

# CAP' PASSION

DEUX-ROUES

|

COLLECTION

|

PLAISANCE

|

CAMPING-CAR

**TOM  
BARRER**

Le vent de la liberté.

**SAILCOOP**

Vent et mer, des itinéraires  
qui se partagent.

**THE FAMILY  
VAN**

Immersion locale et  
mobilité durable.

**ORECA**

Quand la passion stimule l'innovation.

CAP' PASSION  
LE MAGAZINE DE VOS PASSIONS

N°16 JANVIER - MARS 2026

Cap' Passion est édité par la société  
RUN SERVICES  
3 boulevard des Bouvets,  
92000 Nanterre

**DIRECTEUR ÉDITORIAL :**  
Yannis Monnet : yannis.monnet@axa.fr

**RÉDACTRICE EN CHEF :**  
Anne-Lise Parlant : annelise.parlant@axa.fr

**RÉDACTEURS :**  
Lucie Danon, Thierry Traccan, Anne-Lise  
Parlant et Déborah Tassin

**MAQUETTE ET MISE EN PAGE :**  
Jérémy Ratrimomananjara et Guilherme  
Gobert

**PILOTAGE DU MAGAZINE :**  
Lucie Danon

**REMERCIEMENTS :**  
Stéphane Bachot, Laurent Bacquié,  
Jérémy Le Baron, Tom Barrer, Hugues de  
Chaunac, Raphaël de Chaunac, Clémentine  
(La maison qui flotte), Florian Condamine,  
Jean-Marc Deletang, Kévin Dolhen, Marine  
Englert, Guillaume Egon, Louis de Larrard,  
François Lebourleux, Dorian Mosettich,  
Yann Royer

**CRÉDITS PHOTOS ET VISUELS :**  
Adobe stock, Agence DPPI, Autottiki, col-  
lection Tom Barrer, Jules Beaumont, Eau et  
Patrimoine, Marine Englert, envie2rouler,  
Les Épicuriens, Good Motors Agency, Alexis  
Goure, The Family Van, Olivier Lafon, La  
maison qui flotte, Morgan Mathurin, Dorian  
Mosettich, Sailcoop, Aurélien Vialatte,  
Photo DR

**IMPRESSION :**  
Cap' Passion est imprimé en France par CIA  
Graphic et Print Forum



**PRÉSIDENT RUN SERVICES / AXA  
PASSION :**  
Éric Lemaire

ISSN 3097-0466

ÉDITO



Je profite de ces quelques lignes pour vous souhaiter mes meilleurs vœux et de belles balades en 2026. Alors que l'année s'ouvre sur de nouvelles perspectives, ce premier numéro de l'année est l'occasion de repartir ensemble sur les routes de la passion. Après une fin d'année riche en rencontres et événements exclusifs, place à de nouveaux horizons et histoires.

Ces derniers mois notamment, les membres du Club AXA Passion ont démontré que la communauté était au centre de toutes nos initiatives : des moments de partage, des expériences inédites, mais aussi des élans de solidarité qui se sont illustrés avec le lancement de la 2<sup>ème</sup> édition de la Bourse AXA Passion, qui encourage et soutient des projets autour d'un engagement personnel.

Avec ce numéro de début d'année, je vous invite à découvrir des récits et des dossiers passionnants : retour sur 50 ans d'histoire du groupe ORECA, dossier inédit consacré à la vie sur une péniche, rencontre avec l'aventurier Tom Barrer ou encore immersion dans les coulisses du club Autottiki, dédié aux mini-voitures anciennes. Vous y trouverez de quoi nourrir vos envies d'évasion pour les mois à venir.

Que vous soyez amateurs de deux-roues, amoureux de véhicules de collection, adeptes de camping-cars ou passionnés de plaisance, j'espère que ces pages vous apporteront chaleur et réconfort en plein cœur de l'hiver.

Très belle année à tous, et bonne lecture !



Éric Lemaire  
Président de Run Services / AXA Passion



4



30



24



48

SOMMAIRE

RENCONTRE

4

INTERVIEW

30

VOUS & VOTRE  
PASSION

56

Tom Barrer : Le vent de la liberté

Sailcoop : Vent et mer, des  
itinéraires qui se partagent

Autottiki : La communauté des  
passionnés de microcars

DOSSIER

12

DOSSIER

36

AGENT DE L'HIVER

62

Et si on louait sa moto ?

Vivre sur l'eau : La péniche comme  
habitat

Marine Englert, Agent AXA

RENCONTRE

18

RENCONTRE

44

AGENDA

65

Les Épicuriens : Quand l'automobile  
rencontre l'art de vivre

Sur la route des parcs : Une ex-  
pédition en 4x4 et moto-bécane

Les prochains événements liés aux  
univers AXA Passion

INTERVIEW

24

INTERVIEW

48

LA BOURSE AUX  
PROJETS

68

ORECA : Quand la Passion stimule  
l'innovation

The Family Van : Immersion  
locale et mobilité durable

AXA Passion renouvelle sa Bourse aux projets

FOCUS

28

VOYAGE

54

ACTUS AXA PASSION

70

ORECA Expériences : Immersion sur-  
mesure dans le sport automobile

Slow travel dans le Sud-Ouest : Un circuit  
concocté par The Family Van

Toutes les dernières actualités  
AXA Passion



RENCONTRE

# Tom Barrer : Le vent de la liberté

Texte : Thierry Tracchan (Moto Revue)

Photos : Collection Tom Barrer

SUIVEZ LES AVENTURES  
DE TOM BARRER SUR  
YOUTUBE :

OU SUR [www.tom-barrer.com](http://www.tom-barrer.com)



**À** 34 ans, le parcours de Tom Barrer est aussi riche que singulier. Du VTT freestyle à la Wingsuit<sup>1</sup> en passant par une pratique professionnelle du trail qu'il enseigne au sein de son académie, cet Audois d'adoption mélange les disciplines en gardant une ligne de conduite intangible et paradoxale, celle de suivre le vent qui lui dessine son chemin de liberté.

Tom, pourquoi la moto ?

J'ai une famille qui était dans l'auto-école depuis 1953, et depuis tout petit mon père m'emmenait dans des voitures, des camions, ou sur des motos... La moto, ça ne m'intéressait pas, mais il m'a forcé à passer le permis. J'avais peur de la vitesse, ce n'était pas mon truc. À 14 ans il m'a fait passer le BSR et m'a offert une Derbi 50 dont je n'ai même pas fini le rodage. À 16 ans j'ai passé le permis 125 et je ne m'en suis pas servi non plus. À 18 ans il m'a forcé à passer le permis gros cube alors que je ne voulais pas... À l'époque j'étais à

fond dans le vélo, je faisais aussi d'autres sports extrêmes à côté, et j'avais pour projet de me lancer dans le parachutisme. Mais pendant une leçon de conduite, j'ai pris sa BMW GS (gamme de motos trail et polyvalentes de la marque bavaroise, NDLR), et là ça a été le déclic.

Tu es un grand sportif, quelles pratiques as-tu exercé ?

À la base je viens du VTT trial, j'ai fait de la compétition en championnat de France, championnat du monde. En parallèle, je développais une nouvelle discipline qui est devenue le *street trial*, un mélange de *freestyle* et de *trial* et j'ai vraiment accroché à ça. La compétition j'aimais bien, mais le spectacle m'apportait bien plus de choses. J'ai donc arrêté la compétition pour devenir intermittent du spectacle. Je faisais des *shows* un peu partout en Europe. En parallèle, je faisais du volley et beaucoup de squash, depuis je me suis tourné vers le padel<sup>2</sup>.

L'objectif de Tom est de former des motards prêts à partir à la découverte du monde. (en haut) La Turquie à moto : entre l'Anatolie et le Cappadoce. (en bas)



<sup>1</sup> Saut en chute libre équipé d'une combinaison qui se gonfle d'air.

