

INTERVIEW. « Nous fêtons les dix ans d'une plateforme qui réunit plus de 17 000 voiliers »

Édouard Gorioux, cofondateur de Click and Boat, n'imaginait pas un tel succès lorsque lui et son associé, Jérémy Bismuth, ont lancé le projet en 2014. À l'origine plateforme collaborative entre particuliers, elle est devenue l'un des sites de référence pour la location de bateaux en ligne. L'entreprise compte désormais 200 employés et propose tout type d'embarcations, mais les voiliers représentent encore la moitié du volume d'affaires. Premier épisode de notre série consacrée à Click and Boat.



Pour s'ouvrir à un maximum de destinations, Click and Boat a rapidement embarqué les loueurs professionnels.
| CLICK & BOAT

Voiles et Voiliers. Modifié le 11/04/2024 à 07h22 Publié le 10/04/2024 à 16h30

Chaque mercredi et samedi, retrouvez l'essentiel de l'actualité voile : courses, croisières, chantiers...

Voiles et Voiliers : [Click and Boat](#) fête ses dix ans cette année, qu'est-ce qui a fait le succès de la plateforme ?

Édouard Gorioux : En 2014, le marché de la location était loin d'être aussi transparent qu'aujourd'hui et il était très difficile de louer un voilier, notamment en ligne. En proposant une solution simple, intuitive et sécurisée, on offrait aux propriétaires de bateau l'opportunité d'amortir leurs frais d'entretien et aux locataires de naviguer avec un budget maîtrisé. En 2017, l'ouverture aux loueurs professionnels a permis de décupler notre offre ce qui fait qu'à ce jour, un particulier peut louer le support convoité à n'importe quel endroit et à n'importe quel moment.



Édouard Goriou, CEO de Click and Boat.
Les bureaux principaux occupent une péniche sur la Seine. | CLICK & BOAT

Voiles et Voiliers : Sur Click and Boat, on retrouve donc plus de bateaux commerciaux que de bateaux de propriétaires ?

Édouard Goriou : Oui, 80 % de nos transactions proviennent des locations via un loueur professionnel. Pour nous, il était important de proposer les deux et de laisser le choix au locataire.

Mais si nous voulions ouvrir la zone géographique, vers la Grèce ou la Croatie par exemple, nous devons proposer des bateaux de professionnels. De leur côté, la volonté de nous rejoindre était forte et nous travaillons actuellement avec 75 % des professionnels de la location de bateau en Europe. On référence donc une large majorité de la flotte européenne. Il faut savoir que le marché du voilier et surtout du catamaran a toujours eu besoin de passer par des entreprises tierces pour trouver des clients. Pour eux, Click and Boat est un intermédiaire qui leur rapporte beaucoup de business.

Sur l'offre catamaran, plus de 50 % des réservations sont demandées avec skipper.



Dès 2016, Click and Boat commence à racheter plusieurs acteurs européens du marché locatif pour maintenir sa croissance. | CLICK & BOAT

Voiles et Voiliers : Quelles différences notoires avez-vous constatées concernant les utilisateurs de la plateforme entre vos débuts et aujourd'hui ?

Édouard Goriou : En 2014, je dirais que nous nous adressions plutôt à des marins experts, qui louaient tous les ans. Aujourd'hui, la location incluant le skipper progresse très vite. Pour donner un ordre d'idée, sur l'offre catamaran, plus de 50 % des réservations sont

demandées avec skipper. Cela montre qu'il y a une ouverture du nautisme à une clientèle qui n'avait pas l'habitude de pratiquer ce genre d'activité il y a dix ans. Ce sont des personnes qui découvrent et souhaitent apprendre ou qui ne se sentent pas encore suffisamment autonomes et donc qui font appel à un skipper. Click and Boat démocratise l'accès à la plaisance en

facilitant la location. La seconde donnée intéressante, c'est que nous amenons une clientèle internationale aux loueurs. Les utilisateurs français ne représentent plus que 25 % des inscrits.



En facilitant l'inscription et en rendant accessible des milliers d'annonces, le site permet à un plus grand nombre de se projeter dans la location de voiliers. | CLICK & BOAT

Voiles et Voiliers : Pourquoi un client choisit de louer via Click and Boat plutôt que directement auprès d'une agence locale ?

Édouard Gorioux : Nous avons mis en place plusieurs pratiques pour s'assurer d'un bateau de haute qualité à commencer par les avis clients. Notre plateforme est riche de 500 000 avis, ce qui est un gage de confiance très fort pour ceux qui vont louer le même bateau par la suite. Nous avons des critères très exigeants en termes de qualité de flotte et si un propriétaire ou un professionnel ne respecte pas ces exigences, alors il est

supprimé de la plateforme. Un travail est réalisé en permanence pour ne rendre visible que les meilleurs bateaux. Cela nous arrive très régulièrement de supprimer des annonces. On propose également un accompagnement personnalisé par un conseiller croisière en amont de la réservation et un service client réactif pendant et après la location. Enfin, Click and Boat, c'est aussi une communauté de 2 millions d'internautes qui partagent leur expérience, ce qui permet d'améliorer la flotte mais aussi la plateforme qui évolue en fonction des retours clients.

Nous sommes leader sur la location en ligne.



Longue ou courte durée, vacances ou régate, des bateaux sont aussi disponibles à la journée pour varier le programme. | CLICK & BOAT

Voiles et Voiliers : Quelles sont les ambitions pour les prochaines années ?

Édouard Gorioux : Il y a encore beaucoup à faire ! Même si nous sommes leader sur la location en ligne, il y a énormément d'opportunités sur le développement géographique ou sur le développement de segments autour d'autres supports nautiques. On pense ouvrir la plateforme à d'autres sports nautiques assez rapidement. Aujourd'hui Click and Boat fête

les dix ans d'une plateforme qui réunit plus de 17 000 voiliers, mais on ne compte pas s'arrêter là !