



Réunion CoPil du GPLB à Castelnaudary du 15/03/2019

Personnes présentes :

Pour Le Boat : Fred Molina, Chloé Tep, Felipe Escobar, Anthony Féo et Stéphan Broekmans (administrateur technique).

Pour le CoPil : Jean Larroque et Vincent Dormois assistés de Roger Diebolt.

En 1ère partie de réunion, Felipe Escobar présente un PowerPoint :

Point sur les destinations :

-une 2ème base ouvre au Canada en 2019. Le Boat pense qu'à l'avenir, le Canada va se développer et qu'il deviendra aussi important que le canal du Midi en termes de flotte et de capacité.

Répartition de la clientèle par marché :

-Le canal du midi représente 30% de la clientèle, la France représente toujours 68% des départs.

-la Belgique est en augmentation de 50% pour cette nouvelle saison.

-la Hollande a doublé de volume ces dernières années.

-le Lot est en augmentation constante tous les ans. Concernant la réouverture du Lot aval, la demande ne justifie pas l'embauche d'un pilote pour le conseil général. D'autres options sont en cours de réflexion avec, par exemple, la mise en place d'horaires de passage. VNF et les loueurs sont en train d'appuyer la demande pour trouver une solution.

-pour la Bretagne, la base de Nort sur Erdre a été fermée car le volume de départs ne justifiait pas d'avoir 3 bases sur cette région.

-concernant l'Allemagne, Le Boat étudie la possibilité de diversifier la navigation avec peut-être le déplacement des bases.

Point sur la satisfaction client :

-Le Boat a de très bons résultats, les clients sont très satisfaits avec une moyenne de notes à 4,2/5.

Point sur les nouveautés 2019 :

- nouvelle base au Canada avec 4 nouveaux bateaux sur un total de 20.
- 50 ans de Le Boat.
- base de St-Jean de Losne totalement opérationnelle.
- nouveau site web.
- beaucoup d'émissions TV réalisées.
- perte de confiance importante pour les réservations du fait des mauvaises images diffusées par les médias à l'étranger (crues sur le canal du Midi, crise des gilets jaunes et Brexit).

Point sur les futurs projets :

- suite à l'augmentation constante sur le Lot, Le Boat cherche à accroître sa capacité et réfléchit à agrandir les bâtiments de la base de Douelle voire aussi à ouvrir une 2ème base. 300 000 € ont déjà été investis pour rénover et agrandir le ponton.
- à Castelnaudary, une étude est en cours pour agrandir les locaux afin d'accueillir de nouveaux salariés suite à l'accroissement de l'activité.
- en Camargue, la base de St-Gilles vient de recevoir son nouveau ponton de 100m et une étude est en cours avec la communauté de communes de Nîmes Métropole pour l'ouverture d'un port.
- la base d'Azille ouvrira en 2021. Il y aura 4 pontons capables d'accueillir 80 bateaux.
- pour la Tamise, Le Boat essaie de développer ses bases mais toutes les marinas sont occupées et les loyers sont très chers.
- les propriétaires de Le Boat veulent développer l'activité. 2 options : agrandir la flotte et les bases (Canada, Floride, Portugal) ou racheter un concurrent.

Point sur les opérations :

- 953 bateaux à entretenir et exploiter.
- 36 bases sur 9 pays.
- 19 000 départs de bateaux.
- 120 000 clients.
- 400 salariés.
- les propriétaires sont les meilleurs ambassadeurs.

Point sur les investissements :

- 3 Millions d'euros d'investissement sont prévus pour résoudre les problèmes de capacité, notamment sur St-Gilles, Azille et Castelnaudary.
- la base d'Azille devrait s'ouvrir en 2021.
- les Visions vont être modifiés notamment avec des moteurs Nanni et au niveau du circuit électrique d'éclairage intérieur ainsi que pour les Pods.
- les Mystiques et Royal-Mystiques vont également être remis en état.
- 3 dépanneurs mobiles vont être recrutés pour l'assistance en croisière et couvrir les bases de Trèbes, Homps et Narbonne (entre Carcassonne et Capetang) de façon à libérer du temps pour les techniciens sur leurs bases respectives.

