

Groupe International de Croisière

Assemblée Générale 2025

**Le 23 novembre 2025 de 14h30 à
16h00**





APRES-MIDI de 14h30 à 16h00

Présentation – débat : quel bateau pour quel club ?

En préambule, pour mémoire, la slide présentée en AG 2024 **Boavista : conserver ou vendre?**

Décision du CA de le conserver (CA 17 10 2024) :

- Boavista est un bon bateau, bon marcheur, solide, mieux équipé que ce qu'offre le marché!
- Le GIC n'est pas encore en position de financer un remplacement

Mais il faut restaurer l'attractivité de Boavista → nécessité d'un « refit »

- Engager en parallèle la réflexion sur le remplacement



**Fin 2025, nos capacités
financières nous
permettent d'envisager
un remplacement du
bateau du club**



Introduction (1)

Pourquoi changer un bateau impose d'engager une réflexion sur l'avenir du club

- changer à l'identique sans se poser de question, c'est ne pas tenir compte du besoin de renouvellement des membres du club, des attentes des membres et des chefs de bord, de la concurrence, etc.
- il est donc naturel de comprendre les attentes de chacun pour le club.



Introduction (2)

La démarche

- un groupe de travail « bateau – club », prolongement du groupe de travail « futur bateau » a posé des hypothèses
- les chefs de bord ont été consultés sur leurs attentes et envies
- la présente séquence vise à permettre aux membres de se positionner sur ces hypothèses
- le futur CA décidera

La méthode de la séquence de l'après-midi

- présentation de la réflexion issue du groupe de travail « bateau-club »
- analyse participative
- positionnement anonyme sur les critères de choix avec Slido.



Les séquences

I/ Restitution du groupe de travail

Présentation – échanges jusqu'à 15h10

II/ La parole aux membres : bilan de Boavista et discussion des hypothèses club / bateau(x)

Construction participative jusqu'à 15h40

III/ Positionnement des membres

Vote par Slido jusqu'à 15h50

IV/ Conclusion et fin de l'après-midi à 16h00



Partie I

Restitution des réflexions du groupe de travail (PC)

Jusqu'à 15h15

1. Les partis-pris du groupe de travail
2. Positionnement du GIC par rapport à la “concurrence”
3. Définition des constantes vitales du club et les financements disponibles fin 2025 et après
4. Hypothèses d'achat et modèle économique
5. Types d'offre en fonction du type de bateau
6. Les simulations



I. 1 Les partis-pris du groupe de travail (PR)

Maintenir le positionnement “Un club de bénévoles pour naviguer à la voile sur toutes les mers du monde”

*Satisfaire les membres les plus âgés **et** favoriser la relève*

S’agissant du bateau, favoriser la relève, c’est proposer des croisières plus dynamiques, moins chères, parfois plus courtes

NB : le GT n’a pas creusé les autres facteurs de renouvellement présentés en AG (sécurité des bords : désignation d’un second, les chefs de bord donnant désormais leur avis sur la constitution équilibrée des équipages, ce qui permet de sécuriser les bords sur lesquels sont embarqués des personnes présentant une moindre mobilité, partenariat avec des clubs amis, moderniser le perfectionnement, Mardis du GIC, etc.



I. 2 Positionnement du GIC par rapport à la concurrence (BG)



Synthèse du benchmark

Base catalogue	Prix moyen / jour	Zones de navigation	Flotte	Age	Adhésion	Assurance	Caisse de bord équipier	Affichage caisse de bord
Glénans	118	Méditerranée, Manche Mer du Nord	Propriétaire	18	34	Passeport voile 14€, licence 72€	Tout compris	14
Macif	148	Atlantique et Méditerranée	Propriétaire	18	35+5	Passeport voile 14€, licence 72€, assurance annulation 10€	Hors port, gaz et carburant, yc part du CdB	17
Yakapartir	144	Atlantique	Propriétaire	18	15	Passeport voile 14€, licence 72€	Hors carburant et nuit à La Rochelle	20-40€
Ecole de Croisière de Paris	70	Europe	Mixte	Moins de 30 ==> -20%	70	Licence FFV 72€		
Grand Large Lyon	43	Méditerranée et un peu Mer du Nord	Mixte	18	75	Passeport voile 14€, licence 72€		
UCPA	124	Europe	Propriétaire	18 à 55 ans				15
France Voile Loisirs	102	Europe	Location	16	40	Passeport voile 14€, licence 72€		15-20€
Boavista	90	Europe	Propriétaire	18	75	Autonome 22€		30
Gic locations	119	International	Location	18	75	Autonome 22€		30
GCI	120	International	Mixte	18	55	Passeport voile 14€, licence 72€		
CCIF	138	Bretagne, Manche Grèce	Location	18	20 minimum			Inclus dans le tarif



