Taxe	Proximité Grenadines
Faiblesses	Formalités (Visa)	Peu plaisant ⁶¹	Petite île	Charges importantes
Avenir	Lié aux USA	Stockage	MegaYachts	Voiliers

Comme le montre le tableau de la page suivante⁶², les îles de Puerto Rico à Grenade, donc Trinidad et Tobago non compris, offrent un nombre impressionnant d'escales propres à la plaisance.

⁵⁶ Les chiffres et données sont ceux de la Martinique, Le Marin étant son centre nautique.

⁵⁷ Source : Insee, sauf St Martin, estimé selon le rapport de stage Ybac, cité en bibliographie.

⁵⁸ USD, même source, sauf St Martin, estimé un peu supérieur à celui de la Martinique.

⁵⁹ Etant donné les variations selon les études, les capacités proches de 1500 ont été arrondies à 1500 anneaux.

Pour Puerto Rico, et d'après le rapport de C. Oudet, pour le CTO, l'île disposait en 1997 de 4350 places à ajouter aux 900 places des USVI et aux 1000 places des BVI, soit 6250 places il y a 8 ans. En 2005, on peut estimer que les USVI et les BVI sont dans le Club des 1500 places et que Puerto Rico est le Major avec 5000 places.

⁶⁰ Certes, on compte 10 424 immatriculations, mais y compris 5733 moins de 6 mètres, écartés de cette synthèse.

⁶¹ Pas de vent, mer peu engageante, paysages non caribéens.

⁶² Source : sailpilot.com

<u>VIERGES</u>	<u>ANTIGUA</u>	<u>EN MARTINIQUE</u>	<u>GRENADE</u>
<p><u>VIEQUES</u> <u>Ensenada Sun Bay</u> <u>Ensenada Honda</u> <u>Bahia de la Chiva</u> <u>Bahia de Punta Arenas</u> <u>Esperanza</u> <u>Bahia de Icacos</u> <u>Isabel Secunda</u> <u>Salinas del Sur</u></p> <p><u>CULEBRA</u> <u>Bahia de Almódovar</u> <u>Culebrita - Nord</u> <u>Culebrita - Embarq.</u> <u>Ensenada Honda</u> <u>Flamenco Beach</u> <u>Cayo Luis Pena</u> <u>Bahia de Sardinias</u> <u>Bahia Tamarindo</u></p> <p><u>STE CROIX</u> <u>Christiansted</u> <u>Salt River Bay</u> <u>Frederiksted</u> <u>Green Cay Marina</u> <u>St Croix Yacht Club</u> <u>Buck Isl</u></p> <p><u>ST THOMAS</u> <u>Brewers Bay</u> <u>Buck Island</u> <u>Christmas Cove</u> <u>Crown Bay (Charlotte A.)</u> <u>Druif Bay (Honey moon)</u> <u>Hans Lollik</u> <u>Havensight (Charlotte A.)</u> <u>Magens Bay</u> <u>Redhook</u></p> <p><u>ST JOHN</u> <u>Cinammon Bay</u> <u>Coral Harbour</u> <u>Cruz Bay</u> <u>Francis & Maho Bay</u> <u>Hawknest Bay</u> <u>Lameshur Bay (2)</u> <u>Leinster Bay</u> <u>Rendez-vous Bay</u> <u>Round Bay</u> <u>Salt Pond Bay</u></p> <p><u>JOST VAN DYCK</u> <u>Great Harbour</u> <u>Little Harbour</u> <u>Little Jost Van Dyck</u> <u>Sandy & Green Cay</u> <u>White Bay</u></p> <p><u>TORTOLA</u> <u>Cane Garden Bay</u> <u>East End</u> <u>Lee Bay</u> <u>Marina Cay</u> <u>Maya Cove</u> <u>Monkey Pt Bay</u> <u>Nanny Cay</u> <u>Road Harbour</u> <u>Soper's Hole</u> <u>Trellis Bay</u></p> <p><u>DRAKE CHANNEL ISL.</u> <u>Norman Isl.</u> <u>Benures Bay</u> <u>The Bight</u> <u>Peter Isl.</u> <u>Deadman's Bay</u> <u>Great Harbour</u> <u>Little Harbour</u> <u>Peter Isl. Yacht Club</u> <u>White Bay</u> <u>Cooper Isl.</u> <u>Hallover Bay</u> <u>Manchioneel Bay</u> <u>Salt Isl.</u> <u>Salt Pond Bay</u></p>	<p><u>ANGUILLA</u> <u>Road Bay</u> <u>Crocus Bay</u> <u>Sandy Isl</u> <u>Prickly Pear</u> <u>Dog Isl</u></p> <p><u>ST MARTIN</u> <u>Anse Marcel</u> <u>Baie de Grand'Case</u> <u>Baie de Marigot</u> <u>Lagon de Marigot</u> <u>Baie Rouge</u> <u>Simpson Bay</u> <u>Lagon de Simpson</u> <u>Philipsburg</u> <u>Oyster Pond</u> <u>Orient Bay</u> <u>Ilet Pinel</u> <u>Tintamarre</u></p> <p><u>ST BARTHELEMY</u> <u>Ile Fourche</u> <u>Baie des Colombiers</u> <u>Mouillage Gustavia</u> <u>Port de Gustavia</u> <u>Baie de Marigot</u> <u>Baie de St Jean</u></p> <p><u>ST CHRISTOPHER (St Kitts)</u> <u>Port Zante (à Basse-Terre)</u> <u>Frigate Bay</u> <u>White House Bay</u></p> <p><u>NEVIS</u> <u>Charleston</u> <u>Mouillage de l'hôtel</u></p> <p><u>ANTIGUA</u> <u>Falmouth Harbour</u> <u>English Harbour</u> <u>Willoughby Bay</u> <u>Marmora Bay</u> <u>Indian Creek</u> <u>Non Such Bay</u> <u>Jolly Harbour</u> <u>Five Isl Harbour</u></p> <p><u>BARBUDA</u> <u>Cocoa Pt</u> <u>Mouillage du Lagon</u></p> <p><u>SABA</u> <u>Fort Baai</u> <u>Well's & Ladder Bay</u></p> <p><u>ST EUSTACHE(Statia)</u> <u>Oranjestadt</u></p>	<p><u>GADELOUPE</u> <u>Marina du Bas-du Fort</u> <u>Ste Anne</u> <u>St François</u> <u>Marina de Rivière Sens</u> <u>Anse à la Barque</u> <u>Ilets Pigeon</u> <u>Anse Deshayes</u></p> <p><u>LES SAINTES</u> <u>Bourq des Saintes</u> <u>Ilet Cabri</u> <u>Anse du Pain de Sucre</u> <u>Baie du Marigot</u> <u>Anse de Pompierre</u> <u>Anse Fideling</u></p> <p><u>MARIE GALANTE</u> <u>Grand Bourg</u> <u>Anse de St Louis</u> <u>Baie des Irois</u></p> <p><u>LA DOMINIQUE</u> <u>Prince Rupert Bay</u> <u>Roseau</u> <u>Baie de la Soufrière</u></p> <p><u>LA MARTINIQUE</u> <u>Fort de France</u> <u>Marina Pointe du Bout</u> <u>Anse Mitan</u> <u>Anse Noire</u> <u>Grande Anse d'Arlet</u> <u>Petite Anse d'Arlet</u> <u>Cul de Sac du Marin</u> <u>Ste Anne</u> <u>Cul de Sac des Anglais</u> <u>Le Vauclin</u> <u>Le François</u> <u>Le Robert</u> <u>Baie du Trésor</u> <u>Baie de St Pierre</u></p> <p><u>Suite et fin de la Colonne "Zone des Iles Vierges"</u></p> <p><u>VIRGIN GORDA</u> <u>Adresses utiles</u> <u>Gorda Sound</u> <u>Long Bay</u> <u>Savannah Bay</u> <u>South Sound</u> <u>Spanish Town</u> <u>The Baths</u></p> <p><u>ANEGADA</u> <u>Adresses utiles</u> <u>Reef Hotel Bay</u> <u>Pomato Point Bay</u></p> <p><u>PUERTO RICO</u> <u>COTE EST</u> <u>Adresses utiles</u> <u>Puerto Chico</u> <u>Cayo Icacos</u> <u>Isleta Marina</u> <u>Punta Lima</u> <u>Cayo Lobos</u> <u>Palominos</u> <u>Palmas del Mar</u> <u>Puerto del Rey</u> <u>Cayo Santiago</u></p>	<p><u>STE LUCIE</u> <u>Rodney Bay</u> <u>Marigot Bay</u> <u>Soufrière Bay</u> <u>Anse des Pitons</u> <u>Baie de Vieux Fort</u></p> <p><u>ST VINCENT</u> <u>Chateau Bel Air Bay</u> <u>Cumberland Bay</u> <u>Wallilabu Bay</u> <u>Ottley Hall Marina</u> <u>Kingston Bay</u> <u>Young Isl</u></p> <p><u>BEQUIA</u> <u>Amiralty Bay</u> <u>Friendship Bay</u> <u>Petit Nevis Isl</u></p> <p><u>BALICEAU & BATTOWIA</u> <u>Landing Bay</u></p> <p><u>MOUSTIQUE</u> <u>Grand Bay</u></p> <p><u>CANOUAN</u> <u>Maho Bay</u> <u>Charleston Bay</u> <u>The Pool</u></p> <p><u>MAYREAU</u> <u>Salt Whistle Bay</u> <u>Saline Bay</u></p> <p><u>TOBAGO CAYS</u> <u>Petit Rameau</u> <u>Baradal</u> <u>Petit Tabac</u></p> <p><u>UNION</u> <u>Clifton Harbour</u> <u>Frigate Isl</u> <u>Chatham Bay</u></p> <p><u>PALM ISL.</u> <u>Mouillage de l'île</u></p> <p><u>PETIT ST VINCENT</u> <u>Punaise/Mopion</u> <u>Mouillage de l'île</u></p> <p><u>PETITE MARTINIQUE</u> <u>Mouillage de l'île</u></p> <p><u>CARRIACOU</u> <u>Hillsborough</u> <u>Sandy Isl</u> <u>Tyrell Bay</u> <u>Ile Saline</u> <u>Watering Bay</u></p> <p><u>GRENADE</u> <u>Ile Ronde</u> <u>Adam Isl.</u> <u>St Georges Harbour</u> <u>Prickly Bay</u> <u>Hartman Bay</u> <u>Hog Isl</u> <u>Clarke's Court Bay</u> <u>Old Calvigny Harbour</u> <u>Port Egmont</u> <u>True Blue Bay</u> <u>St David</u></p>

a. La grande plaisance

On définit par grande plaisance, les voiliers ou bateaux à moteurs de plus de 24 mètres de long. Ces navires sont appelés MegaYachts. Ils présentent aussi la particularité d'avoir besoin d'un personnel permanent à bord, pour fonctionner.

Ce sous-secteur est en forte progression, et de nombreuses îles essaient de se placer sur le marché de l'accueil de ses navires, surtout dans le nord de la Caraïbe (Iles Vierges, St Maarten, Antigua).

Etant donné le prix d'achat et les frais d'entretien de ses unités, cette clientèle est très convoitée car elle dispose d'un pouvoir d'achat hors du commun et les retombées économiques sont importantes malgré l'étroitesse du marché.

Statistiques données lors du 2e Congrès de la Grande Plaisance⁶³ :

Flotte mondiale estimée en 1961 : 826 unités dont 266 voiliers
Flotte mondiale estimée en 1971 : 1028 unités dont 298 voiliers, soit une hausse de 24%
Flotte mondiale estimée en 1981 : 1265 unités dont 353 voiliers, soit une hausse de 23%
Flotte mondiale estimée en 1991 : 2544 unités dont 660 voiliers, soit une hausse de 50%
Flotte mondiale estimée en 2001 : 4382 unités dont 1104 voiliers, soit une hausse de 72% en 10 ans

On note que la proportion de voiliers (par rapport aux bateaux à moteurs) reste approximativement la même (1 sur 4).

Par contre, on remarque que la croissance de ce marché est en forte accélération régulière, pour atteindre 72% de hausse sur les 10 dernières années étudiées.

On peut alors estimer que la hausse pourrait attendre 100% pour la décennie suivante (évolution de la hausse quasi linéaire de 23%, 50% et 72% pour les 3 dernières décennies)

Soit une flotte d'environ 9 000⁶⁴ unités en 2011, dont 2250 voiliers.

Sachant que tout propriétaire de MegaYacht se doit de visiter les Caraïbes, notamment Antigua pour les voiliers. A l'image de Mirabella V, plus grand sloop⁶⁵ du monde en 2004, de 247 pieds (75m de long et 15m de large) qui a coûté 45 millions d'euros à son propriétaire⁶⁶, et qui passe l'été en Méditerranée et l'hiver dans les Caraïbes. Il est à louer pour un prix à la semaine de 200 000 à 375 000 euros. Son budget annuel de fonctionnement est de plus de 2 millions d'euros.⁶⁷

⁶³ "d'après cette étude de Malcolm Wood, il y aurait environ 4 000 yachts de plus de 24 mètres alors que d'autres études font état de 10 000 yachts", Gérard Jurquet, secrétaire général du CRIES, Groupe de travail " Poids économique du nautisme de plaisance", le 14 mai 2003. Cette étude est la plus pessimiste des études reconnues.

⁶⁴ Chiffres à multiplier au moins par 2, soit environ 20 000 MegaYachts, si on part d'autres études plus optimistes.

