



RÉGIONS / OCCITANIE - MONTPELLIER

Comment la côte catalane veut capter des parts de marchés sur la plaisance de luxe



Dans les Pyrénées-Orientales, le port de Port-Vendres accueille 50 à 90 bateaux chaque année, de 110 mètres de long pour les plus gros. (Crédits : Yann Kerveno)

Yann Kerveno

La Chambre de commerce et d'Industrie des Pyrénées-Orientales déploie une marque (Yachting) pour porter le développement de la croisière haut de gamme à partir des ports du département capables d'accueillir les yachts. Des ambitions pour capter des parts de marchés sur ce segment juteux de la plaisance de luxe, pour l'heure principalement dévolues, sur l'arc méditerranéen, à la Côte d'Azur.

personnes, avec une taille maximum pour Port-Vendres mais aussi pour le port de Canet-en-Roussillon qui peut accueillir des bateaux jusqu'à 35 mètres. »

Jusqu'ici les plus gros navires à s'amarrer à Port-Vendres mesuraient 110 mètres de long et au total, ce sont 50 à 90 bateaux qui fréquentent le port chaque année. Pour la Chambre de commerce et d'industrie, la côte catalane est bien armée pour séduire les agents en charge des charters.

Accueillir la plaisance de luxe pour faire découvrir la Côte Vermeille, c'est toute l'ambition de la nouvelle marque "Yachting" en cours de lancement dans les Pyrénées-Orientales.

« C'est un marché assez spécifique, explique Marc Bernadi, chargé de mission Yachting et croisière à la CCI catalane. Notre ambition, avec cette marque "Yachting" que nous lançons, c'est de développer la fréquentation des bateaux de 24 à 150 mètres de long, pouvant accueillir jusqu'à 12

« Le premier point, ce sont les prix : nous sommes bien moins chers que les ports espagnols, argumente Marc Bernadi. Le prix d'un charter, c'est entre 45.000 et 250.000 euros, voire 450.000 euros. Dans les ports espagnols, l'agent doit déposer 10% du montant à la réservation, en France, nous sommes à peine à 1% du prix. »

Mais l'aspect financier n'est pas le seul mis en avant.



Présentée au cluster Riviera Yachting Network

« Il y a tout un tissu local d'entreprises sur lesquelles les agents peuvent s'appuyer pour préparer l'embarquement de leurs clients, ajoute le chargé de mission. Avec dans l'idée, naturellement, que les clients des yachts en profitent aussi pour visiter le pays et consomment sur place. »

Un bénéfice indéniable donc pour l'économie locale.

En septembre dernier, la nouvelle marque a été présentée à une délégation de Riviera Yachting Network, un cluster d'entreprises de la Côte d'Azur spécialistes de ces marchés et qui œuvre

au développement du yachting professionnel en Méditerranée. Ils ont pu visiter les installations et l'arrière-pays de la Côte Vermeille.

Parallèlement, la marque va réunir les professionnels du secteur pouvant être intéressés par cette bannière avant une présentation dans un grand salon du secteur, Le MYBA Charter, du 24 au 27 avril 2023 à Barcelone.

Peu de ports peuvent accueillir ce type de bateaux sur le littoral de l'Occitanie : outre Port-Vendres et Canet-en-Roussillon, seuls Port-Camargue (Gard) et Sète (Hérault) en ont la capacité. Mais si Port-Vendres accueille déjà 90 bateaux par an, à l'autre bout de l'arc méditerranéen celui de Saint-Tropez en accueille 3.000... ■