<sup>2</sup> Sport de raquette, originaire du Mexique, qui se pratique en double sur un court entouré de vitres ou grillages.



Et le parachutisme du coup ?

J’ai commencé très tôt, à 17 ans, mais cette pratique coûte cher, donc je n’ai pas pu m’y investir à fond, mais j’en ai toujours fait régulièrement et mon objectif c’était la *Wingsuit*. Je n’ai jamais lâché et depuis 4 ou 5 ans je m’y mets plus, je passe actuellement le diplôme de formateur *Wingsuit*.

**La *Wingsuit*... on va dire une pratique très engagée, qu’est-ce qui te motive dans ce genre d’engagement, c’est de tutoyer le risque ? Et concernant ce risque, où est ta limite ?**

De l’extérieur, on peut penser le contraire, mais moi j’ai horreur du risque et j’ai peur de me blesser. Je ne cherche pas à me confronter au danger, j’essaie plutôt de repousser mes limites par l’apprentissage et la répétition. La limite dépend de tes connaissances et compétences : plus tu t’entraînes, plus tu peux repousser cette limite. C’est à toi de l’ajuster selon ton état physique et mental, en restant lucide sur ton niveau. Évidemment qu’un accident est toujours possible, mais en mettant de la méthode, du travail et de l’implication, tu peux minimiser au maximum ce risque.

Pour ma part, je suis plutôt en quête d’apprentissage et de recherche d’autonomie. À moto, quand tu pars en autonomie complète au fin fond de la Mauritanie, seul, sans téléphone, sans rien, ton travail préalable et ta préparation vont te permettre d’évoluer dans ce genre d’environnement sans te mettre en danger.

Qu’est ce qui te régale vraiment à moto ?

J’aime beaucoup l’aspect technique, le travailler pour s’offrir la découverte des endroits que l’on pourrait penser inaccessibles. J’ai visité tous les pays d’Europe, tous (*rires*), mais aussi le Maroc, la Mauritanie, la Turquie, le Canada, l’Argentine, le Chili... La moto c’est un vecteur de découverte, qui crée du lien et permet d’aller à la rencontre des autres partout sur la planète... ça agrège les rencontres. Quand tu voyages, tu dois savoir te débrouiller, c’est indispensable. J’aime cet apprentissage qu’elle réclame.

“*La moto c’est un vecteur de découverte, qui crée du lien et permet d’aller à la rencontre des autres partout sur la planète... ça agrège les rencontres.*”

Comment en es-tu venu à vouloir enseigner ?

Ça c’est l’histoire familiale. Une auto-école dans la famille depuis 1953, mes premiers souvenirs d’enfants, c’est mon grand-père qui venait me chercher en bus, en camion, en voiture, et qui me ramenait ensuite à la maison où ma grand-mère s’occupait du secrétariat. J’ai été bercé là-dedans depuis toujours.

J’ai plusieurs diplômes : moniteur auto-école et moto-école, que j’ai eu à 20 ans, le plus jeune en France à l’époque, et j’ai celui de formateur d’auto et moto-école, poids-lourds. Et j’ai monté une école de formation de moniteurs...

Qu’as-tu fait après avoir arrêté de former des moniteurs ?

Je suis devenu intermittent du spectacle tout en travaillant avec BMW. J’encadrais les journées pistes pour la marque, après m’être initié au circuit avec le GS Trophy dès 2012. C’était ma première expérience dans ce domaine alors que je n’aimais pas la vitesse, et j’ai gagné le GS Trophy en France. La même année, mon concessionnaire organisait une journée piste pour ses clients, j’y suis allé avec ma BMW GS, et j’ai adoré ! C’est la révélation quand dans l’après-midi, il me prête une moto S 1000 RR ! Je me sens super à l’aise et je roule dans de bons chronos. Il y avait une équipe qui était là le même jour et s’entraînait pour les 24 Heures de Barcelone. Un membre de leur team est venu me voir pour me proposer une place et c’est comme ça que je me suis retrouvé au départ cette course.

Ce n’est pas commun ça... Et tu as persévéré en vitesse ?

En fait, je suis quelqu’un de très pragmatique et rationnel sur la manière dont j’essaye de pratiquer. Pour ma première participation aux 24 Heures de Barcelone, je suis encore débutant mais je ne fais pas d’erreur et on gagne le classement « *rookie* », celui réservé aux nouveaux teams sur l’épreuve. Pour l’année deux, je profite de mon année d’encadrement sur les journées pistes pour m’entraîner et je

profite des conseils de Kenny Foray (*aujourd’hui quintuple champion de France Superbike, NDLR*) qui est l’instructeur vedette. J’apprends énormément et pour ma deuxième participation à Barcelone, je vais beaucoup plus vite. Ça se passe très bien en course, jusqu’au moment où je prends un relais avec un pneu arrière neuf... mais froid... Une erreur de l’équipe sanctionnée par une grosse chute à 190 km/h et une moto bien cassée. Course terminée.

Dépité, j’appelle Kenny pour lui raconter, et alors que j’attends un peu de réconfort, il se met à se marrer bien fort avant de me dire « attend c’est normal, tu commences à tutoyer la limite, et pour repousser cette limite, tu vas devoir en casser plein des motos ». Je lui ai répondu « ah ben non, j’ai pas envie d’en casser plein, j’ai pas le budget, je sais que je ne serai jamais champion du monde, je fais ça pour m’amuser » et Kenny de me répondre « alors dans ce cas, accepte de ne plus progresser, et de rester dans ce que tu sais faire »... J’ai bien réfléchi sur le truc, et j’ai décidé de ralentir sur cette pratique. J’en fais toujours un peu, mais beaucoup moins.

Alors pourquoi avoir choisi le trail<sup>3</sup> ? Y’a plus radical quand même...

Parce que j’aime toutes les disciplines de la moto, et j’ai très vite compris que j’adorais les voyages. Depuis tout petit j’avais dans ma chambre le poster du Camel Trophy. Le voyage m’anime depuis que je suis enfant. Et quand je roulais avec une moto routière, j’étais frustré de ne pouvoir faire qu’un truc avec. Je suis tombé rapidement amoureux du trail, qui n’est pas une moto parfaite, mais qui est une moto qui peut tout faire. Je peux faire de la balade sur route, je peux aller sur circuit, je peux rouler en

<sup>3</sup> Moto polyvalente qui peut à la fois rouler sur routes et chemins.

tout terrain, je peux voyager... En clair, peu importe ce que mes potes ont comme moto, avec un trail je peux les accompagner partout. Sa polyvalence est géniale. Ça a toujours été mon truc, bien avant que le trail revienne à la mode. Jeune permis, mes potes me disaient « pourquoi tu as choisi une moto de vieux ? », c’est te dire si j’étais convaincu, et je le suis encore bien plus aujourd’hui.

Il y a un volet Sécurité routière dans ton enseignement ?

Oui tout à fait, mon académie s’appelle d’ailleurs « Centre international de sécurité routière spécialisé dans les routes dégradées ». Le nom surprend souvent les personnes que je dois former car l’image de la sécurité routière est mauvaise, avec des messages souvent obsolètes. Mais l’objectif de mon académie c’est bien de la sécurité routière, en formant les motards à voyager loin dans le monde, peu importe le type de routes, ou de chemins, ce qui est une réalité dans tellement de pays dans le monde, sur tous types de routes, comme en Albanie où certaines voies empierrées serpentent entre des précipices. À ce genre de conditions, on ne te prépare pas en France, et c’est précisément pour ça que cette formation existe.

Les stages sur la route et les stages tout terrain, quelle est la proportion ?