Au final le GIC apparaît raisonnablement positionné

- **Médian en termes de prix**
- **Offrant bien plus de croisières de 14J et + (près de 50% au GIC contre 15 à 20% pour les autres)**
- **Avec une offre de destination plus riche et plus facilement hors des sentiers battus**
- **Et un risque financier concernant les locations.**



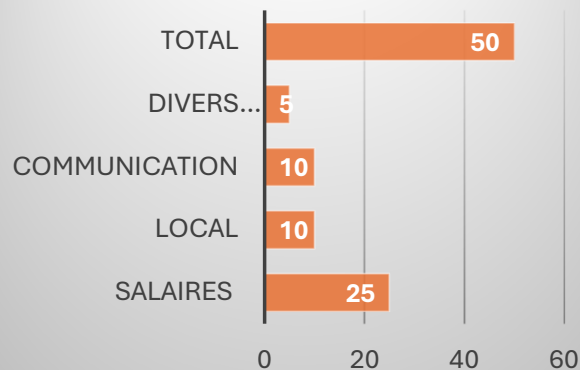
I. 3 Définition des constantes “vitales” du club

LL et BGr

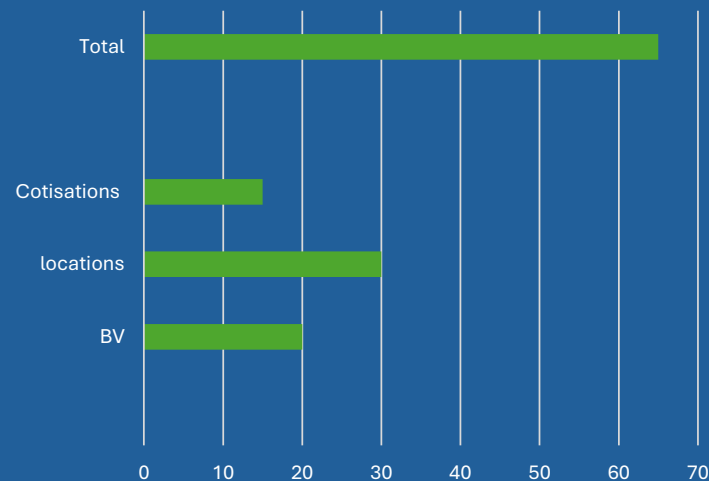


Le “modèle” économique du club (LL-1)