⁶⁵ Voilier à un mât, de 89 mètres dans le cas présent, qui supporte 3 400 m² de voiles.

⁶⁶ Joe Vittoria, fondateur de la société de location Avis.

⁶⁷ Source : Article de Caribbean Yachting and Fishing n°45 cité en bibliographie.

Nombre de MegaYachts construits de 1991 à 2000 (source Malcolm J. Wood)

Année	24-30m		30-40m		40-50m		50-60m		60m+		Total		Grand Total m+v
	m	v	m	v	m	v	m	v	m	v	moteur	voile	
1991	47	29	36	15	10	4	2	1	5	-	100	49	149
1992	69	26	34	15	11	5	3	1	3	-	120	47	167
1993	51	30	33	14	12	7	4	2	1	-	101	53	154
1994	64	16	29	17	11	6	2	1	2	1	108	41	149
1995	67	24	31	10	6	2	3	1	1	-	108	37	145
1996	65	22	27	13	12	1	1	1	1	-	106	37	143
1997	77	14	44	6	10	4	6	1	1	-	138	25	163
1998	104	18	48	7	12	2	1	1	1	-	166	28	194
1999	89	18	44	11	11	5	5	-	5	-	154	34	188
2000	92	28	54	20	11	5	5	4	6	1	168	58	226
Total	725	225	380	128	106	41	32	13	26	2	1269	409	1678

On comprend rapidement que la croissance du marché de l'accueil des MegaYachts bénéficie du levier de la croissance du marché de la construction et de **l'accumulation des unités existantes**.

Dans ce tableau, on constate que 1678 bateaux ont été construits et livrés en 10 ans, alors que la flotte mondiale (page précédente) a progressée sur la même période de 1838 bateaux, ce qui laisse à penser que les 160 bateaux de plus proviennent de la remis en état d'anciens et que le nombre de bateaux sortis du marché (coulés, détruits ...) est peu significatif.

Pour information plus globale, ces bateaux sont construits essentiellement en Italie (90), aux USA (88) et aux Pays Bas (63), loin devant l'Allemagne (19), la Nouvelle-Zélande (18), le Canada (17) et la Turquie (10). Ces chiffres sont ceux relatifs aux 388 bateaux en cours de construction dans le monde en octobre 2000, sur les 573 commandés (dont 124 voiliers).

Une estimation de 250 constructions pour 2001, puis une progression annuelle de 10% donne les chiffres suivants : 275 (2002), 303 (2003), 333 (2004), 366 (2005), 403 (2006), 443 (2007), 487 (2008), 536 (2009), 590 (2010) . Ce qui nous donne un total de 3986 nouvelles unités. Ajoutés aux remises en état d'anciens bateaux (militaires, de sauvetage, remorqueurs, marine marchande ...) que l'on peut estimer à 400 bateaux (environ 10% comme pour les 160 sur les 1678 de la période écoulée), on obtient le chiffre de 4386 unités nouvelles. A ajouter aux 4382 unités de 2001, on retrouve la même progression que celle estimée précédemment, soit une hausse de 100% de la flotte totale en 10 ans.

On peut donc confirmer une estimation de 10 000⁶⁸ MegaYachts dont 2500 voiliers au environ de l'année 2012.

⁶⁸ Chiffre à multiplier au moins par 2, soit plus de 20 000 MegaYachts, si on part d'autres études plus optimistes.

En France, la société Guy Couach, cotée à la bourse de Paris, se positionne sur le marché de la construction de MegaYacht.

La société Rodriguez, elle aussi cotée à la bourse de Paris, se positionne sur la commercialisation et la maintenance de ses unités de prestige, principalement sur la côte d'azur (son siège social est basé à Cannes).

A la vue de cette évolution, on peut donc anticiper une forte croissance à court et moyen terme de ce sous-secteur dans la Caraïbe, dans les îles les plus avancées économiquement.

A long terme, les îles qui sauront offrir les services attendus par cette clientèle pourront aussi entrer sur ce marché huppé, qui paradoxalement, pourrait devenir moins élitiste, par le développement croissant de solutions en location/charter (actuellement de l'ordre de 100 000 USD la semaine⁶⁹).

En partant de la situation actuelle constatée à St Martin lors de mon stage⁷⁰, et à la vue de ces données, on peut envisager que St Martin pourra bénéficier d'un marché de l'ordre de 100 Millions d'euros annuel d'ici 2015 pour l'accueil permanent de près de 200 MegaYachts (sur les 10 000 mondiaux, cela ne représente que 2%, chiffre réaliste⁷¹).

Les nombreux atouts de St Martin / St Maarten⁷², par sa double nationalité, ses avantages fiscaux⁷³, ses infrastructures (y compris nautiques), ses lignes aériennes, sa double culture, sa position centrale aux Antilles, son **tourisme haut de gamme**, etc. laissent à penser qu'elle confortera sa position dominante dans ce secteur, même si les Iles Vierges, Antigua⁷⁴ et d'autres îles pourront accueillir et profiter aussi de ce secteur à forte valeur ajoutée.

⁶⁹ Prix moyen estimé. Les plus connus sont bien au dessus de ce chiffre, comme le Savarona à 280 000 USD.

⁷⁰ Pour la Grande Plaisance, avec un prix moyen de 2,5 millions d'euros et 100 bateaux ayant un budget moyen d'entretien annuel de 10%, on obtient un résultat de 25 millions d'euros, et on peut estimer qu'entre le train de vie des invités et les frais de personnel, on puisse obtenir la même estimation pour les dépenses courantes.

⁷¹ D'autant plus que St Maarten est déjà une référence en MegaYacht, à l'image du site web megayacht.net

⁷² Le Groupe Rodriguez est discrètement installé à St Martin, sur ce marché des MegaYachts à moteurs.

⁷³ la TVA n'est pas applicable à Saint-Martin et Saint-Barthélemy, ni l'octroi de mer. Le rapport "*Saint-Martin, Saint-Barthélemy : Quel avenir pour les îles du nord de la Guadeloupe ?*" de Monsieur François SENERS, Maître des requêtes au Conseil d'Etat, remis en décembre 1999 au Secrétaire d'Etat à l'Outre-Mer permet d'approfondir les particularités économiques et fiscales de ces deux îles du Nord.

⁷⁴ Nicholson est depuis longtemps installé à Antigua, surtout pour les voiliers.

b. La plaisance

Au cœur du sujet, ce chapitre sur la plaisance dans les Caraïbes est en grande partie basé sur les statistiques des Directions Régionales des Affaires Maritimes de :

- ✓ Fort-de-France : DRAM/ DDAM Martinique boulevard Chevalier de Sainte- Marthe - BP 620 97261 FORT- DE- FRANCE CEDEX Tél : 0.596.60.79.85 Fax : 0.596.60.79.80
- ✓ Pointe-à-Pitre : DRAM/ DDAM Guadeloupe quai Layrle - BP 473 97164 POINTE- A- PITRE CEDEX Tél : 0.590.82. 03.13 Fax : 0.590.90.07.33

Sachant que nous avons vu que la Martinique est un des 4 grands Hubs de la Caraïbe et qu'avec la Guadeloupe, dont la partie française de St Martin, ces îles représentent en plus d'une grande part de la plaisance aux Antilles, des données fiables et assez représentatives du marché étudié.

1.2 - Immatriculations de navires délivrées en outre mer au 31/08/2004

RÉGION	VOILIERS									NAVIRES À MOTEUR								AUTRES	TOTAL	
	<6m	6 à 8m	8 à 10m	10 à 12m	12 à 15m	15 à 18m	18 à 24m	>=24m	Total voiliers	<6m	6 à 8m	8 à 10m	10 à 12m	12 à 15m	15 à 18m	18 à 24m	>=24m	Total moteur	Total autres(*)	Total
GUADELOUPE	95	170	207	419	550	52	10	1	1504	7079	1190	295	166	172	26	8	0	8936	1146	11586
GUYANE	193	200	279	346	264	26	2	0	1310	5540	1831	249	102	54	7	2	0	7785	1329	10424
MARTINIQUE	38	23	24	22	9	2	0	0	118	1505	288	72	11	6	1	0	1	1884	185	2187
RÉUNION / ÎLES ÉPARSES	130	39	38	83	28	7	0	0	325	2507	381	78	13	12	0	0	0	2991	77	3393
SAINT PIERRE ET MIQUELON	27	7	9	6	1	0	0	0	50	543	151	26	12	11	0	1	0	744	21	815
TOTAL DOM	483	439	557	876	852	87	12	1	3307	17174	3841	720	304	255	34	11	1	22340	2758	28405

Malgré l'origine directe et on ne peut plus officiel (ministère de la mer) de ce tableau, je ne pouvais me résoudre à penser que la Guyane était plus active en nautisme que la Martinique. Après diverses démarches⁷⁵, il m'a été confirmé⁷⁶ que les chiffres des deux lignes de Guyane et de Martinique étaient inversés (ou les libellés, ce qui revient au même).

Les Antilles Françaises (Guadeloupe et Martinique) cumulent donc 22010 immatriculations, soit la plupart des immatriculations en outre-mer (78%), mais "seulement" 2,64% de la flotte française immatriculé (833263). Il faut toutefois préciser que ce sont uniquement les bateaux résidants sur place et qui sont immatriculés, sans compter les bateaux de passage et tous ceux qui ne sont pas parfaitement en règle. Précisons aussi que les 800 000 habitants de ces 2 îles représentent 1,33% des 60 millions des Français, ce qui donne une présence nautique par habitant du double de la moyenne nationale⁷⁷.

⁷⁵ Dont courriels du 1/7/2005 adressés au Ministère de la Mer puis appels téléphoniques du 11/7/2005 au département des systèmes d'information des affaires maritimes et des gens de la mer (02 99 19 6000)..

⁷⁶ Par téléphone puis par courriel du 11/7/2005 de Nicole BOUGOT, Chef du service Assistance informatique, DGMT/DAM/SI 3, Ministère de la mer et de l'équipement. Un nouveau document corrigé sera mis en ligne sur le site mer.equipement.gouv.fr suite à cette intervention.

⁷⁷ 36 habitants par bateau immatriculé aux Antilles françaises, contre 72 en France métropolitaine.

2.2 - Nouvelles immatriculations de navires délivrées en outre mer (du 01/09/2003 au 31/08/2004)

RÉGION	VOILIERS									NAVIRES À MOTEUR									AUTRES	TOTAL
	<6m	6 à 8m	8 à 10m	10 à 12m	12 à 15m	15 à 18m	18 à 24m	>=24m	Total voiliers	<6m	6 à 8m	8 à 10m	10 à 12m	12 à 15m	15 à 18m	18 à 24m	>=24m	Total moteur	Total autres(*)	Total
GUADELOUPE	1	1	1	18	12	1	1	0	35	287	78	22	9	3	2	0	0	401	0	436
GUYANE	0	1	1	0	0	0	0	0	2	41	6	2	1	0	0	0	0	50	0	52
MARTINIQUE	0	5	1	15	18	1	0	0	40	175	43	12	3	3	0	0	0	236	4	280
RÉUNION / ILES ÉPARSES	1	2	0	1	0	0	0	0	4	70	13	2	0	0	0	0	0	85	18	107
SAINT PIERRE ET MIQUELON	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16	7	1	0	0	0	0	0	24	0	24
TOTAL DOM	2	9	3	34	30	2	1	0	81	589	147	39	13	6	2	0	0	796	22	899

Ce tableau permet de confirmer la position dominante de la Guadeloupe et de la Martinique en outre-mer, mais surtout de mettre en évidence quelques caractéristiques nouvelles ou spécifiques du nautisme aux Antilles françaises, et dans la Caraïbe :

- **la taille des voiliers neufs, bien supérieure aux moyennes nationales.**

84% (63/75) des nouveaux voiliers aux Antilles font de 10 à 15 mètres, contre 31% (1101/3607) seulement en Métropole. En métropole, 40% (1424/3607) des nouveaux voiliers font moins de 6 mètres, contre moins de 2% (1/75) aux antilles.

- la taille des (petits) bateaux à moteur

Bien plus nombreux que les voiliers, ils sont aussi beaucoup plus petits. 73% (462/637) font moins de 6 mètres, chiffre exactement le même qu'en métropole (13528/18517 = 73%). La proportion voile/moteur (75/712=11%) est un peu inférieure à celle de métropole (3607/22124=16%), mais peut s'expliquer par la différence de taille des voiliers (beaucoup plus chers).

La preuve ainsi apportée d'une taille de voiliers bien supérieure aux Antilles qu'en France est aussi vérifiée en analysant le parc existant. 56% (1579/2814) des voiliers aux Antilles mesurent de 10 à 15 mètres, contre 13% (22840/178708) en Métropole.

Et la comparaison de ces chiffres (84% versus 56% et 31% versus 13%) prouve aussi que **la taille des voiliers va en croissant fortement avec le temps.**

Les hypothèses d'un parc existant de voiliers d'environ 11 à 12 mètres en Caraïbes évoluant vers les 12 à 14 mètres, sont donc confirmées. Caractéristique spécifique à cette région. Les raisons sont d'ordre économique (défiscalisation, sociétés de location) mais aussi purement nautiques⁷⁸.