Il y a très peu de stages où on ne fait que de la route, ou que du chemin, c’est une pratique forcément polyvalente bien plus axée sur le tout terrain, simplement parce que c’est ta réalité quand tu circules dans le monde. C’est un stage autour du voyage où on va travailler ce que j’appelle de la route *off-road*. Il est plus compliqué en France de proposer des stages que sur route, simplement parce que les motards se disent « j’ai le permis, je sais rouler ». Donc je les amène sur ce terrain, mais on y va par biais détournés, dans des mises en situation.

C’est quoi la patte Tom Barrer dans les stages ?

J’ai une approche très particulière, mais c’est difficile de la comprendre tant que tu ne l’as pas vécu. Je suis persuadé que les gens sont capables de faire très rapidement des choses extraordinaires. Ils ne le savent juste pas. Mon rôle c’est de leur offrir les clés qui vont leur permettre de se révéler. Mais c’est compliqué parce que je les emmène dans des endroits qui les chahutent, techniquement et émotionnellement. Parfois il y a des refus devant un obstacle. Mais en leur montrant, en les accompagnant, ils finissent toujours par y arriver.

Si tu ne devais porter qu’un message dans ton enseignement, ce serait quoi ?

Ce serait « crois en toi ! » parce que je suis persuadé que chaque individu est capable s’il s’en donne les moyens de réussir des choses extraordinaires, et de partir voyager loin, en sécurité. Beaucoup ne croient pas assez en eux, et se mettent des limites. Croire en soi, c’est la clé de contact de ton moteur.

D’ailleurs, concernant mes stagiaires, je vois le niveau général qui augmente, et ça c’est agréable. Après dans l’évolution, il y a des choses qui, à titre personnel ne me plaisent pas vraiment,

je pense aux courses d’enduro qu’on commence à faire avec des trails, ou alors les rallyes comme l’Africa Eco Race. Faire un rallye raid avec un trail où tu n’as pas de bagages, et où tu es venu en camion, pour moi ça n’a pas de sens... Si c’est pour faire ça, alors prends une 450 qui fait 100 kilos de moins, et qui est pensée pour la compétition en rallye raid.

L’Africa Eco Race est selon moi le sommet de l’aventure, et ce rallye est au trail ce que l’Everest est à la haute montagne, tu ne trouves pas ?

Oui je suis d’accord avec cette idée d’aboutissement, mais là où je ne m’y retrouve pas, c’est que dans les dunes, si tu prends un trail, tu dois y aller avec tes bagages, parce que le trail c’est le voyage en autonomie. C’est ça pour moi l’objectif. C’est comme les courses d’endurance tout terrain ou de vitesse que l’on fait avec des trails, je n’y vois pas de sens. Alors je ne te dis pas que ce n’est pas sympa, qu’il n’y a pas moyen de se marrer avec ses potes, mais dans le fond ça manque de sens. Ou alors tu vas au bout des choses, et tu obliges les gars à venir par la route, avec leur bivouac, et ensuite qu’ils rentrent chez eux à moto.

Tu organises une compétition sans chronomètre, le Lone Rider Trophy by Tom Barrer, peux-tu nous en dire un peu plus ?

Oui, ça se passera en février au Maroc, ce n’est pas un rallye mais un trophy, dédié au trail et au voyage. Dans la catégorie *ultimate*, chaque concurrent part depuis chez lui en complète autonomie, avec son bivouac, en décidant des outils qu’il emmène, des pièces détachées, de son équipement, etc. Et il y aura plein d’épreuves, et pas que du pilotage à moto.

Je veux vraiment me rapprocher de l’esprit Camel Trophy. L’idée finale c’est de récompenser le meilleur voyageur du monde. Sur un rallye raid, tu évalues les compétences via deux axes : la vitesse du pilote et sa capacité à naviguer. En voyage tu n’as pas de *road book*, donc tu dois savoir te repérer, lire une carte, charger une moto, l’entretenir, la démonter, la remonter, savoir se sortir de situations improbables...On a une capacité d’accueil maximale de 100 participants. Ce sera une boucle d’Agadir à Agadir qui va se dérouler entre le 1<sup>er</sup> et le 7 février 2026.

Comment vois-tu l’évolution des motos dites trails ?

La mode du gros, gros trail est en train de passer. En fait tu as deux solutions : soit tu travailles énormément ta technique de pilotage pour emmener un gros trail dans des portions compliquées, soit tu ne travailles pas et tu prends un trail léger. La moto légère peut tout faire, un gros trail pourra plus difficilement tout faire, l’avantage du gros trail c’est qu’il pourra voyager loin et vite, alors qu’un petit trail ne le permet pas. Moi je conseille à tout le monde de prendre une moto légère s’ils ont du temps. Ensuite ce qui me chagrine, c’est une électronique toujours plus présente et franchement pas souvent nécessaire, même si j’aime vraiment l’électronique. Mais à moto, et pour un trail, il faudrait faire les choses plus simplement. Et puis parfois tu vois des motos qui portent des noms de désert mais se présentent avec la boucle arrière soudée, ou le filtre à air qui est sous le réservoir, donc inaccessible...





Ce n'est pas si facile de trouver une moto avec laquelle tu sais que tu pourras voyager loin en étant capable de te sortir d'à peu près toutes les situations.

**Ton trail idéal alors ?**

Et bien c'est ma Suzuki V-Strom 800 DE, une moto hyper simple et hyper efficace, qui embarque juste ce qu'il faut d'électronique, une moto fiable et qui peut se réparer à peu près partout. Elle n'est pas multiplexée, donc si tu as un problème électronique ça se gère plus facilement. Je prends un exemple, j'ai Robin avec qui je travaille qui est tombé en Mauritanie et qui a cassé son compteur. Avec beaucoup de moto, si tu casses ton compteur il t'est impossible de repartir, tu ne pourras pas réparer. Il faut changer la pièce, reprogrammer. Avec la Suzuki, il est reparti, sans compteur, mais reparti. Et puis tout est accessible, les fusibles, le filtre à air, le carter d'embrayage n'est pas solidaire de celui de la pompe à eau, etc. Mécaniquement c'est à la fois simple et logique. Un truc tout bête, le roulement de roue arrière de la Suz, c'est le roulement à la référence 1001, soit la pièce la plus courante dans l'industrie. Je roule environ 20 000 kilomètres.

**Quels sont tes projets pour la suite ?**

Déjà le Trophy qui arrive à grand pas, c'est mon gros projet. Ensuite continuer la chaîne YouTube, ouvrir un garage dédié aux trails, et continuer de développer les formations itinérantes dans le monde, parvenir à proposer un nouveau pays tous les deux ans. Et si le Trophy fonctionne, de développer ce format et l'em-mener dans plein de pays.

**Si je te demande d'imaginer Tom Barrer dans 10 ans ?**

Oh là là... Aucune idée, et je ne veux surtout pas le savoir. Moi ce qui m'anime dans le voyage, c'est de ne pas savoir ce qu'il y a au bout de cette piste. C'est ce qui fait la beauté du truc. Moi j'ai envie de suivre le vent, et continuer à être aligné entre ce que j'ai envie d'être et ce que je suis. Peut-être que je ne serai plus du tout dans la moto, que je serai à fond dans le parachutisme, ou alors je serai pilote d'avion, ou d'hélico, ou peut être que le Trophy aura super bien marché et que ce sera aussi gros que le Dakar... Je n'en ai aucune idée, mais je sais un truc, que je vais continuer de faire ce que j'ai envie de faire.

**TOM BARRER EN 11 DATES**

**1990**

Naissance le 20 novembre du côté de Reims.

**2006**

Champion de France de VTT trial.

**2009**

Moniteur auto-école, passe le permis moto.

**2011**

Moniteur moto-école.

**2012**

BPJEPS sport automobile.  
Victoire au BMW GS Trophy France et deuxième du GS Trophy monde en Argentine avec l'équipe de France.

**2014**

Obtention du BAFM.  
Formateur de moniteurs auto-école voiture et moto.

