



■ NÎMES

« La vente simple, c'est fini »

Salon. Jean-Luc Glad est le président des Nautiques de Port-Camargue dont la 24^e édition se déroule du 30 mars au 2 avril. Il témoigne du changement des habitudes des acheteurs et de la nécessité des professionnels de s'adapter.

Les Nautiques, dont c'est la 24^e édition, attirent chaque année près de 50 000 visiteurs. Mais qui achète les bateaux mis à la vente le plus souvent en occasion ?

En règle générale, ce sont des personnes âgées entre 50 ans et 70 ans qui ont, il faut l'admettre, un certain potentiel d'achat, soit parce qu'elles sont bien installées dans la vie, soit parce qu'elles viennent de toucher un héritage. Elles ont donc les capacités d'investir et se projettent au moment de la retraite. Pour certaines personnes, c'est un chalet à la montagne ou une résidence secondaire. Pour d'autres, c'est un bateau dont le prix va de 50 000 € à 200 000 €.

“ On est plus en sécurité sur un bateau que dans une voiture ”

Aucun permis n'est nécessaire pour naviguer

sur un voilier. Tous les acheteurs ont-ils la maîtrise de la navigation ?

Non. Il existe une population que je qualifierais de primo-accédants qui n'ont aucune expérience et qui sont en quête d'un bateau habitable. Mais ce n'est pas un problème. L'adulte est responsable.

Au-delà de votre rôle de président des Nautiques, vous êtes spécialisé dans la transaction des bateaux de plaisance. Le rôle des vendeurs professionnels a-t-il changé ?

Absolument. La vente simple, c'est terminé. Aujourd'hui, il convient de faire la mise en main. On conseille l'acheteur et on l'accompagne dans une formation.

N'est-ce pas dangereux de partir en mer ainsi ?

Non. Sur un plan personnel, toutes les personnes à qui j'ai vendu un bateau et qui sont parties en mer sont revenues. On est plus en sécurité sur un bateau que sur la route, dans

une voiture. Sur un voilier, on navigue à 12 km/h. On a des gens adultes et responsables qui partent en conscience et qui connaissent les étapes à franchir pour aller plus loin dans la navigation. C'est un peu comme au ski. Quand on commence, on prend les pistes vertes et bleues. Quand on acquiert de la maîtrise, on va sur les rouges.

Les habitudes d'achat ont-elles évolué ?

Oui. Aujourd'hui, on achète toujours un bateau pour naviguer mais un bateau habitable aussi. Les termes aussi ont changé. On ne parle plus de cabine mais de chambre. On ne parle plus non plus de l'espace toilette mais de la salle de bain.

La durée de propriété d'un bateau a-t-elle aussi changé ?

Incontestablement. Avant, on achetait un bateau pour une génération. Aujourd'hui, on fait une acquisition pour quatre-cinq ans en moyenne. Il y a bien évidemment le rêve du mètre supplémentaire pour celui qui navigue et y prend



■ Jean-Luc Glad : « On accompagne l'acheteur dans une formation. »

PHOTO F. P.

EN CHIFFRES

650

Neufs ou d'occasion, ce sont les bateaux qui seront mis en vente par des professionnels et des particuliers durant ces quatre jours. Les Nautiques, ce sont aussi 250 exposants représentant trente corps de métiers sur 20 000 m², un fil rouge de 2 km de moquette et 1 km de pontons pour guider les 45 000 visiteurs attendus.

REPÈRES

Pratique

Du vendredi 30 mars au lundi 2 avril, de 10 h à 19 h ; inauguration, ce vendredi à 18 h. Entrée libre, parkings gratuits, navettes. Tél. 04 66 51 81 65 ou www.lesnautiques.com.

Universités

En marge du salon, des conférences dans le cadre des Universités de la plaisance se tiendront à la capitainerie de Port Camargue, de vendredi à lundi, à 11 h, 14 h 30, 16 h. Quelques thèmes : acheter pour louer ; trucs et astuces pour une croisière réussie ; acheter son premier bateau ; sécurité, réglementation et prévention ; gros temps, naviguer sereinement ; mouillages insolites de la côte occitane. Par ailleurs, des professionnels et des personnalités du monde maritime témoigneront aussi sur le podium *Midi Libre*.

goût. Et puis le regard que l'on a désormais sur l'obsolescence du matériel est quand même assez particulier.

“ Le regard que l'on porte sur l'obsolescence du matériel est particulier ”

Le propriétaire gardois se différencie-t-il des autres ?

Il dispose d'un semi-rigide pour la sortie d'une journée. Il a la maison tout près et

n'éprouve pas la nécessité de partir pas en croisière. Il a plus besoin d'un cabriolet sur l'eau.

Compte tenu de l'investissement nécessaire pour acquérir un bateau, quelle réponse pouvez-vous apporter aux jeunes ?

On va de plus en plus vers l'idée de la location et du partage. La clientèle jeune n'a pas le même pouvoir d'achat que les quinquagénaires et sexagénaires. En outre, elle est plus mobile et ira chercher le bateau à l'endroit où elle veut passer ses vacances. Sur cette thématique-là, les profession-

nels doivent aussi s'adapter

Si le marché se porte bien, les places dans les ports sont-elles suffisantes ?

On fait avec ce qu'on a mais c'est un frein à l'activité et au chiffre d'affaires des professionnels, c'est une évidence. Aucun port ne s'est construit dans la région depuis le plan racine dans les années soixante. Ici, à Port-Camargue, pour bénéficier d'un anneau, l'attente est de dix ans. Créer des places est de la responsabilité des politiques.

RECUEILLI PAR FRÉDÉRIC PRADES

fprades@midilibre.com



Tout le week-end, des activités ludiques et des visites

Le programme des Nautiques est dense et il y en aura pour tous les goûts.

Pour les jeunes et les moins jeunes, des activités ludiques seront proposées par l'UCPA. L'école de mer va très prochainement rentrer dans des locaux refaits à neuf. Elle accueillera d'ailleurs ses premiers stagiaires mi-avril. Là, elle proposera du stand-up paddle, une activité en vogue.

La fédération nationale des pêcheurs plaisanciers et sportifs tiendra, elle, un stand d'initiation à la pêche au gros grâce à un simulateur.

Durant les quatre jours, il sera aussi possible de visiter le canot de sauvetage des sauveteurs en mer ainsi que la vedette de la gendarmerie nationale avec la brigade nautique qui présentera ses multiples opérations de surveillance ainsi que la nouvelle réglementation en vigueur. Également au programme : la visite des marinas à bord d'une navette



portuaire électrique.

À noter également ce vendredi, à partir de 14 h 30, la vente aux enchères d'une dizaine de voiliers et vedettes à moteur de 7,5 m à 12 m.

À signaler, enfin, la présence de Jean-Marie Vidal. L'ancien directeur de Port-Camargue viendra présenter la route du Liban. Il s'agit d'un rallye nautique humanitaire entre Marseille et Beyrouth programmé en juin 2019. Les participants embarqueront des produits de première nécessité qu'ils distribueront à l'arrivée à des organisations non gouvernementales.