⁷⁸ un voilier de moins de 6 mètres n'est pas vraiment adapté aux alizés (et à la mer) souvent plus musclés que ne le laisserait penser l'imaginaire collectif

**3.2 - Mutations de propriété de navires délivrées en outre mer
(du 01/09/2003 au 31/08/2004)**

RÉGION	VOILIERS									NAVIRES À MOTEUR								AUTRES	TOTAL	
	<6m	6 à 8m	8 à 10m	10 à 12m	12 à 15m	15 à 18m	18 à 24m	>=24m	Total voiliers	<6m	6 à 8m	8 à 10m	10 à 12m	12 à 15m	15 à 18m	18 à 24m	>=24m	Total moteur	Total autres(*)	Total
GUADELOUPE	2	15	18	21	23	1	0	0	80	293	82	20	12	7	0	1	0	415	17	512
MARTINIQUE	8	11	26	26	18	4	0	0	93	331	93	28	8	1	0	0	0	461	10	564
GUYANE	2	1	1	1	1	0	0	0	6	77	18	1	0	0	0	0	0	96	2	104
RÉUNION / ILES ÉPARSES	3	2	6	20	2	2	0	0	35	215	45	4	2	0	0	0	0	266	7	308
SAINT PIERRE ET MIQUELON	0	0	0	0	0	0	0	0	0	48	12	1	0	0	0	0	0	61	1	62
TOTAL DOM	15	29	51	68	44	7	0	0	214	964	250	54	22	8	0	1	0	1299	37	1550

Ce troisième tableau est utile pour comprendre le marché de l'occasion, et le comparer au marché du neuf (précédent tableau) ou à l'état du marché global existant (premier tableau).

On y retrouve les mêmes caractéristiques que précédemment, avec quelques petites nuances. Par exemple, on remarque que la part des voiliers de 8 à 10 mètres est ici plus significative dans les mutations de propriété que dans le neuf ou même dans le parc existant.

En effet, 20% (34/173) des voiliers vendus d'occasion aux Antilles font 8 à 10 mètres, contre seulement 3% (2/75) des voiliers neufs, pour une proportion du parc existant de 17% (486/2814). On peut y voir un regain d'intérêt de la plaisance locale, surtout en Martinique, préférant débiter sur de petits voiliers et ayant un budget plus modeste.

Alors qu'en métropole, le marché de l'occasion traite proportionnellement des voiliers plus grands que le marché du neuf, aux Antilles, c'est l'inverse. En effet, en métropole, les 6 à 8 mètres représente la plus grosse part des ventes d'occasions, et ce sont les moins de 6 mètres en neuf. Aux Antilles, les 10 à 12 mètres représentent le plus gros des ventes d'occasions, et en neuf aussi, mais avec une tendance évoluant vers les 12 à 15 mètres.

En conclusion, malgré son étroitesse⁷⁹, le marché de la plaisance aux Antilles se porte bien, et est surtout différencié par une taille bien plus conséquente des voiliers, qui mesurent ici en moyenne 12 mètres, soit un budget d'achat supérieur à 100 000 € et un budget annuel d'entretien de l'ordre de 10 000 € par voilier. On obtient donc, pour les seules îles françaises, un capital d'environ 300 millions d'euros de voiliers (3000 * 100 000 €) et 400 millions d'euros de bateaux à moteur (20 000 * 20 000 €), soit un capital plaisance locale, enregistré et en règle, de l'ordre de 700 millions d'euros, ayant donc un budget annuel d'entretien de 70 millions d'euros.

⁷⁹ 22 010 bateaux immatriculés dans les Antilles françaises contre 218 687 bateaux en PACA (Leader)

L'approche pourrait également être prolongée par l'étude des retombées indirectes et induites de l'activité nautique dans la région. Pour ce faire, il conviendrait de mettre en place un modèle d'analyse d'impact tel que le modèle IMPLAN (Impact Analysis for Planning) qui a été utilisé aux Etats-Unis pour évaluer l'impact économique du nautisme récréatif dans le Maryland en 1994⁸⁰.

Ce modèle est un programme informatique basé sur les "entrées-sorties" des secteurs économiques, il décrit les relations techniques qui unissent les secteurs productifs de l'économie (entrées) et les secteurs qui consomment (sorties). Le modèle permet de prendre en considération le pourcentage de chaque dépense qui est distribué au niveau local dans le commerce de détail, dans le commerce de gros, dans les transports et dans les secteurs productifs.

Sans entrer davantage dans le détail de cette méthode d'évaluation relativement complexe, il convient de noter que l'étude réalisée dans le Maryland parvient à l'estimation suivante : **chaque dollar dépensé par un plaisancier dans le Maryland engendre une production locale nouvelle égale à 0,97\$.**

Cette parenthèse ayant pour but de mettre en évidence la large diffusion dans chacun des systèmes économiques locaux, des retombées économiques du nautisme caribéen. De même pour l'emploi, dont on ne saurait prendre en compte les centaines de petits jobs⁸¹, mais qui font vivre des centaines de familles dans les îles aux plus faibles PIB, comme en Dominique ou à St Vincent.

Avant de nous recentrer sur le sujet, citons la théorie de S.B. Linder⁸² selon laquelle une demande domestique crée des conditions favorables au tourisme international. En appliquant cette théorie au nautisme caribéen, on peut constater que 3 des 4 principaux hubs (St Martin, Puerto Rico et les Iles Vierges, et la Martinique) sont des lieux où la demande locale est significative. Le cas particulier de Trinidad s'expliquant par des raisons de coûts bas⁸³ (des terrains de stockage, des salaires, des produits pétroliers, etc.).

Selon B.Lassudrie-Duchêne⁸⁴, c'est la différence qui motive le voyage. Cette théorie ne s'oppose pas forcément à celle de S.B. Linder, et j'en veux pour exemple celui du Marin, qui tout en profitant d'une demande nautique locale, ouvre les portes sur des îles différentes, comme les Grenadines. **La dualité de ces théories montre à nouveau un atout supplémentaire du nautisme de la Caraïbe, qui dispose d'îles à fort PIB et à demande locale significative, toutes proches d'îles plus exotiques.**

⁸⁰ D.W LIPTON, S. MILLER, Recreational boating in Mariland, an economic impact study, University of Maryland, Maryland Sea Grant Extension Publication, 1994.

⁸¹ Assistance à l'amarrage, approvisionnement, visites guidées, surveillance du bateau ou de son annexe, etc.

⁸² S.B. Linder, 1961.

⁸³ Cf. la théorie d'Adam Smith, sur l'avantage absolu.

⁸⁴ B.Lassudrie-Duchêne, "La demande de différence et l'échange international", 1971.

Poursuivons nos recherches par l'approche de Stéphane Legendre, dans son document cité en Bibliographie.

Sont exclus de ces données :

- ✓ Le marché de la location de voiliers qui concerne les gens encore en activité et disposant d'un temps libre limité.
- ✓ Les résidents de la zone qui possèdent un voilier dont les périodes et les destinations de navigations dépendent de contraintes professionnelles.
- ✓ Les voiliers américains qui à cause de la proximité géographique ont des pratiques de navigation qui diffèrent des flux classiques des bateaux d'outre atlantique.

Deux catégories de plaisanciers transitant dans nos eaux disposent de temps et de ressources importantes à dépenser sur place.

Les premiers sont propriétaires de leurs voiliers et naviguent dans le cadre d'une ou deux années sabbatiques avec ou sans enfants avant de regagner l'Europe ($\pm 30\%$).

Les seconds sont également propriétaires de leurs voiliers, ils disposent de temps libre après avoir vendu leurs affaires ou sont retraités ($\pm 70\%$). Ils restent aux Antilles entre 2 et 5 ans avant de rentrer en Europe pour la majorité ou de continuer vers le Pacifique pour les autres ($\pm 15\%$).

Voici quelques données statistiques publiées dans Voiles et Voiliers, n° 387 de Mai 2003 sur le recensement des voiliers naviguant de par le monde.

Nombre de bateaux traversant l'atlantique :

1990 : 984 voiliers

2003 : 993 voiliers (± 1000)

Ces chiffres sont minimalistes car ils ne prennent en compte que le point de passage de Las Palmas, on peut donc en déduire que le chiffre réel est bien supérieur, car tous les voiliers ne relâchent pas nécessairement dans ce port. Nous retiendrons néanmoins ce chiffre comme référence pour le calcul ci-dessous.

Nombre annuel de voiliers traversant l'atlantique : ± 1000

A titre Individuel :	± 650
Dans le cadre de rallyes nautiques : (Hors courses)	± 350
A.R.C ± 250	
Transat des Passionnés ± 50	
Rallye des Iles du Soleil via le Brésil ± 50	

Le chiffre le plus intéressant est celui du nombre de bateaux passant par Trinidad, en 2003, 4553 unités contre 1500 en 1990⁸⁵, ce qui donne une meilleure indication du nombre de voiliers naviguant aux Antilles.

Il faut noter que le nombre de voiliers rentrant en Europe est presque identique à celui des départs des Canaries.

Le Club TRANSCARAÏBES a deux objectifs qui partent d'un constat simple. Toutes nationalités confondues, les voiliers se retrouvent dans les mêmes zones de navigations après avoir traversé l'atlantique.

- ✓ 70% des bateaux arrivants en Martinique ou à Sainte Lucie se retrouvent dans les Grenadines.
- ✓ 70% des bateaux arrivants en Guadeloupe à Saint Martin où Antigua se retrouvent dans les Iles Vierges.

Pour nombre d'entre eux cela représentera tout de ce qu'ils découvriront de la Caraïbe.

Le premier objectif du Club TRANSCARAÏBES est de faire découvrir de nouveaux rivages à ces voiliers, dans le cadre de rallyes nautiques qui leur permettent de découvrir, au rythme d'une croisière, des endroits où ils n'osent pas nécessairement aborder seuls pour un certain nombre de raisons (barrières de la langue, sécurité, formalités, etc.)

En résumé, en plus de son marché nautique conséquent, les Caraïbes bénéficient de spécificités aux impacts économiques bénéfiques, comme une taille de voiliers élevée et surtout un nombre moyen important de jour de sorties annuel, grâce à une flotte d'environ 6000 bateaux naviguant presque 365 jours par an, de personnes, vivant à bord, au pouvoir d'achat élevé, et donc aux retombées économiques directes et indirectes importantes.

⁸⁵ Chiffre concernant les voiliers de grandes croisières. Source Jimmy Cornell "objectif grande croisière", éditions loisirs nautiques. Données reprises par Voiles et Voiliers pour son étude sur les circumnavigateurs.

c. Les loisirs nautiques

Alors que les bases nautiques rattachées aux Hôtels sont en stagnation, les bases nautiques ouvertes aux jeunes et au grand public se développent.

Même si ce chapitre est économiquement le moins important, il peut être utile de s'y intéresser pour de multiples raisons, dont le fait que les jeunes pratiquant le nautisme sont, d'un certain point de vue, l'avenir du nautisme.

Géographiquement, on peut penser que les pays et les îles au fort PIB sont les plus concernés, car ce marché est bien plus local que les précédents.




De plus, le sérieux et la transparence de la FFV nous permettent de bénéficier de nombreuses statistiques.













Nous allons donc nous intéresser de plus près à la pratique des loisirs nautiques dans les DFA insulaires.

Sachant que ce marché est aussi financièrement plus limité que les précédents, même si il est un stable pourvoyeur d'emplois.















Voici donc l'inventaire et les caractéristiques des clubs nautiques affiliés à la FFV en Guadeloupe et en Martinique.

Les 14 clubs affiliés à la FFV dans le département de la GUADELOUPE

- Les clubs labellisés '**Ecole Française de Voile**' sont repérés par le symbole 
- Les clubs labellisés '**Voile Loisir**' sont repérés par le symbole 
- Les clubs labellisés '**Compétition**' sont repérés par le symbole 

Nom	Adresse	Code. P	Ville...	téléphone	Email	Site Web	Label EFV	Label VLO	Compétition
CS BAS DU FORT	DIGUE MONROUX	97190	GOSIER	05 90 90 93 94	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
C N BASSE TERRE	MARINA DE RIVIERE SENS	97113	GOURBEYRE	05 90 81 39 96					
C N V L 44	BD DELGRES	97128	GOYAVE	05 90 95 81 78					
CATARAIBES GUADELOUP	JEAN MARIE THELIER	97170	PETIT BOURG	05 90 95 33 62	<input type="checkbox"/>				
C N POINTE NOIRE	RTE DES PLAINES	97116	POINTE NOIRE	05 90 98 17 90	<input type="checkbox"/>				
CN PORT LOUIS	PHARMACIE DERUSSY	97117	PORT LOUIS	0 590 22 91 77					
ASS VWEL-O-VEN	CUL DE SAC	97150	SAINT MARTIN	0 590 87 38 49					
AFOL STE ANNE	BASE NAUTIQUE REGIONALE	97180	SAINTE ANNE	0 590 88 12 32					
C N ST BARTHELEMY	GUILBAUD PIERRICK	97133	ST BARTHELEMY	05 90 27 92 05					
ST BARTHELEMY YC	B.P. 556	97097	ST BARTHÉLEMY CEDEX	05 90 27 70 41	<input type="checkbox"/>				
C N ST FRANCOIS	UCPA	97118	ST FRANCOIS (GUADELOUPE)	0 590 85 06 92	<input type="checkbox"/>				
C V ST MARTIN	C/O IMAGE	97150	ST MARTIN	05 90 87 78 04	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
C W ADVENTURES	LUCIDARME CECILE	97150	ST MARTIN	05 90 29 41 57					
AFCG STE.ANNE	17 LOT MARGUERITE	97180	STE ANNE (GUADELOUPE)	0 590 88 15 17	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			

Les 10 clubs affiliés à la FFV dans le département de la MARTINIQUE

Nom	Adresse	Code.P	Ville...	téléphone	Email	Site Web	Label EFV	Label VLO	Compétition
Y C MARTINIQUE	BD CHEVALIER STE MARTHE	97200	FORT DE FRANCE	0 596 63 26 76	<input type="checkbox"/>				
A N MARTINICAISE	B.P. 992	97246	FORT DE FRANCE CEDEX						
C N LE NEPTUNE	MORNE CABRI	97232	Le LAMENTIN	0596 51 73 24	<input type="checkbox"/>				
W I N D P T FORCE	CLUB NAUTIQUE WIND FORCE DU ROBERT	97231	LE ROBERT	0 596 65 66 60	<input type="checkbox"/>				
C N MARIN	BASSIN TORTUE	97290	MARIN / MARTINIQUE	05 96 74 92 48	<input type="checkbox"/>				
C N SCHOELCHER	ANSE MADAME	97233	SCHOELCHER	05 96 61 20 83	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
C N DE STE ANNE	BP 14	97227	STE ANNE (MARTINIQUE)	05 96 76 95 25	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
SOUTH DISCOVER	A 57 LOT GROS RAISIN	97228	STE LUCE /MARTINIQUE	0 596 62 46 74					
C N 3 ILETS	QUARTIER LA POINTE	97229	TROIS ILETS	05 96 52 14 57					
C N VAUCLIN	POINTE FAULA	97280	VAUCLIN	05 96 74 50 83	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			

Pour comparaison, il y a 37 clubs dans le département ALPES MARITIMES et 63 clubs dans le département FINISTERE sur un total de 759 clubs affiliés à la FFV.