**2016**

Premier team rookie aux 24 Heures moto de Barcelone avec le team CMT.

**2019**

Intermittent du spectacle.  
Tournée dans la troupe PATINAIR avec un numéro de VTT sur glace mêlé avec des patineurs artistiques.

**2020**

Naissance de sa fille.  
Lancement de sa chaîne YouTube.

**2021**

Lancement de son académie.

**2023**

Première formation itinérante en Albanie.



Jean-Marc Deletang avec Mike di Meglio, Champion du monde en catégorie moto 125cm<sup>3</sup>.

## DOSSIER

# Et si on louait sa moto ?

Texte : Thierry Traccan (Moto Revue)

Photos : envie2rouler, Good Motors Agency



La location moto, c'est déjà une affaire de passion. L'occasion de partage, d'essai, et de balade avec les copains.

**S**i en automobile la location revêt dans l'immense majorité des cas un aspect uniquement pratique, porté par la seule nécessité de se déplacer, la location moto poursuit le plus souvent d'autres objectifs, guidés par la passion qui anime ses pratiquants.

On le sait tous, la moto, bien plus que l'automobile, est une pratique qui engage. Pas de carrosserie pour protéger sa peau, pas de confort ouaté quand il s'agit d'affronter le froid, la pluie, et même le chaud, une commodité – si l'on évoque par exemple la seule capacité de chargement – à cent lieues de celle offerte par l'automobile, autant de caractéristiques qui rendent à priori la moto bien plus accessoire qu'essentielle. Difficile de comprendre alors, en faisant ce seul constat, la logique de ces nouveaux acteurs qui ont décidé de développer une activité commerciale tournée autour de la location de deux-roues motorisés.

Il est vrai que pour une utilisation utilitaire comme on peut l'entendre dans une activité commerciale de loueur, le deux-roues motorisé possède aussi l'avantage de son gabarit. Il lui permet de se faufiler bien mieux que n'importe quelle automobile dans le trafic, et ainsi de gagner un temps précieux. Son empreinte au sol réduite l'autorise aussi à se garer plus facilement en ville, tout en payant un droit de stationnement moindre qu'une voiture, voire même (dans encore beaucoup de villes) à ne rien payer du tout.

L'équation du pour et du contre posée, on en vient alors à la question suivante : la moto pour son pilote serait-elle à la location, ce qu'elle est pour son passager au moto-taxi ? Une pratique purement utilitaire synonyme de gain de temps, en ce qu'elle pourfend les embouteillages qui fleurissent autour des aéroports et autres

gares ferroviaires. En partie peut être, mais en très petite partie alors ! Car la location, au sens *commuting*<sup>1</sup>, seulement guidée par le choix de la praticité, ne constitue pas l'essentiel de l'activité des entreprises de location de moto.

Pourquoi ? Par la limite offerte par les capacités de chargement déjà, par le confort somme toute relatif assuré aussi, par le tarif proposé souvent plus élevé que celui d'une automobile encore. Et puis surtout, parce que les loueurs moto gardent à l'esprit une chose : c'est que pour l'immense majorité des utilisateurs de deux-roues motorisés, la moto même en location s'envisage déjà et avant tout par passion. Ce n'est pas tant un moyen de locomotion que l'on vient chercher, bien plus un outil d'évasion. Comme en témoigne Jean-Marc Deletang, fondateur de la société envie2rouler : « Notre entreprise ne traite pas de la

“ Nous on s'adresse à des gens qui ont envie de faire de la moto, de s'offrir une escapade avec parfois leur moto rêvée. ”

mobilité ou de la mise à disposition d'un véhicule pour aller d'un point A à un point B, ça c'est vraiment en dernier recours. Nous on s'adresse à des gens qui ont envie de faire de la moto, de s'offrir une escapade avec parfois leur moto rêvée. On leur permet ça. À Paris, par exemple dans notre agence avenue de la Grande Armée, le concessionnaire Honda avec lequel on travaille imaginait mettre à la location des scooters... Je lui ai dit qu'il fallait plutôt proposer des GoldWing, des Africa Twin, des Transalp, parce que l'objectif est de s'adresser à un client qui possède déjà un scooter avec lequel il roule toute la semaine pour des questions pratiques, mais qui le week-end va vouloir louer une grosse moto pour partir en balade en Normandie. C'est ça notre raison d'être ! Il m'a fait confiance, et depuis dans cette agence il y a trois GoldWing (*vaisseau amiral d'Honda en matière de routière grand tourisme, NDLR*), des Africa Twin, des Transalp, etc. Et ça fonctionne.

L'idée de louer des motos, est venue à Jean-Marc alors qu'il s'était remis aux études, lui qui était à ce moment déjà à la tête de plusieurs concessions motos. « Pour l'anecdote, il y a dix ans je suis reparti à l'école pour faire un master en gestion d'entreprise, car je sentais qu'on était arrivé au bout dans notre secteur d'activité, et qu'il y avait besoin de développer autre chose. J'ai eu la chance parmi les enseignants de rencontrer Paul Martin, une pointure qui avait mené une super carrière dans l'industrie, orchestrant notamment le rachat de Firestone pour Michelin. Un jour il me dit de regarder aux USA ce qu'il se passe dans le marché de la location nautique. En me renseignant, j'ai découvert que pour redynamiser un marché en berne, certains avaient imaginé un système de location extrêmement pertinent et plus flexible. À tel point que les agences de

<sup>1</sup> Faire la navette.

locations se sont substituées aux particuliers qui avant achetaient des bateaux... J'ai eu envie d'essayer de reproduire ça, mais dans la moto, mon domaine.

J'en ai parlé aux collaborateurs dans mes magasins de Tours et Blois. L'idée leur a tout de suite plu, c'est comme ça que j'ai créé envie2rouler en 2017. Je me suis adressé à une population que l'on ne touchait plus avec nos concessions. En France, il y a plus d'un million de permis motos dormants, des gens qui ont leur carton rose mais qui n'ont plus, et donc ne font plus de motos. Et ce quasiment toujours pour des raisons financières : le crédit de la maison, les études des enfants, etc. Combien de fois j'ai vu des personnes venir aux magasins juste pour le plaisir de voir des motos, de les toucher. Parce que même sans moto, un motard reste un motard. La moto c'est à vie, même sans moto. Si des particuliers ont envie de faire de la moto, de se balader, de vivre des road trips, nous sommes là pour encourager leurs émotions. »

Fondée en 2017, la société comporte aujourd'hui plus de 100 agences en France et au Luxembourg. Quasi toutes adossées à des concessions. « En 2018, on a essayé de travailler avec Europcar qui était demandeur. On a testé, mais on s'est rendu compte que les motos ne se louaient pas comme planifié. En réalité les employés ne les exposaient pas devant les agences, par peur de les faire tomber en les manipulant lors de la sortie, ce qui faisait qu'elles n'étaient pas mises en avant auprès des clients... Ça ne correspondait pas à leur expertise : la moto ça veut aussi dire avoir des équipements, et posséder des connaissances mécaniques. Si tu as une agence de voiture et que tu es passionné de moto, ça fonctionne, mais si tu n'as pas la fibre, ça ne marche pas. Avec nos concessionnaires, on parle le même langage, et c'est pour ça que ça fonctionne et que nous nous développons » poursuit Jean-Marc.