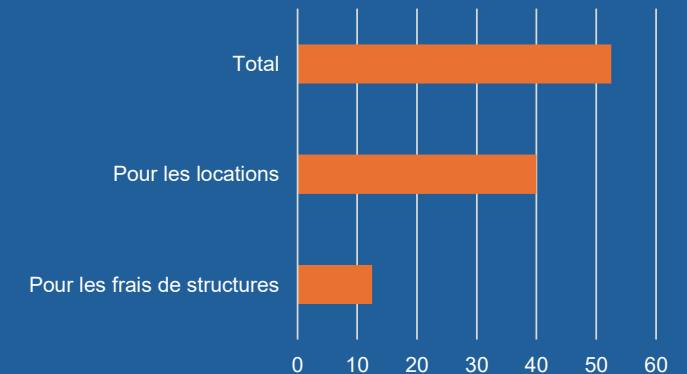
Frais d'exploitation



Revenus d'exploitation



Besoin en fonds de roulement

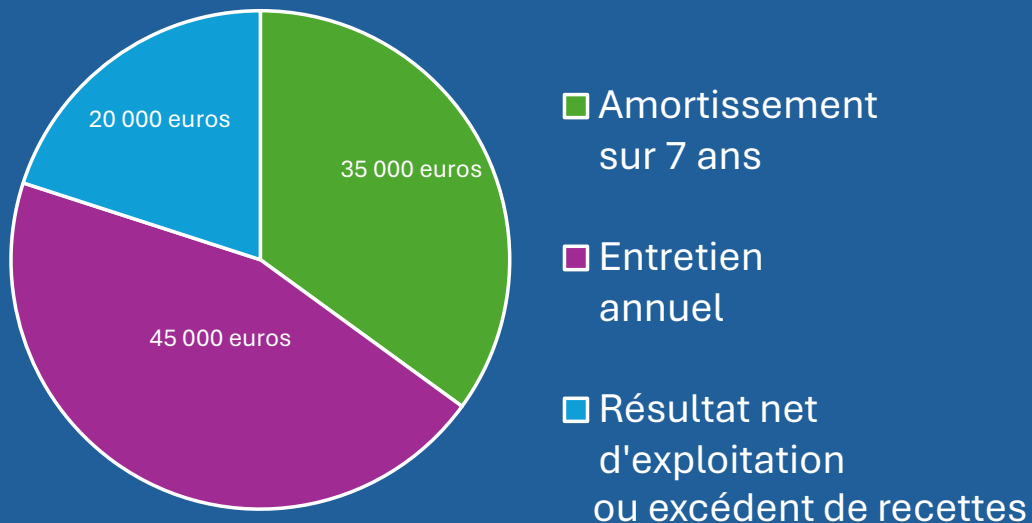


Points clefs : il est impératif de conserver une trésorerie de 50 à 60 k€. Les locations imposent un besoin en fonds de roulement important compte tenu des avances aux loueurs avant « vente des croisières » et du risque en cas de dédit. C’est une caractéristique importante du GIC ; d’autres clubs ne louent que si le coût est compensé.



Le “modèle” économique du club (LL- 2) Le modèle de Boavista, ou du bateau du club

Répartition des 100 000 euros de recettes
d'exploitation



Contribution au fonctionnement du club des
membres en 2024 pour Boavista

Amortissement	32	33%	En € 192
Entretien	45	47%	270
Fctt du club	19	20%	114
			575
			Par jour 16

A taux de remplissage équivalent aux locations : 17

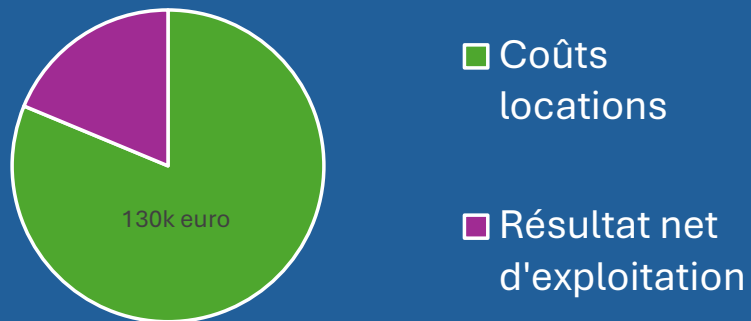
Points clefs : Boavista dans les années normales génère des recettes qui lui permettent de constituer un capital pour son renouvellement (amortissement), contribuer à son entretien ainsi qu’au fonctionnement du club à hauteur de 20 k€ en moyenne. Hors amortissement, Boavista génère 55 k€ de recettes environ. En moyenne, les navigants sur Boavista contribuent pour 16 € par jour au fonctionnement du club, mais, lors des boucles apportent au club leur contribution à la maintenance du bateau.



Le “modèle” économique du club (LL 3)

Le modèle des locations

Répartition des 160 000 euros de recettes d'exploitation



Contribution en 2024 au fonctionnement du club des membres pour les locations

Locations	128	79%	584
Fctt du club	34	21%	155
			740
		Par jour	22

Points clefs : les revenus liés aux locations compensent leur coût malgré la prise de risque du club liée aux prises anticipées de locations

Les membres des bateaux en location contribuent pour 22 € par jour au fonctionnement du club, mais les locations imposent au club de disposer d'un fonds de roulement important.