Les 24 clubs des 2 départements étudiés représentent donc 3,2% des clubs de la FFV.

Sachant que la population représente 1,33%⁸⁶, nous avons donc une représentation des clubs nautiques de plus du double de ceux de Métropole. Ce qui est un bon signe, mais relativement évident du fait de l'insularité et de son exceptionnelle présence du littoral.

Comparativement aux Alpes-Maritimes, ce sous-secteur est, ici, bien plus limité. Cette comparaison avec le département français Leader en nautisme était valable aussi dans les 2 précédents sous-secteurs étudiés.

Cherchons maintenant à voir l'évolution de ce sous-secteur.

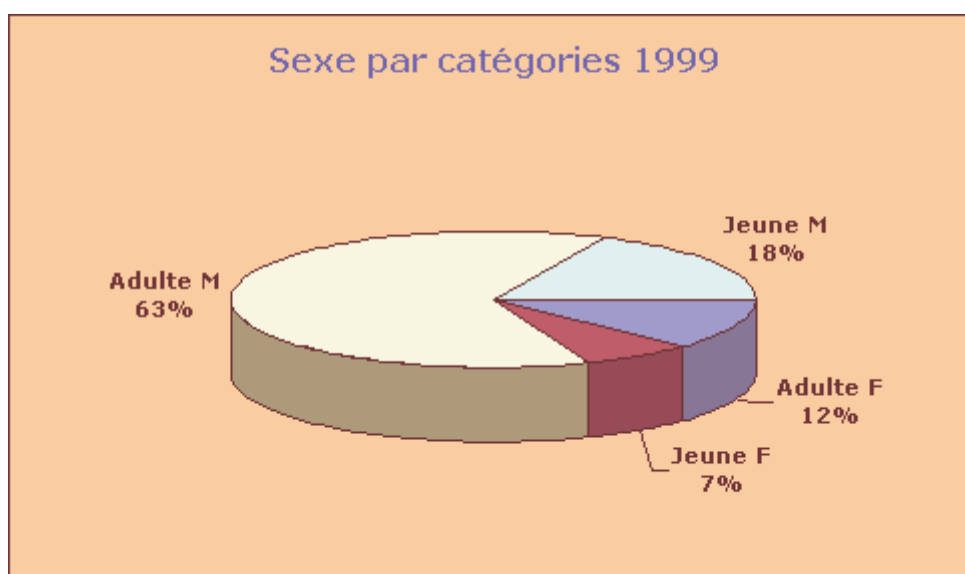
⁸⁶ Chiffre calculé dans le chapitre précédent.

Statistiques sur l'évolution des adhérents aux clubs FFV

année	sexe	benjamin	minime	cadet	junior	senior	vétéran	total
2005	Femme	1 437	1 424	1 403	975	3 435	5 252	13 926
	Homme	3 148	3 453	3 556	2 668	11 692	30 617	55 134
	Total	4 585	4 877	4 959	3 643	15 127	35 869	69 060
2004	Femme	2 110	1 839	1 747	1 224	4 270	5 954	17 147
	Homme	4 680	4 650	4 471	3 323	14 352	34 211	65 688
	Total	6 790	6 489	6 218	4 547	18 622	40 165	82 836
2003	Femme	1 688	1 551	1 499	1 053	3 948	5 272	15 013
	Homme	4 976	4 880	4 657	3 572	15 983	34 171	68 244
	Total	6 664	6 431	6 156	4 625	19 931	39 443	83 258
2002	Femme	1 854	1 623	1 605	1 191	4 229	5 196	15 699
	Homme	5 321	5 016	4 873	3 502	16 359	33 180	68 254
	Total	7 175	6 639	6 478	4 693	20 588	38 376	83 959
2001	Femme	1 993	1 715	1 783	1 321	4 521	5 143	16 477
	Homme	5 110	4 865	4 791	3 691	16 759	32 531	67 750
	Total	7 103	6 580	6 574	5 012	21 280	37 674	84 230
2000	Femme	1 508	1 488	1 605	1 413	4 239	4 585	14 839
	Homme	3 577	4 251	4 482	3 807	15 473	29 897	61 488
	Total	5 085	5 739	6 087	5 220	19 712	34 482	76 327

Les chiffres de 2005 ne sont pas complets puisque ces données datent du 30/06/2005.

On constate que le nombre total d'adhérents est assez stable depuis 4 ans, comme tous les chiffres de ce tableau (répartition par âge), même la proportion Homme/Femme de l'ordre de 80/20, confirmée dans le graphe spécifique ci-dessous :



Analyse des licences par activités

année	Dériveurs	Planches	Catamarans	Habitables	Quillards	VRC	Autres	total
2005	17 259	7 312	7 445	34 136	1 184	395	1 329	69 060
2004	22 484	9 653	9 365	37 058	1 047	396	2 835	82 838
2003	23 461	9 600	9 283	36 996	959	419	2 542	83 260
2002	24 876	9 753	9 019	36 667	838	407	2 399	83 959
2001	25 606	10 312	8 634	36 550	816	349	1 963	84 230
2000	23 563	9 909	7 066	33 041	715	348	1 686	76 328
1999	24 584	10 799	6 870	31 832	405	327	2 203	77 020
1998	25 819	10 951	7 224	30 282	1	284	2 757	77 318
1997	26 583	12 061	7 084	28 912	0	280	2 759	77 679
1996	26 250	12 951	6 906	28 473	0	305	3 785	78 670
1995	28 664	14 575	7 486	28 481	0	267	3 776	83 249
1994	19 775	13 279	5 152	23 300	46	235	20 654	82 441
1993	12 703	8 346	3 163	16 846	33	184	5 356	46 631
1992	10 266	7 007	2 689	14 443	27	161	3 679	38 272
1991	5 225	3 986	1 567	7 857	15	57	1 377	20 084
1990	304	283	119	720	0	7	92	1 525
1989	936	798	275	1 813	1	5	259	4 087

En dehors des années 1989 à 1992 (instables) et 2005 (incomplète), la stabilité du total est confirmée. De même que les dériveurs, catamarans et autres activités sont assez stables, nonobstant la répartition en 1994 avec une énorme colonne "autres" (bug informatique ?).

On peut simplement remarquer la baisse des planches à voiles depuis une dizaine d'année (visible aussi chez le grand public non licencié) et la hausse des quillards et autres habitables, qui va dans le même sens que la hausse de la taille des voiliers.

Pour conclure ce chapitre, on constate que la pratique de la voile légère et des sports nautiques côtiers, notamment en club, est a priori stable depuis une dizaine d'année. On pourrait alors s'inquiéter de savoir si cela n'annonce pas une stabilité dans les 2 autres domaines étudiés dans ce paragraphe. Pour la grande plaisance, les chiffres montrent qu'il n'y a aucune relation, et la pratique de la petite plaisance (planches, jet ski ...) dans le domaine de la grande plaisance est économiquement peu significative.

Pour la plaisance, les mentalités et les usages ont fortement changé. Alors qu'il fallait de nombreuses années de pratique de la voile en club avant de s'acheter son propre voilier, les nouvelles générations n'attendent plus pour s'offrir un voilier de 11 mètres. Les raisons sont nombreuses et diverses, de la culture, à l'économie (pouvoir d'achat en hausse) en passant par la technique nautique (plus accessible aux novices, grâce aux GPS et autres évolutions).

Pour revenir à la stabilité relative des statistiques analysés, il faut aussi tenir compte du fait que ces chiffres sont liés aux adhérents licenciés, et qu'en pratique, de plus en plus de jeunes pratiquent la voile légère sans licence FFV (raisons économiques, assurances déjà souscrites ailleurs, groupes, scolaires ...). On peut donc estimer cette stagnation plutôt positive, même si ce domaine est économiquement le moins important et le moins croissant.

2. Evolutions des services de courtage

L'intermédiaire commercial chargé par un propriétaire-vendeur de son bateau, de trouver un acheteur et de réaliser la transaction est usuellement appelé Broker⁸⁷.

En France, les ventes de navires d'occasion ont été de 55 200 unités pour 2004.

Les nouveaux acquéreurs de voiliers appartiennent en majorité aux catégories socioprofessionnelles élevées : cadres (12 %), retraités (8 %) et professions libérales (8 %), chefs d'entreprise (7 %), sachant que 33 % de ces voiliers sont achetés par des sociétés.

Bénéteau, le Leader de la construction de bateaux, que nous avons précédemment étudié est aussi sur ce marché par sa filiale EYB (European Yacht Brokerage).

D'après Bruno Cathelin, nouveau PDG de Bénéteau, "EYB est le prototype d'initiatives que nous avons prises sur notre marché pour pérenniser notre développement. En effet, en s'intéressant au marché de l'occasion au profit de nos concessionnaires, nous les renforçons en leur donnant une longueur d'avance sur les autres marques".

En effet, en moyenne, **pour un bateau neuf vendu, quatre bateaux d'occasion vendus.**

La presse européenne spécialisée est dithyrambique avec cette filiale de courtage :

"Le printemps démarre en fanfare pour EYB qui continue de s'imposer comme le site Internet de référence du marché d'occasion de la plaisance en Europe !

Et pour preuve :

- Le cap du million de visiteurs annuels vient d'être passé.
- EYB a reçu sur son site 70 068 visiteurs en mars 2004, soit une progression de 16 % par rapport à l'année dernière.
- Il se vend en moyenne 3 bateaux par jour en Europe grâce à EYB."

Peut-être est-ce simplement un encouragement à résister aux géants Américains que sont les sociétés telles que YachtWorld.com.

⁸⁷ Pour plus de détails sur ce métier, cf. le rapport de stage fait sur Ybac, cité en bibliographie.

a. YachtWorld.com

A l'image de ce secteur, Internet est omniprésent chez les brokers. Comme tous les autres sous-secteurs ci-dessus étudiés, toutes les activités nautiques ont une vitrine Internet. Des constructeurs qui présentent ainsi leurs produits, aux infrastructures qui font la promotion de leurs services, aux loueurs de bateaux, qui vendent leurs semaines via les NTIC.

Sans oublier les shipchandlers⁸⁸, les clubs et associations, et tous les intervenants dans ce secteur nautique, proche des internautes.

Il n'est donc pas surprenant que YachtWorld.com désigne une société, car son site web est sa raison d'exister, son cœur de métier.

D'après Seatizen⁸⁹, dans 75% des cas, les achats importants et la réservation de voyages sont précédés d'une recherche sur le Web, et 90% des acquéreurs de bateaux neufs se sont renseignés sur Internet avant de passer commande. Ces chiffres confirment ceux du rapport Ybac, sur les 80% des clients-acheteurs de bateaux d'occasion, trouvés grâce à Internet, par les sites web des brokers.

Alors qu'EYB est une filiale de Bénéteau, YachtWorld.com est une division de Trader Publishing Company. Lancée en mars 1995, cette société est aujourd'hui Leader mondial de son secteur, la publication en-ligne d'annonces nautiques. Beaucoup plus ouverte qu'EYB, qui est orientée vers les bateaux du groupe Bénéteau, YachtWorld.com propose à tous les brokers du monde de lister leurs bateaux disponibles à la vente.

Contrairement à d'autres sites, orientés petites annonces, YachtWorld ne regroupe que des professionnels du nautisme et ne propose aucune annonce de particulier. Même si sa cible est la vente de bateaux (à voile ou à moteur) d'occasion, elle propose aussi des bateaux neufs de vendeurs agréés, et d'autres services annexes, comme l'assurance ou le financement du bateau voulu.