- une personne a été recrutée dans l'équipe RH pour aider à trouver des femmes de ménage et des laveurs de pont.
- pour Travelopia, la consigne est de mettre le personnel au cœur de la société. Le budget est revu pour être sûr d'avoir le bon niveau de personnel partout. Le recrutement est devenu une priorité de même que l'organisation du travail.
- la notation de Le Boat sur FEFOO est excellente (47) par rapport à d'autres sociétés du tourisme comme Thomas Cook.
- l'équipe de Purchasing (service des achats) a été renforcée avec l'arrivée de Stéphan en tant qu'administrateur technique. Le but pour cette équipe est d'acheter plus et mieux avec le même budget.
- un audit sera effectué par une société extérieure afin d'évaluer le fonctionnement des équipes Le Boat pour faire ensuite des recommandations d'amélioration.
- un manuel de procédure sera mis en place avec une grille d'évaluation des bases. Toutes les bases vont être classées et devront travailler sur les points à améliorer.
- mise en place du FAST (Fleet Assessment Template) : outil d'évaluation de la flotte, chaque propriétaire recevra prochainement le FAST de son bateau.
- l'investissement est plus important sur le canal du Midi du fait de la très forte fréquentation notamment par des clients novices et du fait de la configuration des ponts voûtés et des écluses ovales.



En 2ème partie de réunion, après le départ de Felipe Escobar, les membres du CoPil reprennent l'ordre du jour en présentant le travail effectué sur les axes de safran :

- Vincent Dormois reprend la genèse de la problématique avec la cassure de l'axe de direction de l'Horizon 3 n°1 lors d'une navigation à Trèbes en début de saison 2018.
- Anthony Féo explique avoir bien pris en compte la problématique des axes de safran fragilisés par leur conception et annonce avoir commandé auprès de Delphia et ordonné aux bases le remplacement des axes non conformes. Courant 2018, après enquête sur tous les Horizon construits, les modèles 1 et 2 possédaient des axes filetés partiellement, ou filetés intégralement en fonction de l'année de construction comparativement aux Horizon 3 et 4 qui possédaient tous des axes filetés intégralement. Les axes filetés intégralement sont non conformes car beaucoup trop fragiles et susceptibles à la longue de cisaillement.
- Vincent Dormois présente l'étude effectuée sur le jeu observé lors de navigations. Un document PowerPoint est diffusé pour explication auprès des responsables Le Boat. Cette étude permet d'alerter sur les risques liés à l'usure prématurée des axes et le jeu engendré. Ce jeu mécanique occasionnant à son tour de nombreux pompages qui rendent la navigation difficile notamment en présence de courant en rivière ainsi qu'en présence de vent latéral. Navigation difficile qui occasionne ensuite des frottements voire des dégâts importants le long de la coque ou sur les angles du fly-bridge.
- Fred Molina remercie les membres du CoPil pour la qualité de la présentation PowerPoint et son explication très intéressante sur cette étude technique.

-Anthony Féo propose de reprendre à sa charge cette étude technique afin de récolter un plus grand nombre de tests avant de faire remonter la problématique à Delphia. Il considère cette étude technique très complète en termes d'éléments apportés et de solutions proposées. Il suggère également de ne pas attendre et de le contacter par l'intermédiaire de Chloé si d'autres anomalies ou problématiques sont constatées.

En 3ème partie de réunion, Anthony Féo annonce différentes modifications techniques :

-celles-ci sont prévues avec Delphia sur les Horizon et concernent les velcros de siège, les serrures de portes ou la ventilation des Vectrons.

-il annonce également l'arrivée prochaine d'une newsletter technique pour toutes les bases et dont le CoPil pourrait être destinataire car non-confidentiel.

-de même, lors de la réunion technique de fin d'année avec les chefs de bases et les chefs d'ateliers à Castelnaudary, il sera possible d'y participer et d'y faire une intervention sous forme de brainstorming.