Le “modèle” financier du club (4)

Des taux de remplissage moyens en 2023, 2024 et 2025 qui ne sont pas “optimum” (BGr)

- *Sur Boavista, 76 % en moyenne*
- *Sur les bateaux de locations, 80% en moyenne*
- *De plus en plus souvent, nécessité de baisser les prix en “dernière minute” pour ne pas annuler ou pour muscler les équipages.*

Points clefs : par rapport à d'autres clubs, il n'y a pas de file d'attente au GIC.

Certains bords ont du mal à se remplir alors que les frais sont engagés. Au dernier moment, les équipiers ne veulent plus faire des navigations de nuit.



Le “modèle” financier du club (5)

Les financements disponibles fin 2025 et après (BGr)

En 2025

230 k€ fin 2025

moins 60 k€ de
besoin en fonds de
roulement

120 k€ de vente de
boavista

290 k€ potentiel fin
2025

Et après, 20 k€ de plus par an en approximativement

Fin 2026 : 310 k€
+ 30 d'amortissement
- 10 k€ de vente

Fin 2027 : 330k€

Fin 2028 : 350k€



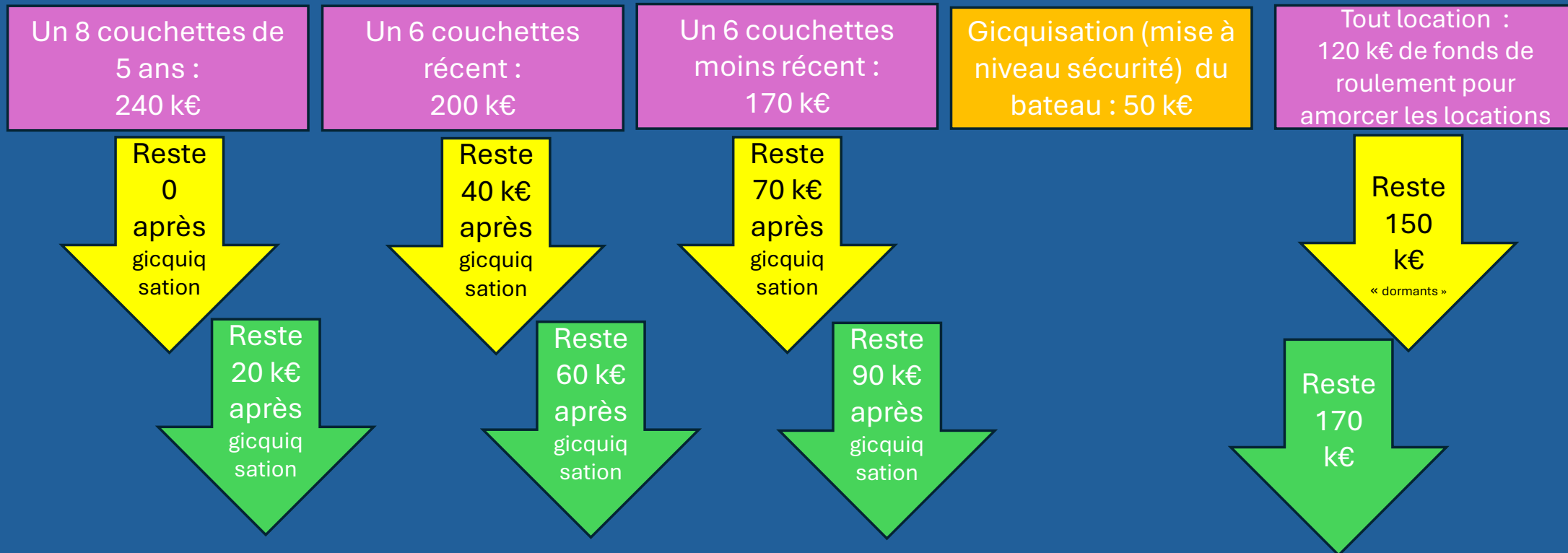
I. 4 Les hypothèses d'achat et de modèle économique



I. 4 Les hypotheses (1)

Coût des différentes options possibles pour un nouveau bateau y compris tout location (PR + BG)

Pour un achat en 2026 / Pour un achat en 2027





I. 4 Les hypotheses (2) PC

- Amortissement sur 7 ans***
- 40 k€ d'entretien annuel pour un 8 couchettes et 25 k€ pour un 6 couchettes***
- 200 jours de navigation par an***
- Taux de remplissage du 8 couchettes de 80 % et de 95 % pour le 6 couchettes***



