

# Le marché de la Plaisance en France : un secteur très dynamique

- Le marché est estimé à 4 millions de plaisanciers
- 20 000 nouvelles immatriculations sont enregistrées par an
- La flotte de bateaux (voiliers et bateaux à moteur) compte environ 800 000 unités.
- 70% sont des bateaux à moteur, 30% sont des voiliers
- La France est le 1er constructeur de bateaux en Europe et le 2ème mondial

## Un marché en pleine croissance

- Chiffre d'affaires de 85 millions €
- Croissance du CA depuis 2000 : + 5% par an
- Les acteurs, **6 assureurs détiennent les ¾ du marché** :
  - Generali : 25% de part de marché
  - AXA : 12%
  - AGF : 10%
  - MACIF : 8%
  - GROUPAMA : 4%
  - GMF : 3,4%

**Source** : Étude et stratégie Clients 06/2005

## Le Portefeuille AXA : le 2ème assureur français

- Environ 50 000 contrats plaisance, soit 12% du marché
- CA de 15 millions €
- Développement important du portefeuille : un apport net en 2004 de 6 400 contrats

## Le profil du client Plaisance AXA : des clients à fort potentiel

- Des clients aisés : 35% des clients sont des CSP + ou des professionnels
- Des clients fidèles : ils détiennent en moyenne 4,5 contrats chez AXA, essentiellement des contrats IARD
- Des clients à forte valeur : 1 client sur 2 est indice 4 ou 5

- Moyenne d'âge : 52 ans
- Des clients qui résident essentiellement dans les régions Ouest et Sud Est

Source : Direction Développement Clients

## Les attentes des clients

Comme tout groupe d'affinités, les propriétaires de bateaux ont une forte culture associative et d'échanges, tant dans les domaines de l'information que des loisirs relatifs à leur passion. Leurs attentes en matière d'assurance sont :

- Un contrat qui couvre bien leur bateau.
- Les plaisanciers attendent de leur assureur une démarche de spécialiste qui permettra de leur accorder leur confiance. Ils ont également des attentes en matière de conseil. Si le tarif d'assurance est un élément important, la prise en compte des besoins spécifiques de ces clients reste essentielle.

C'est un loisir qui se pratique à tout âge et surtout un loisir qui se pratique longtemps. La relation avec l'assureur si elle s'opère dans la confiance peut être longue.

- Les plaisanciers souhaitent que leur assureur soit proche de leur passion. Cela passe notamment par l'emploi d'un langage commun, l'utilisation des mêmes codes, sa présence dans des manifestations et grands événements. Sa présence récurrente légitime ses actions auprès de cette population. Il doit également réaliser des actions de communications dans les magazines de presse spécialisée.

## Typologie des bateaux

Le contrat NAVIGATION DE PLAISANCE garantit les bateaux à moteurs ou à voiles utilisés aux seules fins d'agrément, et dont la valeur est inférieure ou égale à 1,2 M€