Quelques chiffres, disponibles en temps réel, sur YachtWorld.com :

83 885 bateaux listés

d'une valeur total de 27 059 578 424 USD, soit 20 768 730 082 EUR⁹⁰

2 032 membres (Sociétés affiliées à YachtWorld.com)

115 pays représentés par ses membres

⁸⁸ Islandwaterworld.com et Budgetmarine.com sont parmi les spécialistes caribéens de l'accastillage nautique.

⁸⁹ seatizen.com met à la disposition des consommateurs, de l'industrie et des entreprises de services nautiques une plate-forme de communication.

⁹⁰ il s'agit bien de plus de 20 milliards d'euros, soit une valeur moyenne par bateau listé de 250 000 euros (247586 euros dans le cas donné, à l'instant donné)

Répartition géographique des brokers associés à YachtWorld

Autres Pays	Canada	USA USA
Antigua (2)		Alberta (1)	Alabama (16)	
Australia (48)	Monaco (17)	British Columbia	Alaska (1)	New Jersey (77)
Austria (3)	Morocco (1)	(46)	Arizona (2)	New York (118)
Belgium (7)	Netherlands	New Brunswick (1)	California (274)	North Carolina
British Virgin	Antilles (2)	Newfoundland (1)	Colorado (2)	(77)
Islands (8)	New Zealand (10)	Nova Scotia (5)	Connecticut (82)	Ohio (26)
Caribbean (3)	Norway (1)	Ontario (39)	Delaware (2)	Oklahoma (3)
Cayman Islands	Philippines (1)	Quebec (6)	Florida (550)	Oregon (18)
(3)	Portugal (8)		Georgia (13)	Pennsylvania (4)
China (2)	Puerto Rico (2)		Hawaii (10)	Rhode Island (53)
Croatia (12)	Russia (3)		Idaho (1)	South Carolina
Cyprus (2)	Saint Martin (1)		Illinois (22)	(40)
Czech Republic (1)	Serbia &		Indiana (3)	Tennessee (21)
Denmark (3)	Montenegro (1)		Iowa (2)	Texas (61)
Dominican	Singapore (5)		Kansas (1)	Utah (2)
Republic (1)	Slovenia (8)		Kentucky (13)	Vermont (1)
Finland (4)	Spain (87)		Louisiana (15)	Virginia (46)
France (78)	Sweden (8)		Maine (38)	Washington (135)
French West	Switzerland (11)		Maryland (145)	Wisconsin (37)
Indies (5)	Thailand (5)		Massachusetts	
Germany (34)	Trinidad and		(102)	
Gibraltar (3)	Tobago (2)		Michigan (77)	
Greece (22)	Turkey (20)		Minnesota (20)	
Guadeloupe (1)	Ukraine (1)		Mississippi (4)	
Holland	United Arab		Missouri (19)	
(Netherlands) (30)	Emirates (1)		Nevada (1)	
Hong Kong (5)	United Kingdom		New Hampshire	
Ireland (8)	(188)		(6)	
Israel (5)	Venezuela (1)			
Italy (21)	Virgin Islands (3)			
Japan (3)				
Kenya (1)				
Latvia (2)				
Malaysia (5)				
Maldives (1)				
Malta (4)				
Mexico (13)				

Dans la Caraïbe, on recense les pays de sociétés de courtage nautique suivantes :

- Antigua (2)
- British Virgin Islands (8)
- Caribbean (3)
- Cayman Islands (3)
- Dominican Republic (1)
- French West Indies (5)
- Guadeloupe (1)
- Netherlands Antilles (2)
- Puerto Rico (2)
- Saint Martin (1)
- Trinidad and Tobago (2)
- Venezuela (1)
- Virgin Islands (3)

Soit un total de 34 brokers répartis sur une douzaine de pays.

YachtWorld.com est la dernière grande évolution des services de courtage et représente une partie de la révolution Internet de ce métier. Son développement est à l'image des réussites des NTIC, et on imagine difficilement comment un concurrent pourrait prendre sa place, du moins lui prendre des parts de marché significatives. Ce serait comme tenter d'imaginer qui pourrait prendre la place de Google⁹¹.

Pour l'avenir, on notera l'existence d'une volonté de se regrouper de la part de ces brokers de la Caraïbe, tout en restant liés à Yachtworld, dans la paradoxale dualité de régionalisation/mondialisation. C'est dans ce sens qu'Ybac.org a été créée.

⁹¹ Toutefois, Google avait lui-même pris la place de Leader à Alta Vista, ancienne référence en matière de moteur de recherche sur Internet.

b. Ybac.org

Cette nouvelle association, la "Yacht Brokers Association of the Caribbean"⁹² regroupe actuellement une dizaine de brokers de la Caraïbe. Elle répond à deux grandes nécessités.

La première est liée à la professionnalisation du secteur. L'angle éthique, détaillée par une Charte, a pour but de certifier les acteurs les plus compétents et donc de rassurer le public. Une vue orientée à celle de la Fnaim pour le secteur immobilier éclaire cet aspect.

La seconde est liée au développement du secteur. Le regroupement, par affinités ou autres raisons plus économiques, est souvent la conséquence d'un développement rapide et éclectique. Comme les acteurs de ce secteur ont intérêt à travailler ensemble, certains ont ainsi formé une équipe par l'intermédiaire de cette association. Le Logo et le site web sont les aspects visibles de cette entente.

A l'avenir, soit Ybac regroupera quasiment toutes les sociétés de brokerage de la Caraïbe voulant travailler en réseau, et deviendra ainsi un Label de référence, soit une association concurrente verra le jour pour se différencier de ce réseau et proposer une alternative.

Il existe de nombreuses associations de brokers dans le monde, comme la CYBA, la FYBA, la NYBA, la MYBA, la YBAA, la IYC, la YBDSA , etc.⁹³ et on peut observer qu'à terme, elle deviennent généralement une référence géographiquement monopolistique, voire un système de réglementation obligatoire. Par exemple, l'affiliation à la FYBA est obligatoire pour exercer ce métier dans l'état de Floride.

On peut donc imaginer qu'Ybac participera à l'organisation de ce secteur dans la Caraïbe et deviendra la référence professionnelle des brokers de cette région.

On peut aussi s'attendre à ce qu'une association du même type qu'Ybac (à but non lucratif) de brokers voit le jour en France, car on observe l'arrivée de nouveaux réseaux commerciaux de brokers agressifs. Les brokers voulant rester indépendants auront alors intérêt à se regrouper dans une association de ce type.

⁹² Cf. le rapport de stage sur la création d'Ybac, en Bibliographie.

⁹³ Les noms complets et adresses des sites web de ces associations sont disponibles dans la bibliographie du rapport de stage.

Analyse du secteur du brokerage selon l'approche classique de "la structure de l'industrie"⁹⁴

L'analyse du sous-secteur du brokerage, qui est liée à celui du secteur de la plaisance, présente des contours d'autant plus difficiles à définir de manière exhaustive que l'on va prendre en compte la dimension géographique. Toutefois, cette analyse permet de bien identifier les principaux intervenants et certaines caractéristiques du sujet.

- La concurrence

L'étude de Marché faite pour Ybac⁹⁵ identifie environ une centaine de sociétés positionnées sur le service de brokerage dans la Caraïbe. On distingue les sociétés qui exercent ce métier comme activité principale⁹⁶ en opposition à celles qui ne l'exercent que comme activité secondaire, voire auxiliaire.

Pas de grosse société dominante. En tête de l'occupation de ce marché, des structures moyennes de 2 à 4 brokers. La répartition et le découpage sont surtout géographique. En bas du classement, on observe des individus non diplômés, incompetents, parfois malhonnêtes et qui exercent même sans aucun respect des règles administratives.⁹⁷

La concurrence est forte pour de nombreuses raisons, et ce malgré l'étroitesse du marché. La première série de raisons est que le marché est international (législation différentes selon les îles), peu réglementé, ouvert, et croissant. Une seconde série de raisons est que ce secteur paraît attractif par des commissions parfois importantes et un environnement de travail qui fait rêver ("le Yachting aux Caraïbes").

- Les nouveaux entrants

Peu de barrière à l'entrée. Pas de diplôme minimum requis, même dans les îles françaises comme c'est le cas pour une agence immobilière⁹⁸, pas de contrôle des connaissances, pas de législation spécifique au secteur. Pas de gros investissements nécessaires, voire un amateurisme toléré avec un peu de matériel de communication accessible à tous (un ordinateur PC connecté à Internet et un téléphone GSM peuvent suffire à certains).

Paradoxalement, on observe l'arrivée de véritables loups affamés, selon la typologie de Fundenberg & Tirole, mais dont les résultats sont aux antipodes de leurs attentes. Par exemple l'agence RoyalNautisme de St Marin a coûté plus de 100 000 Euros à son propriétaire franchisé et n'a tenue que quelques mois avant de perdre son enseigne.

⁹⁴ Cf. le séminaire de M. Hafsi, HEC Montréal, sur le Marketing Management International, DESS Commerce International de l'UAG.

⁹⁵ Cf. page 23 du rapport Ybac

⁹⁶ Environ une trentaine (soit 30%)

⁹⁷ Assimilable au mieux à du travail clandestin, car non déclaré.

⁹⁸ Licence ou diplôme d'études supérieures en droit ou sciences économiques requis

- Les Fournisseurs

Au sens comptable du terme, on pourrait définir les fournisseurs comme ceux fournissant les produits de communications, indispensables au métier. Mais au sens économique, voire stratégique, je pense qu'il est préférable d'assimiler les clients-vendeurs aux fournisseurs. En effet, les propriétaires qui vendent leur yacht sont les fournisseurs des bateaux que les brokers pourront proposer à la vente.

Les fournisseurs ainsi définis sont volatiles, exigeants et ponctuels (une seule opération, pas ou peu de suivi dans le temps). Ils se déplacent, avec leur bateau, d'îles en îles et donc de brokers en brokers. Ils discutent beaucoup les prix et même les niveaux de commission. Ils font jouer la concurrence au maximum. Et sont indispensables⁹⁹ au broker.

- Les Clients

Les clients sont donc les clients acheteurs d'un bateau, à qui le broker va vendre le bateau d'un "fournisseur" (client-vendeur). Ici, la volatilité est encore plus forte, car le choix du bateau reste l'élément essentiel, et le broker proposant le bateau est un élément secondaire. L'accès d'une extrême facilité et à moindre coût des données par Internet accentue cet aspect récurrent du secteur.

- Les Substituts

La vente par un broker est fortement substituée par la vente directe par le propriétaire du bateau, surtout dans la culture francophone et européenne. La Caraïbe étant un mélange des cultures, on y observe parfois une culture plus anglo-saxonne et plus habituée à utiliser les services d'un intermédiaire.

Mais les produits de substitutions sont nombreux et bien réels. De la vente à une relation directe au site web dédié au bateau à vendre, de la petite annonce papier dans une capitainerie ou un club à la petite annonce sur Internet, les alternatives sont très utilisées dans les îles et par les intervenants de culture européenne.

Pour ce qui est de l'élasticité des prix, il est déjà hasardeux de tenter de le déterminer sur le produit de base qu'est le bateau, mais à mon humble avis, encore plus aléatoire de l'estimer sur le montant de la commission, tant le facteur psychologique est important dans ces transactions nautiques.

En conclusion, et malgré les apparences, ce secteur est extrêmement concurrentiel et à profitabilité incertaine et instable. C'est sûrement une des raisons expliquant qu'aucune grande entreprise n'a décidé d'investir¹⁰⁰ ce marché.

⁹⁹ "If you don't list, you don't last", citation de Reg Bates, broker membre d'Ybac, 25 années d'expérience.

¹⁰⁰ Avec ses propres infrastructures et employés.

Conclusion

Avant de conclure, je tiens à préciser que de nombreux autres sujets auraient pu être traités dans ce mémoire, comme l'aspect écologique de la plaisance, indispensable à son développement durable. Sensible aux problèmes environnementaux, j'ai recueilli et étudié de nombreux documents à ce sujet, parfois pointus, comme le rapport de l'agence danoise de la protection de l'environnement sur les eaux usées¹⁰¹ ou celui du FFEM¹⁰² sur la protection et la valorisation des récifs coralliens dans les petites Antilles¹⁰³, mais je n'ai pu les intégrer dans ce mémoire sans en compromettre la cohérence.

Les aspects détaillés de l'emploi¹⁰⁴ dans ce secteur, comme les aspects concernant la psychologie de la clientèle, nautique en milieu insulaire tropical¹⁰⁵ ont aussi été étudiés mais non rapportés dans ce mémoire. Seuls des éléments de synthèse sur ces sujets ont été donnés, comme le chiffre de 800 000 emplois directs liés au nautisme de plaisance ou le nombre d'emploi de brokers dans la Caraïbe (200).

Nous avons donc analysé le secteur nautique par plusieurs angles. Tout d'abord géographiquement, cette étude débute par une approche mondiale pour arriver aux détails de la Guadeloupe, en passant par les USA et le Canada, l'Europe, la France, puis la Caraïbe. Lors de ce zoom, tous les indicateurs montrent une forte croissance, largement supérieure aux moyennes, et souvent à 2 chiffres, soit une croissance annuelle de l'ordre de 10%.

Puis, par sous-secteurs, nous avons analysé les constructeurs (comme Bénéteau), les loueurs, les brokers, les infrastructures, les services, etc. et là aussi, tous les indicateurs sont très positifs et montrent une forte croissance, associée à une spécialisation, une professionnalisation, une industrialisation de ce secteur autrefois plus artisanal.