I. 5 Types d'offres en fonction du type de bateau



I. 5 Les types d'offres en fonction des bateaux (PC)

	Perfectionnement	Caractère dynamique du bord	Apprentissage du bateau à 360° y compris entretien	Mers lointaines
Bateau du club				
8 couchettes de 4 à 5 ans	Oui, mais obligation de sous – occupation pour faire tourner les équipiers	Oui, mais difficile de passer à tous les postes à 8	Oui	Oui
6 couchettes récent	Oui avec pleine occupation	Oui mais sécuriser la composition des bords	Oui	Oui
6 couchettes moins récent	Oui	Oui, mais sécuriser la composition des bords	Oui	Moins évident en fonction de l'état du bateau
Locations	Non sauf exception	Plutôt « loisir que sport", mais n'empêche pas des formules dynamiques (flottille, pogo)	Non	Possible avec des prix de locations élevés pour disposer de bateaux "sécures"



I. 6 Les simulations



I. 6 Notre feuille de travail “ simulations prix-bénéfices en fonction des types de bateau et des offres” est à disposition si vous la demandez !

	Type d'offre				Taux de remplissage moyen actuel et futur en nombre de personnes	Recettes en Keuros				Dépenses en keuros					Besoin en fonds de roulement	Fonds associatif disponible en fin d'année, BFR de 60 ke préservé	Prix du bateaux du club		Total disponible pour renouvellement	Année d'équilibre permettant une nouvelle acquisition
	Perfectt	Dynamique	Apprentissage du bateau à 360°	Boucle lointaine ou océanique		Prix moyen semaine	Nombre semaines	Nbre de jours	Total recettes en k€	Amortissement sur 7 ans	Entretien	Locations	Excédent exploitation	Résultat d'exploitation, soit excédent moins amortissement						
		Participer à tous les postes, temps substantiel de navigation	Y compris technique	Autonomie ++, terre-mer, partage tâches																
Situation actuelle																Avant revente BV	Revente BV			
Boa Vista	OUI	OUI, mais pas pour 8	OUI	Possible	0,76	575	28	200	96	32	45		51	19	60	160	130		290	
Locations	NON	Plutôt "tariennite", mais n'empêche pas des formules dynamiques (flottille, pogo)	NON	Possible mais prix très élevé pour locations de bateaux "récents"	0,80	740	32	230	162			128	34	34						
Options possibles en 26					ESTIMATION										BFR	Total disponible après revente BV à 120 k€, BFR préservé	Coût d'acquisition	Coût pour gliser le bato	Estimation besoin / marge après renouvellement	
Remplacement pour 240ke avec un 8 couchettes (45 ou 46 type DUFOUR 460)	Oui	Risque d'accentuer le côté "tariennite"	Oui	Oui	0,8	600	28	200	108	34	40		68	33	60	290	240	50	0	2026
Remplacement avec un 40 ou 42 à 6 couchettes récent		Plus dynamique, moins de monde Moins de force à mobiliser			0,95	400	28	200	85	29	25		60	32	60	290	200	50	40	2026
Remplacement avec un 40 ou 42 à 6 couchettes moins récent	Oui	Plus dynamique, moins de monde Moins de force à mobiliser	oui	oui	0,9	400	28	200	81	24	25		56	31	60	290	170	50	70	2026
Options possibles en 27 si report décision																Après revente BV, 110 k€				
Remplacement pour 300k€ plus récent avec un 8 couchettes (45 ou 46 type DUFOUR 460)					0,85	575	28	200	109	37	45		64	27	60	310	260	50	0	2027



I.6 Les simulations en résumé (LL)

***Le club peut acquérir en 2026 un 8 couchettes de 5 ans
ou un 6 couchettes récent***

***Pour des taux de remplissage respectifs de 80 et 95 %, les
bénéfices sont similaires ...***

***... avec des prix moyens de 600 € la semaine pour un 8 couchettes et
de 500 à 550 € pour un 6 couchettes...***

... et un nombre de personnes embarquées équivalent

***Après 2026, la capacité financière du club sera augmentée en moyenne
de 20 k€ par an chaque année supplémentaire de Boavista***