“ Combien de fois j'ai vu des personnes venir aux magasins juste pour le plaisir de voir des motos, de les toucher. Parce que même sans moto, un motard reste un motard. ”

En pleine saison la société met 1000 motos à disposition réparties dans les 100 agences, ce qui représente 24 000 journées de location en cumulé. Un joli succès qui s'explique par une offre attractive, portée par la diversité des marques et des modèles proposés : « Nous avons des contrats avec Honda, Suzuki, Ducati, KTM, BMW, on se rapproche de Kawasaki, on a des bons acteurs avec nous ! Tu t'aperçois qu'en location, tu as besoin d'avoir une offre variée entre les marques, sinon tu n'attires que des clients déjà vaccinés à la marque. Un gars qui rêve de louer une BMW R1300 GS, on n'arrivera pas à lui louer une Africa Twin à la place. Et on s'attache aux détails : si tu as réservé une Africa Twin rouge sur notre site, tu rouleras bien avec une Africa Twin rouge. » indique encore Jean-Marc.

Nous avons des objectifs de respect et de sérieux, comme l'obligation pour toutes ces agences de ne proposer aux clients que des motos dédiées à cette activité, en excluant de fait à la location les modèles de démonstration servant dans les magasins aux essais pré-achats. Un portail internet qui permet aussi de filtrer les demandes, et assure au client final de louer le véhicule auquel il peut légalement prétendre, notamment en ce

qui concerne les permis A2. Des garde-fous bien pensés et validés par le peu d'accidents enregistrés par l'entreprise. Sur 24 000 journées de location, seules quatre ont fait l'objet d'une déclaration de sinistre. Les autres petits bobos ont été gérés hors déclaration, simplement couverts par les cautions qui varient entre 1000 et 3000 € selon les modèles.

La location comme nouvelle pratique qui s'installe durablement ? Jean-Marc en est convaincu et travaille dans ce sens. « On doit être capable d'aller plus loin, d'être meilleur dans nos propositions, parce que je me dis qu'il y a un trou dans la raquette... Tu t'aperçois qu'il y a une saisonnalité qui est de plus en plus prononcée, avec pour les motards une envie de faire de la moto entre avril et septembre. Après, ils ne veulent plus en entendre parler. Et puis les motos coûtent chères, surtout celles qui les font rêver, mais ils vont être enclin à mettre un peu de côté pour pouvoir louer une moto et s'offrir une bouffée d'oxygène. On travaille donc actuellement sur une proposition de location de cette durée. Le client prendrait sa moto au 1<sup>er</sup> avril, nous la rendrait fin septembre, sans assurance ni carte grise à payer, sans problématique de garage à gérer pour l'hiver... S'il nous faut encore les affiner, niveau tarif, on tournerait autour de 1400 € pour une GoldWing (L'achat de ce modèle débute à 35 000 €, NDLR), et environ 500 € pour un roadster de moyenne cylindrée. Si je parviens à mener à bien cette opération, non seulement on va répondre à une vraie demande mais en plus on va mettre un coup de fouet très bénéfique au marché de la moto. »



En savoir plus sur  
Envie2rouler

Sortie entre amis grâce à envie2rouler.



Passion

# Économisez sur le tarif, pas sur la protection

Assurance Moto

jusqu'à 20 %<sup>(1)</sup>  
de réduction



Rendez-vous en agence et sur [passion.axa.fr](https://passion.axa.fr)

(1) Jusqu'à 20 % de réduction sur le nouveau contrat moto pour tout client déjà détenteur d'un contrat Auto ou Moto chez AXA. L'avantage s'applique dès la formule Tiers étendue (hors PJ et Assistance, soit une réduction de 18% en moyenne sur la prime TTC).

AXA France IARD - S.A. au capital de 214 799 030 € - 722 057 460 RCS Nanterre • AXA Assurances IARD Mutuelle - Société d'assurance mutuelle à cotisations fixes contre l'incendie, les accidents et risques divers - Siren 775 699 309 • Sièges sociaux : 313, Terrasses de l'Arche - 92727 Nanterre Cedex • AXA Assistance France Assurances - S.A. de droit français au capital de 24 099 560,20 €, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Nanterre sous le numéro 451392724 et dont le siège social est situé 6, rue André Gide - 92320 Châtillon • Juridica - La filiale spécialisée en assurance de protection juridique d'AXA France. S.A. au capital de 14 627 854,68 € - 572 079 150 RCS Versailles. Siège social : 1, place Victorien Sardou - 78160 Marlyle-Roi. Entreprises régies par le Code des assurances • Coordonnées de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) - 4, place de Budapest - CS 92459 - 75436 Paris Cedex 09. Le détail des procédures de recours et de réclamations et les coordonnées du service dédié sont disponibles, pour la banque et l'assurance, sur le site [axa.fr](https://axa.fr).



# Good Motors Agency : la location en libre-service

*Née il y a trois ans en Normandie, la société Good Motors Agency, composée actuellement de six personnes, propose une offre de location qui se distingue en misant sur les gares et les aéroports pour récupérer celle qui sera “ sa ” moto le temps d’une journée, d’un week-end, ou de plusieurs jours. Louis de Larrard, fondateur et président de Good Motors Agency, nous en dit plus.*

**Diriez-vous que votre Good Motors Agency se démarque, par rapport à ce que proposent les autres loueurs ?**

Oui, et c’est venu du constat qu’il n’était pas toujours facile de louer des motos quand on se balade quelque part. Je suis motard depuis 2019, et j’avais fait ce constat alors que je voulais découvrir l’arrière-pays niçois. La caractéristique de la majorité des agences de locations de motos, c’est qu’elle s’adosse à des concessions motos, et que les concessions ont des horaires d’ouverture, et qu’elles travaillent le samedi mais pas le dimanche. Compliqué alors quand tu souhaites louer une moto pour le week-end... Si tu arrives le vendredi soir, tu dois attendre 9-10H le samedi matin pour la récupérer avec obligation de la rendre le samedi soir avant 19H, puisque les magasins sont souvent fermés le dimanche et le lundi. J’ai réfléchi à un modèle ouvert 24H sur 24, complètement en libre-service, et placé dans des endroits stratégiques. Contrairement aux concessions motos qui

sont souvent excentrées loin des centre villes. Et quoi de mieux qu’une gare ou un aéroport pour récupérer sa moto ? On offre de la flexibilité, avec des systèmes d’armoires où l’on peut récupérer gants et casques, mais aussi des sacoches, etc.

**Aujourd’hui, vous avez combien de points physiques pour récupérer vos motos ?**

Une quinzaine de points dans onze villes pour le moment. Dans les ouvertures à venir on peut citer la gare de Lyon à Paris en plus des points existants à Montparnasse et gare du Nord, mais aussi Marseille centre. Et puis des nouvelles villes comme Annecy ou Toulon. Nous cherchons aussi à nous développer en Europe avec des ouvertures dans des villes en Suisse et en Espagne.

**Avec un système de libre-service, sans intervention humaine au départ comme au retour, comment gérez-vous les nécessaires opérations courantes de**

**maintenance ? Je pense aux pressions de pneus, aux tensions de chaînes, au rajout d’huile, etc. ?**

Nous avons des mécaniciens freelances qui interviennent pour gérer notre parc, les relevés de kilométrages nous sont remontés à la fin de chaque location, ce qui permet de suivre les entretiens, et de manière générale disons qu’en haute saison, un agent vient toutes les semaines vérifier l’état du parc dont il a la charge.

De la même façon, nous tenons à ce que les motos soient rendues dans un état très propre. Contractuellement, il incombe à nos clients de faire le nettoyage. Nous mettons à disposition des chiffons, des produits, pour la nettoyer. Mais si pour X raisons certains ne veulent pas ou ne peuvent pas le faire, comme tout se fait par retour photo, on envoie un agent qui la nettoiera aux frais du locataire.

Tout ça nous permet d’avoir une flotte en état nickel. Et puis nos clients sont dans l’immense majorité précautionneux, avec très peu d’accidents recensés.

**Combien avez-vous de motos disponibles à la location ?**

Environ 155 actuellement, mais avec une répartition qui varie en fonction des endroits. Par exemple à Paris Gare du Nord, nous avons beaucoup de modèles disponibles. Rouler à moto dans Paris plaît

quand on n’est pas assujéti aux contraintes d’un propriétaire. Sans oublier les escapades le temps d’un week-end. L’année prochaine nous souhaitons enrichir notre catalogue d’une centaine de motos.