Parallèlement, on observe un intérêt croissant des gouvernements qui prennent conscience du dynamisme de ce secteur, même s'ils restent encore peu actifs dans cette industrie dont la locomotive reste une demande élevée.¹⁰⁶

On observe aussi un intérêt de la part des investisseurs, qui ont fort bien accueilli l'introduction à la bourse de Paris, au mois de mai 2005, de Poncin Yachts.¹⁰⁷ De même que l'on voit des groupes comme Bénéteau, faire la première page du "Journal des finances", ou faire la une des hausses d'Euronext¹⁰⁸.

¹⁰¹ I:\ICOMIA\Committees\Environment\Danish Report on Waste Water in Baltic Nov 02.doc

¹⁰² Fonds Français pour l'Environnement Mondial

¹⁰³ Ce projet concerne 4 pays des Petites Antilles (2,12 MEuros), et est cofinancé par le Ministère des Affaires Étrangères (1,45 MEuros) et le FFEM (0,67 MEuros, dont 0,24 MEuros pour Sainte-Lucie).

¹⁰⁴ Cf. le document "Collecte et traitement des informations sur l'emploi sur la zone littorale" réalisé par l'Institut Méditerranéen du Littoral.

¹⁰⁵ Cf. les nombreux ouvrages et documents traitant ce sujet, comme le site web geotourweb.com et sa page nommée "Le tourisme insulaire tropical Cours.htm".

¹⁰⁶ Visite du Premier Ministre Français lors du salon nautique de Paris.

¹⁰⁷ Le cours de l'action est plutôt surévalué, et montre la grande confiance des investisseurs dans ce secteur.

¹⁰⁸ Suite aux excellents résultats, Bénéteau a enregistré une importante hausse du cours de son action.

Enfin, nous avons poursuivi cette analyse multidimensionnelle (espace, temps, sous-secteurs) par une étude purement caribéenne avec un découpage moins conventionnel, soit le triptyque économique suivant : La grande plaisance (yacht de plus de 24m), la plaisance et la petite plaisance (loisirs côtiers). Cette analyse apporte les mêmes conclusions que les précédentes, en mettant en évidence des résultats et une évolution des plus optimistes.

On peut donc confirmer à court et moyen terme, **une prévision de forte croissance du nautisme dans la Caraïbe**, de l'ordre de 2 chiffres pour les zones et secteurs les plus actifs, comme la grande plaisance à St Martin et la plaisance en Martinique. Sachant que toutes les îles environnantes pourront bénéficier des retombées économiques de ce développement.

A long terme, tous les secteurs nautiques de la Caraïbe devraient croître, se professionnaliser, se spécialiser, tout en observant des regroupements financiers ou associatifs. Géographiquement, on pourrait observer des émergences du côté des grandes Antilles (Cuba, St Domingue), comme cela a été le cas pour le tourisme hôtelier ces 5 dernières années.

La question de savoir si l'arrivée de ces nouveaux arrivants se fera au détriment des anciens reste ouverte, même si on peut rester optimiste en ayant observé que le développement nautique de Trinidad s'est fait avec celui de Grenade et sans freiner celui des autres îles de la Caraïbe.

D'autres éléments ont et vont influencer le secteur dans le même sens de l'accroissement, comme l'augmentation de l'importance des loisirs, du temps libre, le vieillissement de la population, et aussi la hausse des prix de l'immobilier. En effet, les retraités, clientèle cible de la plaisance, financent souvent l'achat de leur "dernier" yacht par la vente d'un bien immobilier¹⁰⁹.

¹⁰⁹ Par exemple, des jeunes retraités en 1995 qui vendaient un appartement de 3/4 pièces ou une modeste maison disposaient alors d'un budget de l'ordre de 100 000 € pour l'achat de leur voilier. Alors qu'aujourd'hui, ce même bien immobilier vaut le double, ils disposent ainsi d'un budget de 200 000 € pour l'achat de leur yacht, qui est en plus devenu un produit de substitution à une résidence secondaire (meilleur confort...).

L'impact de facteurs nouveaux, comme la création de la ZLEA¹¹⁰, devrait avoir des effets positifs, notamment par une gestion facilitée des formalités douanières. D'autres facteurs imprévisibles comme des attentats, sont bien moins probables en Caraïbe, zone ultra périphérique, que dans les régions centrales (New York, Madrid ou Londres). Les impacts des cyclones sont connus et sont intégrés sur le moyen terme, ceux des irrptions volcaniques, Tsunami ou autres catastrophes naturelles sont difficilement quantifiables et dépendent de l'ampleur géographique.

Bref, même si une île ou un pays de la Caraïbe pourrait voir son secteur nautique ne pas progresser ou régresser pour diverses raisons exceptionnelles, le flux (la flotte) nautique ne manquerait pas de se déplacer vers une autre île ou pays proche, et plus accueillante, de cette même région. C'est aussi un des éléments dont bénéficie cette région : sa diversité.

Au-delà des chiffres largement utilisés dans ce mémoire, du nombre et de la taille des bateaux, des infrastructures, des emplois, des chiffres d'affaires, des retombées économiques, nous avons mis en évidence que le nautisme est un aspect indissociable de la Caraïbe.

L'avenir économique du nautisme dans la Caraïbe reste donc favorable.

Personnellement, ce mémoire m'a permis de préciser et de quantifier mes connaissances économiques du nautisme dans la Caraïbe en plus d'apprendre beaucoup de données liées qui me seront utiles dans ma nouvelle carrière. Car mon cursus effectué pour ce DESS Commerce International, stage compris, m'a conforté dans ma décision de passer du secteur aéronautique au secteur nautique¹¹¹, caribéen.

¹¹⁰ Zone de Libre Echange des Amériques, qui regrouperait tous les 34 états d'Amérique, de l'Alaska à la Terre de Feu, soit 780 millions d'habitants représentant 40% du PIB Mondial. Seul Cuba serait "hors zone".

¹¹¹ Il est intéressant de constater que beaucoup de passionnés (dont les professionnels) du nautisme le sont aussi de l'aéronautisme et que de nombreux professionnels du nautisme dans la Caraïbe sont des anciens professionnels de l'aéronautique mondiale (The Little Ship Company, etc.)

Bibliographie

Sites Internet :

Beneteau-group.com
Données sur la société Bénéteau et ses produits.

Boursorama.com
Analyse des sociétés cotées en bourse.

FFVoile.org
Fédération Française de Voile (FFV).

Industriesnautiques.fr
Fédération des Industries Nautiques (FIN).

Insee.fr
Statistiques diverses.

Mer.equipement.gouv.fr
Données quantitatives.

Sailpilot.com
Données sur la plaisance dans les Caraïbes.

Seasailsurf.fr
"La Route du Rhum" par Bruno Lalande, directeur de TNS SPORT, le 13 février 2003.

YachtWorld.com
Analyse du secteur des courtiers nautiques en ligne.

Articles et revues :

All At Sea, avril 2005 :

Heineken Regatta, p. 40-43 ; The Inaugural OECS Rally, p. 47.

Caribbean Compass, june 2005, n°117 :

Yacht Brokers'Association Formed, p. 3 ; The marine travelift chart, p. 6.

Caribbean Yachting and Fishing, septembre 2004, n° 45 :

Caribbean SuperYachts : Mirabella V, p. 26-28 ;

Entretien avec Christian Hernandez, responsable des chantiers Multicap Caraïbes, p. 44-47.

Caribbean Yachting and Fishing, mars 2005, n° 47 :

MegaYachts : surenchères de projets "made in France", p. 22-24.

DBSF¹¹², "*Plan stratégique de développement et de marketing du tourisme nautique*", 2002.

Direction du Transport Maritime, des Ports et du Littoral, Bureau de la Plaisance et des Activités Nautiques¹¹³, "*La plaisance en quelques chiffres*", 2005.

ICOMIA¹¹⁴, "*Boating Industry Statistics 2003*".

IMFOF¹¹⁵, Etude de marché "*Le secteur nautique/maritime et son potentiel*".

Institut Méditerranéen du Littoral, "*Collecte et traitement des informations sur l'emploi sur la zone littorale. Les métiers de la mer*".

La Tribune, "*La France, championne du monde des fabricants de voiliers*", le 24/10/2003.

Le Cluster Maritime Français, "*Poids économique et social de la France maritime*", IFM¹¹⁶, Janvier 2004.

L'Humanité, "*Industrie nautique. La vague du nautisme*", édition du 6 décembre 2003.

Voiles et Voiliers, mai 2003, n°387 :

Recensements géographiques mondiaux des voiliers réalisant un tour du monde, p. 104-105.

¹¹² D pour Dulude, B pour Bissonnette, S pour Samson et F pour Fortier. (Dbsf.qc.ca)

¹¹³ http://www.mer.equipement.gouv.fr/loisirs/04_statistiques/01_loisirs/index.htm

¹¹⁴ the International Council Of Marine Industry Associations (Icomia.com)

¹¹⁵ Institut Municipal de Formació, Ocupacional, i Feina (Imfof.es)

¹¹⁶ Institut Français de la Mer (Ifm.free.fr)

Articles et Ouvrages :

BAHUAUD (J.P.), *"Réflexions sur les infrastructures destinées aux navires de plaisance en Guadeloupe"*, 1997.

CAUMONT (Hervé), *Triptyque Tropical*, Editions Goto, 2002.

CAUMONT (Hervé), *Rapport de stage: "Yacht Brokers Association of the Caribbean"*, 2005.

DEHOORNE (Olivier), *Le port de plaisance du Marin (Martinique) : de la construction d'un lieu touristique à son insertion régionale*, 2004.

DEHOORNE (Olivier), *Le tourisme dans les Caraïbes. Logiques régionales et enjeux environnementaux*, 2004.

LEGENDRE (Stéphane), *"Interreg III-B - Espace Caraïbes - Transcaraïbes"*, 2004.

MALCOLM (J. Wood.), *2eme Congrès de la Grande Plaisance, "Statistics regarding the world fleet of yachts over 24m"*, 2001.

OUDET (Claude), *"Le tourisme nautique dans la Caraïbe"*, 1998.

PASQUALINI (J.P.) et JACQUOT (B.), *Tourismes, Organisation, économie et action touristiques*, Dunod, 1991.

RABOTEUR (Joël), *Introduction à l'économie du tourisme*, L'Harmattan, 2000.

VELLAS (François), *Economie et Politique du Tourisme International*, Economica, 2002.

VELLAS (François) et BECHEREL (Lionel), *International Tourism*, Macmillan, 1995.

VELLAS (François) et CAUET (Jean-Michel), *Le Tourisme et les Iles*, L'Harmattan, 1997.

VELLAS (François) et CRUSOL (Jean), *Le Tourisme et la Caraïbe*, L'Harmattan, 1997.

Glossaire

Allure : position du bateau par rapport au vent (Près, Travers¹¹⁷, Largue, Portant).

Annexe (ou dinghy) : petit canot accessoire d'un Yacht (exemples : Caribe, Zodiac ...).

Bare-Boat : bateau de location, loué sans équipage professionnel.
Barboteurs (©)¹¹⁸ : occupants des bare-boats.

Broker : ce mot désigne, dans ce secteur, un courtier nautique.

Canal : désigne aux Antilles la zone d'Océan qui sépare deux îles.

Catamaran : bateau à deux coques (Trimaran = trois coques).

Charter : terme utilisé en nautisme pour la location d'un bateau avec équipage.

Dinghy (pluriel : **dinghies**) : petit bateau, généralement pneumatique et à moteur.

Etai : câble tendu de l'avant du navire au haut du mât, qui soutient le mât.

Hors-Bord : bateau équipé d'un moteur hors-bord (fixé en dehors de la coque).

In-Bord (ou **inboard**) : bateau équipé d'un moteur in-bord (placé à l'intérieur de la coque).

MegaYacht (ou **méga-yacht**) : bateau de plaisance (yacht) de plus de 24 mètres.

Monocoque : bateau à une coque (deux coques = catamaran, et non bicoque).

Mouillage : situation d'un navire à l'ancre, ou zone où sont les navires à l'ancre.

Pied : mesure de longueur (environ 33 centimètres).

Sloop : voilier à un seul mât, en opposition à Ketch, voilier à deux mâts.

Yacht : navire de plaisance. Synonymes : bateau, voilier.

¹¹⁷ Il est important de noter que l'arc Antillais étant orienté Nord-Sud et les Alizés étant des vents d'Est, la région permet de naviguer souvent à cette allure qui offre un bon compromis rapidité-sécurité-confort, et ce, dans les deux sens (route au Sud ou au Nord, et les allers et retours sont donc aussi, facilités) .

¹¹⁸ Cette définition, reprise du livre "Triptyque Tropical", est purement humoristique.