Partie III. Positionnement des membres en fonction de critères de choix (OLM)

jusqu'à 15h55

III. 1 Question 1 : quelle vision du club ?

Classer par ordre de priorité



Continuer à proposer des « destinations lointaines »

ou

Être un club de transmission et de perfectionnement avec plusieurs publics et plusieurs offres « Navigations pour tous sur toutes les mers du monde »

ou

Se recentrer sur des « destinations plus proches »

III. 2 Question 2 : les critères de sélection du bateau

Classer par ordre de priorité



Capacité à embarquer 8 personnes

Capacité à embarquer 6 personnes

**Accessibilité pour de nouveaux membres, plus jeunes
(finances, longueur et durée des embarquements)**

Préservation des finances du club

Facilité de gestion et d'entretien du bateau

Capacité à faire des navigations longues



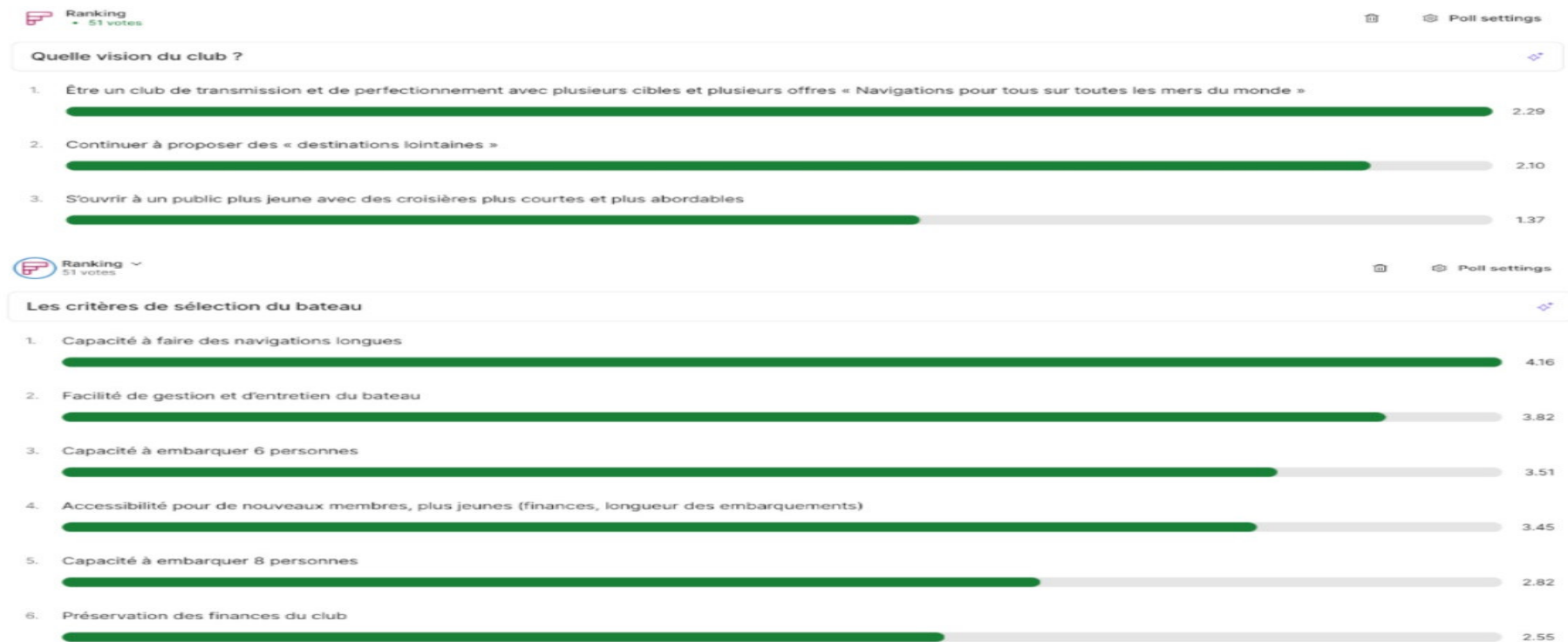
II. 3 Pour répondre !



Les résultats !

résultat du vote de l'AG

51 votants dans les 2 cas :





Merci à toutes et tous !

Conclusion