**Cela représente un gros investissement, comment vous avez fait pour financer tout ça ?**

Comme la société est Normande nous avons été accompagnés par des investisseurs normands, et ça nous permet aujourd’hui d’avoir auprès des banques des enveloppes LOA<sup>1</sup>. Comme ça se passe bien, ça nous permet par le leasing de faire grandir notre parc et donc notre offre. Aujourd’hui nous sommes au-dessus de notre objectif, mais on s’attache à y aller progressivement. L’idée est de diversifier notre catalogue de moto, on va aller sur plus de motos routières, sur des nouveautés, certainement sur des motos chinoises, mais aussi sur des motos d’occasion parce qu’on a cette demande, avec des clients qui souhaitent rouler sur des motos vintage.

**Quel est votre client type ?**

Il change. Au début c’était vraiment une clientèle au permis A2, avec des 25-35 ans parce que notre offre les visait directement, mais avec un catalogue qui s’est étoffé, nous avons ajouté une clientèle plus à l’aise financièrement, disons les 45-55 ans. Cette année 4 300 clients nous ont fait confiance.

**Votre clientèle vient chercher du plaisir ou un outil pour se jouer des embouteillages ?**

Nos clients viennent rechercher du plaisir avant tout, celui de la balade. On a aussi une clientèle qui nous loue des motos pour l’essai pur, avec l’idée ensuite de passer à l’achat. Dans une concession, les essais ne durent jamais plus de quelques petites heures, avec notre offre ils sont capables d’identifier sur un temps long les qualités des modèles convoités. Chez nous, la durée moyenne d’une location est de 2,6 jours.

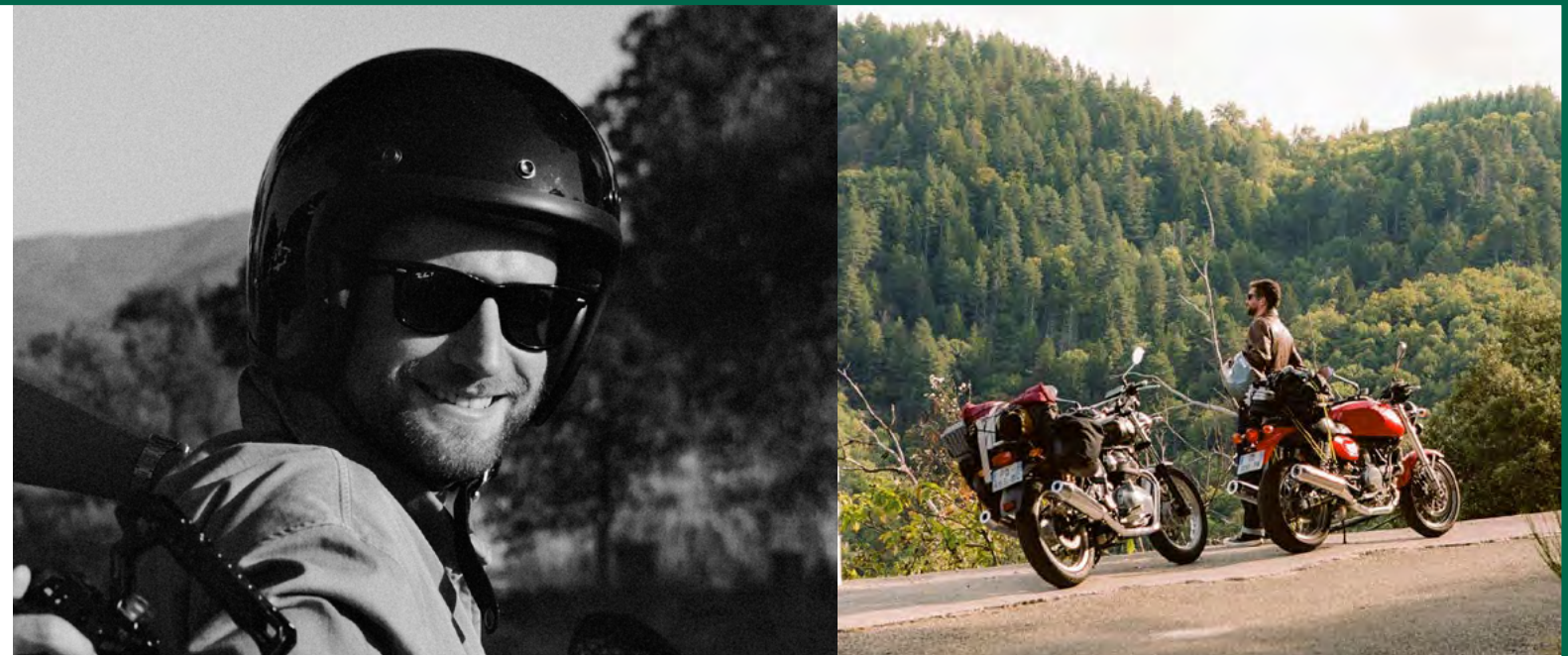
**Comment vous imaginez la suite ?**

Nous sommes encore en phase de construction, avec beaucoup d’investissements, mais notre rentabilité est bonne, et à très court terme, c’est à dire l’année prochaine, nous serons rentables.

J’ai toujours eu envie de créer le réflexe de la location dans la tête des motards : se dire que quel que soit l’endroit où ils se trouvent, une moto les attend ! J’aimerais bien qu’on propose du vintage parce que je trouve ça sympa... Après j’ai envie d’ouvrir des nouveaux pays : Italie, Espagne, Portugal, Grèce, des pays qui donnent envie de faire de la moto !



En savoir plus sur  
Good Motors  
Agency



Louis de Larrard (à gauche) et quelques-unes des motos de caractères disponibles à la location (à droite).



<sup>1</sup> Location avec Option d’Achat.



## RENCONTRE

Charles Plurien, Antoine Nobile, Jérémy Le Baron et Florian Condamine, fondateurs des Épicuriens.

# Les Épicuriens : quand l'automobile rencontre l'art de vivre

Texte : Deborah Tassin

Photos : Les Épicuriens



Mustang aux couleurs du jeu Call of Duty : Black Ops 7.

**P**our Les Épicuriens, collectif animé par les passions au sens large, l'automobile n'est pas qu'une question de mécanique : c'est une histoire de partage, de transmission et d'art de vivre. Jérémy Le Baron et Florian Condamine, deux des quatre fondateurs, nous dévoilent comment ils ont fait de l'automobile le point de convergence de plusieurs passions.

Quatre amis, une passion commune et une vision : faire de l'automobile bien plus qu'un simple objet de collection. Derrière Les Épicuriens se cachent Florian Condamine, Jérémy Le Baron, Antoine Nobile et Charles Plurien, un quatuor animé par l'envie de célébrer toutes les passions, de l'automobile à l'art, en passant par la gastronomie et le vin. Les Épicuriens se définissent aujourd'hui comme un collectif de passionnés d'art, de culture et de belles mécaniques.

« À l'origine, notre amour pour l'automobile était le moteur principal du projet.

Initialement baptisé Les Épicuriens de l'Auto, le projet devait se concentrer sur le monde automobile. Mais l'équipe décide rapidement d'élargir son horizon. « On s'est vite rendu compte que notre curiosité allait bien au-delà des voitures, et on ne voulait pas se fermer à un seul univers », expliquent Florian et Jérémy. « L'art, la gastronomie, et plus largement tout ce qui touche à l'art de vivre nous inspire profondément. » Ils se sont donc renommés Les Épicuriens, se donnant ainsi la liberté d'explorer une multitude de domaines.

