

Golfe : le prix des mouillages varie du simple au triple



La mutualisation pour les mouillages peut prendre différentes formes. Les agents des ports de Baden, Le Bono et Locmarlaquer travaillent ainsi ensemble sur la barge achetée par les trois communes. Catherine Lozac'h

Dans le golfe du Morbihan et la rivière de Pénerf, le prix d'un mouillage à l'année peut varier du simple... au triple. Le gestionnaire à la barre compte, mais les enjeux sont plus complexes.

Catherine Lozac'h

Les zones de mouillage ont un coût pour les contribuables. **FAUX**

Les communes ont l'obligation légale de présenter un budget annexe à l'équilibre pour leur Zmel (zone de mouillages et d'équipements légers). Au Tour du Parc, ce budget annexe est de 40 000 €. Les frais fixes sont de plus en plus importants. Avec notre centaine de mouillages, nous ne sommes pas très compétitifs », estime le maire, François Mousset, qui s'était tourné vers la Compagnie des ports (CPM) pour miser sur la mutualisation. La CPM, elle, doit équilibrer son résultat global, même si elle cherche également un équilibre par site. En 2024, elle affichait un résultat net de 2,19 M€.

Le prix d'un mouillage varie en fonction de la taille du bateau. VRAI

S'il peut inclure ou non le marquage de la bouée, la vérification ou les travaux sur le mouillage, le prix est fonction de la longueur du bateau. Souvent il augmente par tranche d'un mètre comme à Moustérian à Séné où un bateau de 5 m y paie 323 € ; un bateau de 8 m, 558 €. Selon l'Unan, l'Union nationale de associations de navigateurs, la particularité du Morbihan est qu'au moins 50 % des bateaux sont de petites unités de moins de 6 mètres. « Avec la hausse des tarifs, petit à petit, ce sont nos adhérents qui sont éliminés du plan d'eau », alerte Jean-Luc Bideau, vice-président de l'Unan.

Le renouvellement d'une AOT coûte plusieurs milliers d'euros. VRAI

Tous les quinze ans, pour renouveler son autorisation d'occupation temporaire du domaine maritime (AOT), le gestionnaire d'une Zmel doit diligenter une étude d'impact. Son coût, qui doit être absorbé par le budget de la Zmel, peut varier de 15 000 € à plusieurs dizaines de milliers d'euros. La hausse des tarifs est-elle pour autant une fatalité ? « Chaque mouillage participe à hauteur de 50 €, pendant deux ans, au financement de cette étude de 40 000 €. Et on n'augmente pas les tarifs liés au bateau », explique Stéphane Buze-net, adjoint aux mouillages à l'île d'Arz. « Notre souci est de garder la main et des tarifs abordables. C'est du travail en plus, mais sur une île, le bateau, c'est le prolongement des gens », explique le maire, Jean Loiseau.

Les tarifs de la CPM sont les plus chers. VRAI

Selon une étude de l'amicale des surveillants de port du golfe du Morbihan, un mouillage « passeport » de la Compagnie des ports du Morbihan à Arradon est facturé en moyenne 1936 € contre 454 € à Larmor-Baden. « Oui, on est plus cher, mais on supporte le coût complet », argumente Michel Le Bras, directeur de la CPM. « Le monde de 2026 n'est pas le monde de 1975. Tout a évolué : les normes, les assurances, les contraintes administratives, juridiques, la relation clientèle... » À prestation identique, c'est pourtant une association loi 1901 qui tient la corde. « On est moins cher qu'ailleurs car une part non négligeable du travail est faite par des bénévoles », souligne Yves Kervegant président Amigestion qui gère la Zmel de Conleau. Avec un autre défi : trouver assez de bénévoles !

Les communes souhaitent toutes confier cette gestion complexe. FAUX

Pour les petites communes sans moyens techniques, gérer une Zmel peut être difficile. Mais Séné, Le Bono, Baden ou Locmariaquer ne devraient pas changer de cap. « Ça nous semble une possibilité de garantir des mouillages rustiques à des prix modiques. Tous les gens qui font du bateau ne sont pas aisés », justifie Sylvie Sculo à Séné. Rester accessible serait aussi l'assurance de voir la population des plaisanciers se renouveler, assure Bertrand Chevrier, responsable du service des ports de Baden. « Nous avons plein de jeunes qui viennent nous voir. Pour le prix et pour un loisir de proximité. On ne s'installe pas au bord de mer pour faire du ski ! » Une proximité, pour lui, va au-delà d'un tarif : « Nous ne parlons pas de clients. Nous avons un lien direct avec nos usagers.