-un projet de système de bateau « intelligent » est à l'étude à l'aide de capteurs électroniques répartis sur le moteur et le tableau de bord afin de faciliter ou d'éviter le dépannage à distance en envoyant un texto au client par anticipation. Par exemple : le niveau de batterie est bas et pour éviter de tomber en panne, il faut redémarrer le moteur ou se brancher à quai pour les recharger. Ce type de message évitera de se déplacer 4 heures plus tard pour changer la batterie. Les bateaux seront géolocalisés et chaque client utilisera un smartphone avec une application spécifique. Le projet est en étude avec Sailsense Analytics et Orange. Extrait trouvé sur le site de Sailsense Analytics :

« L'installation de ce système sur un bateau est très simple avec un boîtier central auquel sont connectés des boîtiers périphériques qui récoltent les informations. Toute l'intelligence du système tient dans la capacité de centraliser les informations des différents organes du bateau (circuit électrique, électronique de navigation, moteur, générateur...). Toutes ces informations sont analysées et traitées sur place par le boîtier central qui, en fonction d'algorithmes internes, va pouvoir déclencher des alarmes. A bord, le skipper peut se connecter en Wifi avec sa tablette ou son smartphone sur le boîtier et afficher l'état de son bateau. »

En 4ème partie de réunion, après le départ d'Anthony Féo et de Stéphan Broekmans, les discussions continuent avec Fred Molina et Chloé Tep :

-Jean Larroque pose la question sur la procédure de réception des bateaux en fin de contrat afin qu'un propriétaire X ayant acheté son bateau au même prix que le propriétaire Y, ne soit pas lésé sur le prix de revente de son bateau utilisé de manière intensive comparativement à une utilisation normale.

-Fred Molina rappelle qu'au départ, lorsqu'un propriétaire achète un bateau chez Le Boat, celui-ci est tout à fait conscient que le bateau sera loué à des gens sans permis et que le bateau pourra potentiellement être abîmé et sera susceptible d'avoir des dommages ou avaries. Et en fonction des heures moteur, il y aura forcément une différence sur le prix de vente du bateau. Le prix sera également fonction du nombre de bateau en vente cette année-là. C'est la loi de l'offre et de la demande !

-Jean Larroque précise ses propos en expliquant que les bateaux ayant été achetés aux mêmes prix et à la même époque, ceux-ci devraient être mis en vente au même prix de par l'état auquel ils seront présentés. C'est à dire que la coque sera remise en état etc... Ensuite, que la décision finale de l'achat par un client potentiel varie, c'est une autre histoire. Il faudrait que ces bateaux soient mis en vente au même prix, sans tenir compte de l'utilisation qu'ils ont eu en amont.

-Fred Molina répond que le prix est fixé par le vendeur. Si la vente est confiée à Le Boat, le but est de revendre le bateau dans les 6 mois au meilleur prix pour le propriétaire, pour l'acheteur et pour Le Boat car il y a une commission de 7% sur le prix de vente (10% habituellement).

-Jean Larroque reprend en précisant, pour simplifier, que quel que soit la zone de navigation et l'utilisation qui a été faite pendant 7 ans et dont le propriétaire n'a aucune influence, il faudrait que le bateau se retrouve dans un même niveau de prix de vente.


-Fred Molina répond qu'avec le nouvel outil qui est en train de se mettre en place, le « FAST », et grâce auquel le bateau ne sera pas restitué avec un équipement noté 0, 1 ou 2, cela peut rassurer le propriétaire. De même, il reste aussi la possibilité au vendeur de mandater un expert mais cela n'implique pas que nous soyons tenus de le faire sauf si cela impacte la sécurité du bateau. Notre but est quand même de se séparer en se serrant la main et que la revente de votre bateau vous permette de récupérer au minimum votre capital et potentiellement faire une petite plus-value.

-Jean Larroque reprend que c'est donc par la note du « FAST » que sera déterminée une base pour l'estimation du prix de revente du bateau. L'idéal serait d'en discuter ensemble afin de connaître la façon dont il sera interprété. Autre point de questionnement de certains propriétaires : comment va être mis en œuvre le dépôt-vente du bateau notamment au niveau des frais de places de port et autres charges fixes ?

-Fred Molina répond qu'il faut mettre le bateau en pré vente pendant la dernière année du programme, ce qui laisse une saison pour vendre le bateau et laisse du temps à l'acheteur potentiel de le tester en le louant. C'est l'option la plus simple car le bateau est propre et entretenu.

-Roger Diebolt reprend la demande d'un propriétaire qui souhaiterait conserver son bateau et prolonger la gestion-location.

-Fred Molina répond que ce n'est pas prévu une fois que le contrat est terminé mais qu'un avenant est potentiellement possible au cas par cas.



La réunion se termine avec différents échanges sur le partenariat propriétaires/Le Boat.