## L'automobile, au centre des passions

Le projet des Épicuriens se résume en trois mots : passion, plaisir et partage. Qu'il s'agisse de rallyes, de dîners ou d'expositions, les quatre acolytes visent à créer des moments hors du temps en utilisant l'automobile comme point de rencontre.

« En mettant toutes nos idées à plat, on s'est dit qu'on tenait un projet qui avait du sens, celui de réunir les passions », résume Jérémy. « Plutôt que d'être un club dédié à une seule passion, nous voulions devenir le club des passions. »

Malgré les évolutions dans le secteur automobile, l'amour pour les voitures anciennes ne s'essouffle pas, bien au contraire. Le phénomène touche même une nouvelle génération de passionnés.

« Il y a un vrai regain d'intérêt chez les jeunes. On le voit avec les *carspotters*, ces passionnés qui attendent devant les hôtels ou les garages pour photographier les voitures. Lors d'événements comme Le Mans Classic, le public est majoritairement jeune. » explique Florian.

Les Épicuriens bénéficient d'un socle solide grâce à l'appui de Noc Motors, une entreprise dirigée par Jacques Nobile et

Richard Orlinski, reconnue dans le secteur automobile qui lui transmet son expérience. De son côté, le quatuor apporte une dimension plus moderne à Noc Motors en développant les réseaux sociaux, en produisant des émissions et en revisitant les expositions. « On est fougueux, on a envie d'essayer de nouvelles choses, mais on écoute toujours les conseils des anciens. C'est aussi ça, notre force. »

Lorsqu'ils ne sont pas en préparation de leurs prochains événements, le collectif collabore avec le monde du cinéma. En partenariat avec Noc Motors, ils fournissent des voitures pour le grand écran et la publicité. Récemment, un de leurs véhicules a figuré dans la campagne française du jeu vidéo Call of Duty : Black Ops 7, avec Philippe Etchebest au volant de la Mustang habillée aux couleurs du jeu.

À cela s'ajoute leur showroom Karpark, situé à Courbevoie (92) qui est un véritable



repère pour les passionnés. Car Les Épicuriens sont aussi des spécialistes de la vente, l'achat et l'accompagnement personnalisé. Ce lieu unique accueille des événements privés, sert à la préparation de véhicules de collection, mais également au gardiennage de véhicules d'exceptions.

Derrière chaque initiative du collectif, on retrouve la même volonté : faire dialoguer les univers et transmettre la beauté du patrimoine. Le quatuor imagine leurs événements comme des expériences immersives en faisant le choix d'investir des lieux inattendus : garages, ateliers, anciennes menuiseries... « Beaucoup d'expositions sont magnifiques, mais souvent trop neutres, sans âme. Nous, on veut qu'il s'y passe quelque chose. L'émotion se transmet dans l'humain. »

Leur prochain projet pourrait d'ailleurs voir le jour dans une ancienne menuiserie du 7<sup>e</sup> arrondissement de Paris.

### L'exposition Steve McQueen, un hommage légendaire

Parmi leurs réalisations les plus marquantes et sans doute la plus belle réussite des Épicuriens : une exposition hommage à Steve McQueen. La collection, soigneusement constituée durant plus de quinze ans

“ *Le projet des Épicuriens se résume en trois mots : **passion, plaisir et partage.** ”*

par Noc Motors, comprend des motos et voitures fidèlement restaurées. Certaines ont appartenu à McQueen ou à ses proches, d'autres sont des répliques exactes de ses modèles mythiques, comme la Bullitt, la Charger ou le pick-up de Bud Ekins, son ami cascadeur. Mais l'âme de cette exposition, c'est avant tout le partage. « Noc Motors, le collectionneur à l'origine du projet nous a dit : cette collection, je l'ai faite pour qu'elle soit partagée. C'est exactement notre philosophie ! Cette exposition dormait dans un garage depuis des années. Il fallait une équipe passionnée pour lui redonner vie » confie Florian.

En mars 2025, durant trois jours dans leur showroom Karpark, l'événement a réuni plus de 1 200 visiteurs uniquement sur bouche-à-oreille.

Certains visiteurs sont venus de Corse, d'autres du Mans (72) ou d'ailleurs en France, pour découvrir cette collection unique. « On a vu des gens émus aux larmes », raconte JérémY. « Des dames entraient en pleurant, pas de tristesse, mais d'émotion. L'exposition les touchait vraiment. »

Depuis, d'autres passionnés les contactent pour leur confier des objets uniques : un gant, une veste, ou une pièce rare ayant appartenu à McQueen pour faire évoluer la collection.

### Steve McQueen à Rétromobile 2026 : une exposition hors du commun

Suite au succès de la première édition, Les Épicuriens ont été choisis pour présenter l'exposition « Steve McQueen – L'Héritage d'une Icône » au salon Rétromobile 2026, fin janvier au Parc des Expo Porte de Versailles (75).



L'événement s'annonce prometteur : une scénographie renouvelée, centrée sur la moto et enrichie d'objets inédits, vestes Barbour d'époque, souvenirs de courses anglaises, mais aussi un village McQueen complet, avec cafés et marques partenaires dédiés à l'univers de l'acteur.

« Ce qui compte pour nous, c'est de respecter la valeur sentimentale des objets qu'on nous confie. Ce ne sont pas de simples pièces d'exposition : elles racontent une vie, une passion » poursuit Florian.

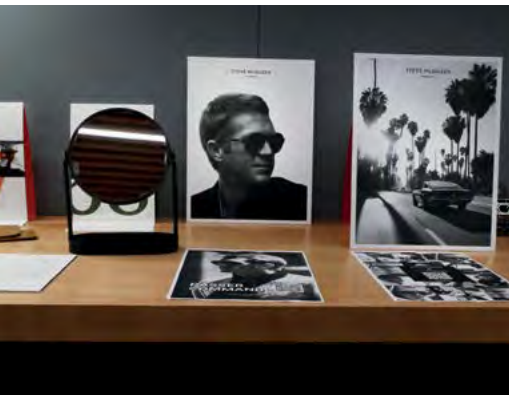
Les Épicuriens rêvent désormais de faire voyager la collection McQueen à travers la France. De Marseille (13) à la Corse, les demandes affluent ! L'objectif : installer leurs expositions sur des périodes plus longues, pour permettre au public de vivre l'expérience autrement, notamment



à travers des soirées à thème, mêlant gastronomie, musique et belles mécaniques. « Les gens adorent se retrouver autour d'un verre, d'une voiture, d'une histoire. C'est ça, l'esprit Épicurien », conclut JérémY.

De cette envie de partage naît une vision encore plus globale : celle d'un lieu de vie permanent, ouvert à tous, où se mêleraient voitures de collection, art et gastronomie. « Ce serait notre rêve, créer un espace où les passionnés peuvent se retrouver, discuter, admirer, échanger. »

Portés par l'enthousiasme suscité par leurs activités, Les Épicuriens ne comptent pas s'arrêter là. Leur ambition : fédérer une communauté autour d'un club de passionnés, et partager leur univers à travers une émission originale, où l'art, la mécanique et le partage se rencontrent.



### La Carte Les Épicuriens

Pour aller plus loin dans l'esprit de partage et de passion, Les Épicuriens prévoient le lancement de leur Carte pour l'année 2026.

Collections privées, gastronomie, culture, belles mécaniques... La Carte veut rendre l'inaccessible accessible en offrant à ses membres des expériences uniques, dans une ambiance chaleureuse et intergénérationnelle. À travers cette initiative, les fondateurs souhaitent rendre hommage à l'art de vivre.

Avec un tarif annuel de 100 €, la Carte Les Épicuriens, c'est la promesse de rendre l'exceptionnel plus simple d'accès avec des tarifs privilégiés sur des événements Les Épicuriens, des promotions auprès de partenaires exclusifs (art, gastronomie, séjours épicuriens, œnologie, journées circuit...) ou encore des accès prioritaires à certains événements et expériences.