Annexes

Les principaux indicateurs de l'espace Caraïbe en 2002¹¹⁹

	Population (Millier hab)	Densité (hab/km ²)	Nombre d'enfants par femme	Espérance de vie H/F (année)	Pib/hab* (\$US)	Import* (million \$US)	Export* (million \$US)	Nombre de touristes* (millier)
Anguilla	11	121	1,8	74/79	7 485	32	4	48
Antigua-et-Barbuda	73	165	2,3	69/73	9 015	372	30	222
Antilles néerlandaises	219	274	2,1	73/79	12 189	3 681	1 551	676
Aruba	97	504	1,8	75/82	19 884	512	1 390	691
Bahamas	310	22	2,3	64/70	13 993	2 967	1 010	1 553
Barbade	269	626	1,5	75/80	8 610	877	347	507
Belize	250	11	3,2	70/73	3 189	349	254	196
Bermudes	66	1 529	1,9	75/79	46 406	1 897	358	278
Colombie	43 512	38	2,6	69/75	2 277	11 247	13 841	616
Costa Rica	4 088	80	2,3	76/81	3 900	5 421	6 330	1 132
Cuba	11 262	101	1,6	75/79	1 698	2 366	1 302	1 774
Dominique	78	104	2,0	71/77	3 291	192	78	66
El Salvador	6 409	305	2,9	68/74	1 757	4 595	3 073	735
Grenade	81	234	2,5	63/66	3 579	166	60	123
Guadeloupe	437	256	2,2	74/81	17 177	1 717	148	773
Guatemala	12 045	111	4,4	63/69	1 554	5 611	4 828	835
Guyana	763	4	2,3	60/66	942	386	519	95
Guyane	175	2	3,9	72/78	13 864	595	117	63**
Haïti	8 223	296	4,0	49/50	354	884	303	142
Honduras	6 777	61	3,7	67/71	711	4 255	4 084	518
Îles Caïmanes	39	151	1,9	77/82	48 742	1 690	173	334
Îles Turques et Caïques	20	46	3,2	72/76	11 381	91	12	165
Îles Vierges américaines	111	319	2,2	74/82	18 512	nd	nd	592
Îles Vierges britanniques	21	135	1,7	75/77	35 821	600	137	296
Jamaïque	2 628	239	2,4	74/78	2 171	2 866	1 498	1 276
Martinique	389	345	2,0	75/81	18 770	1 763	275	460
Mexique	101 914	52	2,5	70/76	3 739	168 455	158 539	2 419***
Montserrat	4	38	1,8	76/80	6 382	16	5	10
Nicaragua	5 335	41	3,8	67/72	492	1 659	1 099	483
Panama	3 064	41	2,7	72/77	3 243	13 327	2 125	519
Porto Rico	3 856	433	1,9	71/80	14 330	29 100	46 900	3 609
République dominicaine	8 611	177	2,7	64/69	2 077	7 640	4 820	2 882
Sainte-Lucie	148	238	2,3	71/74	3 771	277	73	250
Saint-Kitts-et-Nevis	42	161	2,4	68/74	6 535	125	63	71
St-Vincent-et-les-Grenadines	119	307	2,2	73/76	2 737	271	138	71
Suriname	432	3	2,5	69/74	1 036	427	515	57
Trinité-et-Tobago	1 298	253	1,6	68/74	5 553	3 392	5 284	383
Venezuela	25 222	28	2,7	71/77	3 326	17 408	28 807	584
Ensemble	248 398	47	nd	nd	3 126	297 228	290 089	25 504

Remarque : Les données de St Martin sont pour une part comprises dans celles de la Guadeloupe, pour son coté Français, et d'autre part comprises dans celles des Antilles Néerlandaises, pour son coté Hollandais, usuellement nommée St Maarten.

¹¹⁹ Source : Panorama de l'espace Caraïbe, publication de l'Insee.

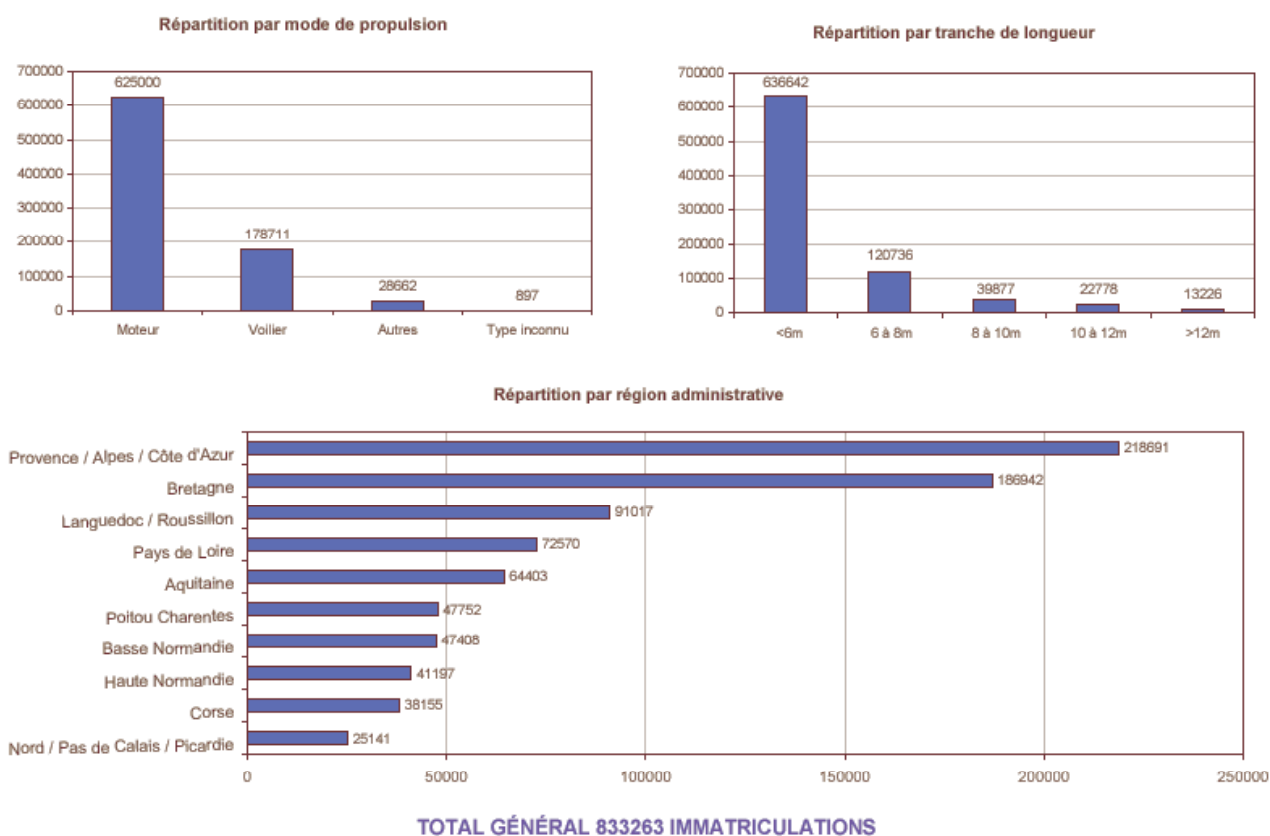
a. Statistiques 2004 du Ministère de la mer

L'année statistique de référence commence le 1er septembre (2003) et se termine le 31 août (2004), de manière à faire coïncider les statistiques avec l'année commerciale plaisance.

Directions Régionales des Affaires Maritimes

1 - Flotte des navires de plaisance au 31/08/2004

1.1 - Immatriculations délivrées en métropole au 31/08/2004



1.1.1 - Immatriculations de navires délivrées par longueur et par région administrative au 31/08/2004

RÉGION	VOILIERS									NAVIRES À MOTEUR									AUTRES	TOTAL
	<6m	6 à 8m	8 à 10m	10 à 12m	12 à 15m	15 à 18m	18 à 24m	>=24m	Total voiliers	<6m	6 à 8m	8 à 10m	10 à 12m	12 à 15m	15 à 18m	18 à 24m	>=24m	Total moteur	Total autres(*)	Total
Nord / Pas de Calais / Picardie	2049	858	507	309	107	9	3	0	3842	19245	1469	170	50	27	8	3	0	20972	327	25141
Haute Normandie	3109	1449	729	478	169	31	6	3	5974	31886	2057	229	88	55	8	7	4	34334	988	41196
Basse Normandie	4962	2498	1360	670	248	32	15	1	9786	31032	4231	496	220	77	14	7	2	36079	1541	47406
Bretagne	32694	13667	6749	3014	915	105	56	7	57207	106575	12249	1437	514	223	51	26	6	121081	8650	186938
Pays de Loire	10841	4552	2400	1540	761	85	29	6	20214	42797	5992	839	299	145	38	12	4	50126	2230	72570
Poitou Charentes	5478	3348	2129	1460	586	146	31	5	13183	26030	5247	833	292	109	68	9	2	32590	1979	47752
Aquitaine	6261	3769	1248	566	170	20	5	0	12039	38909	7531	1415	1041	166	26	26	2	49116	3248	64403
Languedoc / Roussillon	6841	4227	2790	1779	738	88	12	2	16477	60114	9010	1406	594	267	55	11	2	71469	3079	91016
Provence / Alpes / Côte d'Azur	10765	8904	7881	5713	3106	325	95	17	36806	140179	23116	5848	3219	2080	617	260	34	175353	6728	218687
Corse	1972	479	393	323	188	21	4	0	3380	27859	4152	896	448	358	129	43	1	33886	889	38155
TOTAL GÉNÉRAL	84972	43751	25986	15852	6988	862	256	41	178708	524626	75054	13569	6765	3507	1014	404	57	624996	29559	833263

(*) Autres modes de propulsion, y compris non renseignés

Dont Total de Nouvelles immatriculations sur la période (colonnes identiques) :
1424 494 520 659 442 58 9 1 3607 13528 3973 512 285 163 40 15 1 18517 899 23023

Soit 2,84% de nouvelles immatriculations (23023 nouveaux bateaux comparés aux 833263-23023=810240 existants)

**2.1.3 - Nouvelles immatriculations par catégorie de navigation demandée
(du 01/09/2003 au 31/08/2004)**

CATÉGORIE DE NAVIGATION DEMANDÉE		VOILIERS	NAVIRES À MOTEUR	AUTRES(*)	TOTAL
PREMIERE	(hors catégories ci-dessous)	1187	69	0	1256
DEUXIEME	(200 milles d'un abri)	271	812	2	1085
TROISIEME	(60 milles d'un abri)	167	224	0	391
QUATRIEME	(20 milles d'un abri)	162	413	1	576
CINQUIEME	(5 milles d'un abri)	931	12319	9	13259
SIXIEME	(2 milles d'un abri)	889	1231	887	3007
VNM	(jusqu'à 1 mille du rivage)	0	3449	0	3449
TOTAL GÉNÉRAL		3607	18517	899	23023

(*) Dont propulsion non renseignée

2.1.4 - Nouvelles immatriculations par pays d'origine du constructeur (*) et catégorie de conception (du 01/09/2003 au 31/08/2004)

PAYS CONSTRUCTEUR	CATÉGORIE A		CATÉGORIE B		CATÉGORIE C		CATÉGORIE D		TOTAL		TOTAL GÉNÉRAL
	VOILE	MOTEUR	VOILE	MOTEUR	VOILE	MOTEUR	VOILE	MOTEUR	VOILE	MOTEUR	
FRANCE	895	37	387	1065	869	4550	192	347	2343	5999	8342
POLOGNE	0	1	1	41	1	2626	0	7	2	2675	2677
ITALIE	14	26	0	433	7	1191	0	2	21	1652	1673
ESPAGNE	3	1	1	382	1	824	0	3	5	1210	1215
PORTUGAL	0	1	0	22	0	539	0	0	0	562	562
ETATS-UNIS D'AMERIQUE	11	1	2	184	19	323	0	15	32	523	555
GRANDE-BRETAGNE	21	4	10	60	161	73	0	0	192	137	329
ALLEMAGNE	192	1	8	36	2	11	0	0	202	48	250
TUNISIE	0	0	0	89	0	103	0	0	0	192	192
COREE DU SUD	0	0	0	0	0	149	0	7	0	156	156
CHINE	0	3	0	1	0	89	0	1	0	94	94
FINLANDE	2	0	1	12	0	63	0	13	3	88	91
SUEDE	10	1	0	2	0	66	0	7	10	76	86
BELGIQUE	13	0	13	0	5	17	0	29	31	46	77
GRECE	0	0	0	5	0	52	0	0	0	57	57
BULGARIE	0	0	0	0	0	53	0	0	0	53	53
SLOVENIE	20	4	2	6	0	0	0	0	22	10	32
NORVEGE	0	0	0	4	0	7	0	18	0	29	29
AUTRES	21	3	3	27	11	102	0	1	35	133	168
TOTAL	1202	83	428	2369	1076	10838	192	450	2898	13740	16638

Le traitement ne prend pas en compte les autres modes de propulsion
 (*)déterminé selon le numéro d'identification de la coque (numéro HIN)

Catégorie A : navigation en haute mer
 Catégorie B : navigation au large
 Catégorie C : navigation à proximité de la côte

**2.1.5 - Répartition des nouvelles immatriculations par catégorie socioprofessionnelle des propriétaires
(du 01/09/2003 au 31/08/2004)**

	VOILIERS	NAVIRES À MOTEUR	AUTRES(*)	TOTAL(**)
Sociétés	1379	2393	63	3835
Collectivités publiques	127	154	19	300
Associations loi 1901	403	265	206	874
Autres personnes morales	159	252	18	429
Agriculteurs exploitants	10	110	1	121
Artisans	67	843	8	918
Commerçants et assimilés	103	1167	16	1286
Chefs d'entreprise de 10 salariés et plus	199	869	6	1074
Professions libérales	303	1103	40	1446
Cadres (entreprises et fonction publique)	625	2429	100	3154
Professions intermédiaires	263	1569	94	1926
Techniciens, contremaîtres, agents de maîtrise	164	1739	50	1953
Employés	178	1466	55	1699
Personnels des services directs aux particuliers	2	38	4	44
Ouvriers	125	1960	37	2122
Retraités	415	2789	66	3270
Autres personnes physiques	412	1744	66	2222
TOTAL GENERAL	4934	20890	849	26673

(*) Autres modes de propulsion

(**) Total supérieur aux nouvelles immatriculations compte tenu des navires en copropriété

b. Statistiques 2005 de la Fédération Française de Voile

n°	structure	Collège	nb brut	nb net	nb repr. AG Ligue	nb repr. AG FFV	nb voix AG FFV	nb voix/repr. AG FFV	adultes	jeunes	total sportif	ecole
0	FF VOILE	Total	70 891,25	70 892		127	70 709		51 931	15 746	67 677	12 857
0	FF VOILE	Associations locales	69 487,25	69 488		118	69 487		51 427	15 436	66 863	10 497
0	FF VOILE	Etablissements	1 404,00	1 404		9	1 222		504	310	814	2 360
01	NORD PAS DE CALAIS	Total	4 188,50	4 189	78	8	4 182		2 242	769	3 011	4 710
01	NORD PAS DE CALAIS	Associations locales	3 694,00	3 694	68	7	3 870	558/552	2 235	769	3 004	2 760
01	NORD PAS DE CALAIS	Etablissements	494,50	495	10	1	312	312	7		7	1 950
02	PICARDIE	Total	939,50	940	20	3	1 116		593	154	747	770
02	PICARDIE	Associations locales	884,50	885	19	2	1 042		521	593	154	747
02	PICARDIE	Etablissements	55,00	55	1	1	74		74			220
03	HTE NORMANDIE	Total	2 319,00	2 319	45	5	2 523		1 798	521	2 319	
03	HTE NORMANDIE	Associations locales	2 271,00	2 271	44	5	2 523	507/504	1 769	502	2 271	
03	HTE NORMANDIE	Etablissements	48,00	48	1				29	19	48	
04	BASSE NORMANDIE	Total	2 996,00	2 996	62	6	3 225		2 326	670	2 996	
04	BASSE NORMANDIE	Associations locales	2 991,00	2 991	62	6	3 225	540/537	2 322	669	2 991	
04	BASSE NORMANDIE	Etablissements	5,00	5					4	1	5	
05	BRETAGNE	Total	12 189,00	12 189	221	12	9 336		9 227	2 962	12 189	
05	BRETAGNE	Associations locales	12 010,00	12 010	217	11	9 146	836/831	9 129	2 881	12 010	
05	BRETAGNE	Etablissements	179,00	179	4	1	190	190	98	81	179	
07	PAYS DE LA LOIRE	Total	5 234,00	5 234	95	9	5 181		4 276	958	5 234	
07	PAYS DE LA LOIRE	Associations locales	5 184,00	5 184	94	8	5 113	640/639	4 243	941	5 184	
07	PAYS DE LA LOIRE	Etablissements	50,00	50	1	1	68	68	33	17	50	
08	POITOU CHARENTES	Total	2 796,00	2 796	53	6	3 010		1 992	804	2 796	
08	POITOU CHARENTES	Associations locales	2 766,00	2 766	53	6	3 010	505/501	1 969	797	2 766	
08	POITOU CHARENTES	Etablissements	30,00	30					23	7	30	
09	AQUITAINE	Total	3 496,00	3 496	67	6	3 673		2 676	820	3 496	
09	AQUITAINE	Associations locales	3 475,00	3 475	67	6	3 673	613/612	2 669	806	3 475	
09	AQUITAINE	Etablissements	21,00	21					7	14	21	
10	LANGUEDOC ROUSSILLON	Total	3 568,00	3 568	75	7	3 776		2 872	696	3 568	
10	LANGUEDOC ROUSSILLON	Associations locales	3 356,00	3 356	71	6	3 565	595/594	2 741	615	3 356	
10	LANGUEDOC ROUSSILLON	Etablissements	212,00	212	4	1	211	211	131	81	212	
11	ALPES PROVENCE	Total	5 032,00	5 032	88	8	4 974		4 165	867	5 032	
11	ALPES PROVENCE	Associations locales	5 008,00	5 008	88	8	4 974	627/621	4 148	860	5 008	
11	ALPES PROVENCE	Etablissements	24,00	24					17	7	24	
12	COTE D AZUR	Total	7 970,00	7 970	142	10	7 106		5 999	1 971	7 970	
12	COTE D AZUR	Associations locales	7 882,00	7 882	140	9	6 995	779/777	5 936	1 946	7 882	
12	COTE D AZUR	Etablissements	88,00	88	2	1	111	111	63	25	88	
33	RHONES-ALPES	Total	3 226,00	3 226	65	7	3 474		2 573	653	3 226	
33	RHONES-ALPES	Associations locales	3 133,00	3 133	63	6	3 358	563/559	2 518	615	3 133	
33	RHONES-ALPES	Etablissements	93,00	93	2	1	116	116	55	38	93	
15	FRANCHE COMTE	Total	487,25	488	11	2	592		253	105	358	517
15	FRANCHE COMTE	Associations locales	460,25	461	10	1	553	553	246	105	351	437
15	FRANCHE COMTE	Etablissements	27,00	27	1	1	39	39	7		7	80
16	BOURGOGNE	Total	962,00	962	23	2	1 129		510	267	777	740
16	BOURGOGNE	Associations locales	962,00	962	23	2	1 129	565/564	510	267	777	740
17	ALSACE	Total	825,00	825	16	2	974		566	64	630	780
17	ALSACE	Associations locales	825,00	825	16	2	974	487	566	64	630	780
18	LORRAINE	Total	838,00	838	20	3	1 002		602	176	778	240
18	LORRAINE	Associations locales	760,50	761	18	2	901	451/450	572	156	728	130
18	LORRAINE	Etablissements	77,50	78	2	1	101	101	30	20	50	110
19	CHAMPAGNE ARD.	Total	1 361,00	1 361	27	3	1 571		975	116	1 091	1 080
19	CHAMPAGNE ARD.	Associations locales	1 361,00	1 361	27	3	1 571	525/523	975	116	1 091	1 080
20	ILE DE FRANCE	Total	4 688,50	4 689	92	8	4 718		3 701	775	4 476	850
20	ILE DE FRANCE	Associations locales	4 688,50	4 689	92	8	4 718	595/589	3 701	775	4 476	850
21	LIGUE CENTRE VOILE	Total	1 081,00	1 081	20	3	1 263		855	226	1 081	
21	LIGUE CENTRE VOILE	Associations locales	1 081,00	1 081	20	3	1 263	421	855	226	1 081	
21	LIGUE CENTRE VOILE	Etablissements										
22	LIMOUSIN	Total	412,50	413	8	1	496		271	69	340	290
22	LIMOUSIN	Associations locales	412,50	413	8	1	496	496	271	69	340	290
23	AUVERGNE	Total	547,00	547	10	1	654		333	74	407	560
23	AUVERGNE	Associations locales	547,00	547	10	1	654	654	333	74	407	560
24	MIDI PYRENEES	Total	518,50	519	11	1	621		411	95	506	50
24	MIDI PYRENEES	Associations locales	518,50	519	11	1	621	621	411	95	506	50
29	CORSE	Total	765,00	765	16	2	906		556	209	765	
29	CORSE	Associations locales	765,00	765	16	2	906	453	556	209	765	
26	MARTINIQUE	Total	1 250,00	1 250	25	3	1 450		622	378	1 000	1 000
26	MARTINIQUE	Associations locales	1 250,00	1 250	25	3	1 450	484/483	622	378	1 000	1 000
27	CALEDONIE	Total	1 161,50	1 162	22	3	1 353		532	617	1 149	50
27	CALEDONIE	Associations locales	1 161,50	1 162	22	3	1 353	451	532	617	1 149	50
30	GUYANE	Total	203,50	204	4	1	247		89	47	136	270
30	GUYANE	Associations locales	203,50	204	4	1	247	247	89	47	136	270
31	LA REUNION	Total	722,50	723	13	2	858		356	219	575	590
31	LA REUNION	Associations locales	722,50	723	13	2	858	429	356	219	575	590
32	GUADELOUPE	Total	1 114,00	1 114	22	3	1 299		560	464	1 024	360
32	GUADELOUPE	Associations locales	1 114,00	1 114	22	3	1 299	433	560	464	1 024	360

Grands clubs

n°	structure	nb brut	nb net	nb titres comptés *	nb repr. AG FFV	adultes	jeunes	total sportif	ecole
56016	S N TRINITE S/MER	1 519,00	1 519	1 519	1	1 403	116	1 519	
06001	Y C ANTIBES	903,00	903	903	1	804	99	903	
13016	S N MARSEILLE	654,00	654	654	1	632	22	654	
59017	C C EDHEC	639,00	639	639	1	639		639	
83023	S N DE ST TROPEZ	561,00	561	561	1	550	11	561	
13022	Y C P R	537,00	537	537	1	480	57	537	
17013	S R ROCHELAISES	537,00	537	537	1	458	79	537	
33003	C V ARCACHON	491,00	491	491	1	412	79	491	
35006	SN BAIE ST MALO	480,00	480	480	1	369	111	480	
56005	C N LORIENT	474,00	474	474	1	397	77	474	
56018	Y C CROUESTY ARZON	474,00	474	474	1	447	27	474	
44030	APCC VOILE SPORTIVE	473,00	473	473	1	449	24	473	
06021	CANNES JEUNESSE	351,00	351	259	1	92	259	351	
62011	C N TOUQUET	272,50	273	211	1	62	28	90	730
62012	C N WIMEREUX	321,00	321	202	1	119	72	191	520

* Article 5 du règlement intérieur : nb titres comptés vaut :

- Nombre de licences club FFVoile et de licences temporaires FFVoile pour les 12 premières lignes

- Nombre de licences club FFVoile jeunes et de licences enseignement FFVoile pour les 3 dernières lignes

Associations nationales

structure	nb brut	nb net	nb voix AG FFV	adultes	jeunes	total sportif
CN GLENANS	630,00	630	434	593	37	630
UCPA	338,00	338	371	332	6	338
U.N.C.L.	126,00	126	214	120	6	126
JEUNESSE & MARINE	86,00	86	160	27	59	86

c. Statistiques 2003 de l'Institut Français de la Mer

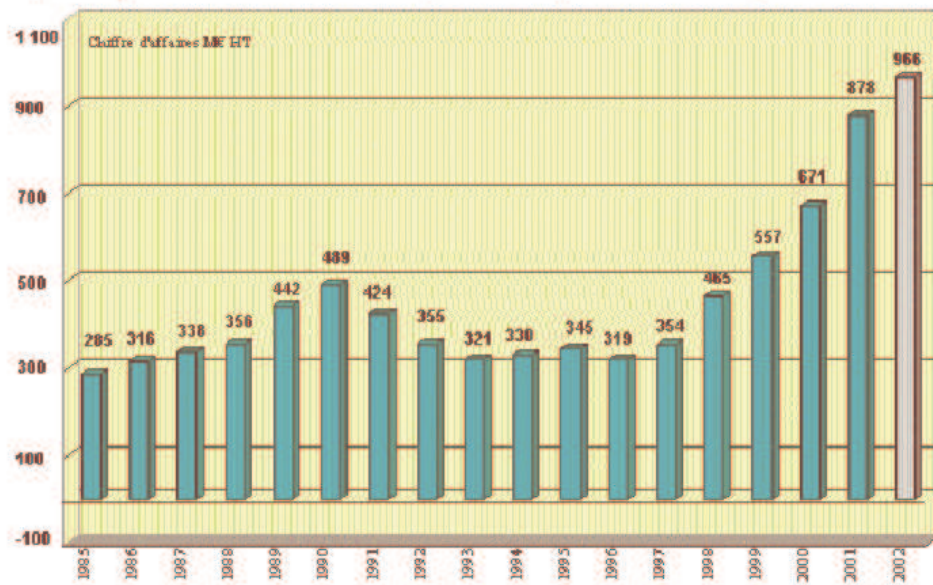
Ces données proviennent du document cité dans la bibliographie (Le Cluster Maritime Français).

L'importance du cluster maritime français

(synthèse des données)

Domaines d'activité	Emplois directs	Valeur de la production (milliards d'euros)	« En deux mots... »
Flotte de commerce	20 000	6,5	100 millions de tonnes, 12 millions de passagers transportés par an
Ports	45 000	5	50 % du commerce extérieur (75 % hors UE)
Constructions navales et équipementiers marins	40 000	5	Un positionnement sur les navires complexes (paquebots...)
Offshore	25 000	5,4	Exploitation des hydrocarbures, de la surface à 1 500 m de fond
Plaisance	50 000	3	N° 1 mondial pour les voiliers
Pêches et produits de la mer	55 000	5,7	5 600 bateaux / 900 000 tonnes
Action de l'État en mer	60 000	6	De la vedette de sauvetage au porte-avions
Instituts de recherche	4 000	0,6	Des pôles aux grandes profondeurs
Organismes de formation	5 000	0,6	Préparer les hommes...
Autres activités	6 000	0,8	Le soutien des autres branches !
Totaux	310 000	35	

Le secteur nautique français est en forte croissance. Depuis les cinq dernières années, il a doublé son chiffre d'affaires.



Chiffres annuels de la production de bateaux de plaisance en millions d'euros hors taxe. Construction de bateaux de plaisance et de voiles, sans l'entretien ni la réparation. Source: FIN Enquêtes de Branche.