Les premières inscriptions se feront sur le stand Les Épicuriens ou en ligne dès le premier jour du salon Rétromobile.

Exposition organisée par  
Les Epicuriens.

# “ On ira rouler chez vous ” : sur les routes de France avec les Épicuriens

**L**es Épicuriens reviennent avec une idée audacieuse : célébrer l'art de vivre à la française au volant de voitures de collection. Avec leur émission « On ira rouler chez vous », les fondateurs nous embarquent pour un voyage où gastronomie, culture et élégance mécanique se rencontrent.

Pouvez-vous nous parler de votre projet d'émission ?

L'émission s'appelle « On ira rouler chez vous ». L'idée est née d'un constat : lors de nos événements, beaucoup de passionnés viennent à nous... mais nous, nous ne partons jamais à leur rencontre. Nous avons donc imaginé un format où nous allons chez eux, sur leurs routes, dans leurs régions. C'est un concept hybride, inspiré du guide Michelin originel et de l'émission-documentaire « J'irai dormir chez vous » d'Antoine de Maximy. Le but : découvrir la gastronomie française, les artisans, les collectionneurs, tout en voyageant en voiture de collection. Une aventure authentique, faite de rencontres imprévues et de moments vrais.

Comment se déroule une émission ?

Nous partons une semaine, sans savoir ce qui nous attend. La production organise des rencontres, mais nous les découvrons en direct, pour préserver la spontanéité. Pas de mise en scène artificielle : les échanges sont réels, les émotions aussi.

Le tournage du premier épisode a eu lieu en Aveyron cet automne : une semaine de road trip, plus de cent personnes rencontrées,

“ C'est un concept hybride, *inspiré du guide Michelin originel et de l'émission-documentaire « J'irai dormir chez vous » d'Antoine de Maximy.* ”

comme des artisans, des restaurateurs, des passionnés... et même un rassemblement de voitures anciennes devant une boîte de nuit !

Quel est l'objectif de ce format ?

Nous souhaitons mettre en lumière les passionnés qui font vivre nos régions : entrepreneurs, artistes, collectionneurs, restaurateurs... Chaque émission sera une vitrine pour ces savoir-faire. L'émission sera un format hybride entre télé et YouTube, avec une touche de fiction pour le rythme, mais surtout beaucoup de réel. Nous voulons casser les codes, créer une expérience immersive et sincère. L'émission reflète notre ADN : automobile, art de vivre, gastronomie, style. En somme, l'esprit des Épicuriens.

Nous présenterons le premier épisode à Rétromobile 2026. Ensuite, il sera disponible sur YouTube, et nous sommes en discussion avec des plateformes pour une diffusion plus large. Quoi qu'il arrive, le projet vivra : il a confirmé ce que nous savions déjà, la passion est partout en France !



Florian Condamine, Jérémy Le Baron et Antoine Nobile lors d'un gala Les Epicuriens.



Passion

## Vivre ma passion avec sérénité



### Assurance Véhicules de Collection

Avec AXA Passion, vivez votre passion en toute sérénité : expertise du véhicule valable 5 ans, rapatriement du véhicule au domicile (assistance passion), dommages sur circuit lors des Journées Club<sup>(1)</sup>.

Rendez-vous en agence et sur [passion.axa.fr](https://passion.axa.fr)

<sup>(1)</sup> Selon clauses et conditions du contrat

AXA France IARD - S.A. au capital de 214 799 030 € - 722 057 460 RCS Nanterre • AXA Assurances IARD Mutuelle - Société d'assurance mutuelle à cotisations fixes contre l'incendie, les accidents et risques divers - Siren 775 699 309 - Sièges sociaux : 313, Terrasses de l'Arche - 92727 Nanterre Cedex • AXA Assistance France Assurances - S.A. au capital de 24 099 560,20 € - 451 392 724 RCS Nanterre - Siège social : 6, rue André Gide - 92320 Châtillon • Juridica - La filiale spécialisée en assurance de protection juridique d'AXA France. S.A. au capital de 14 627 854,68 € - 572 079 150 RCS Versailles - Siège social : 1, place Victorien Sardou - 78160 Marly-le-Roi. Entreprises régies par le Code des assurances. • Coordonnées de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) - 4, place de Budapest - CS 92459 - 75436 Paris Cedex 09. Le détail des procédures de recours et de réclamations et les coordonnées du service dédié sont disponibles sur le site [axa.fr](https://axa.fr).



## INTERVIEW

# ORECA : quand la Passion stimule l'innovation

Texte : Anne-Lise Parlant

Photos : Agence DPPI, Jules Beaumont, Morgan Mathurin, Olivier Lafon, Aurélien Vialatte, Alexis Goure, DR, Pierre Simenel

**A**vec cinquante années d'expérience et de compétition, le groupe ORECA a remporté plus de 500 victoires et décroché des titres mondiaux et européens. Animé par des passionnés, ce groupe familial place la compétition au centre de ses activités, en s'engageant constamment dans l'innovation, l'exploration de nouveaux domaines et la recherche de la victoire, tant sur la piste qu'en dehors. Entretien avec Hugues de Chaunac, Président-fondateur et Raphaël de Chaunac, Directeur général du groupe ORECA.

Avec son Technocentre basé à Signes, ORECA consolide son expertise technologique.

“ Nous étions une équipe de course animée par une seule idée : **vivre et faire vivre la compétition.** ”

Hugues et Raphaël de Chaunac.



**Le groupe ORECA fête aujourd'hui plus de 50 ans d'histoire. Si vous deviez résumer cette aventure en quelques mots, quels seraient-ils ?**

Hugues de Chaunac : Je dirais passion, ambition et transmission. Quand j'ai fondé ORECA en 1973, nous étions une équipe de course animée par une seule idée : vivre et faire vivre la compétition. 52 ans plus tard, cette passion reste intacte, mais elle s'exprime désormais à travers plusieurs métiers : compétition, événementiel, commerce. Ce qui ne change pas, c'est notre âme de compétiteurs.

**Revenons justement sur les débuts. Comment est née l'aventure ORECA ?**

HdC : Je suis parti de ma passion pour le sport automobile. Pilote amateur en Coupe Renault 8 Gordini puis en Formule Renault, j'ai voulu créer ma propre structure. Nous avons vite enchaîné les victoires sur circuit, rallye, rallye-raid et rallycross, en travaillant avec de grands constructeurs, dans les années 70-80. Mais j'ai compris très tôt, que pour pérenniser l'entreprise il fallait diversifier nos activités, car le sport automobile reste trop dépendant des cycles économiques et des constructeurs. Nous avons donc créé ORECA Diffusion en 1983 : la première plateforme de vente

par correspondance d'équipements et d'accessoires pour le sport automobile. Puis nous avons lancé ORECA Challenge en 1987, notre activité de séminaires et d'*incentive* sur le Circuit Paul Ricard, qui est devenue ORECA Events. Ces deux projets ont posé les bases de ce qu'est le groupe ORECA aujourd'hui.

**Vous êtes aujourd'hui bien plus qu'une écurie ou un constructeur...**

Raphaël de Chaunac : Tout à fait. Nous sommes un acteur global dédié à la performance en sport auto, automotive<sup>1</sup> et sport business. D'un côté, ORECA Motorsport incarne notre ADN : la compétition. Avec, nous concevons et construisons des voitures de course (prototypes, GT, moteurs) qui gagnent dans les plus grands championnats du monde. De l'autre, nous avons développé une agence de services à travers ORECA Events et ORECA Retail, qui créent des expériences, des activations et des dispositifs pour les marques et les fans.

Constructeur et agence se complètent : l'expertise et la passion développées par ORECA Motorsport sur les circuits nourrissent les expériences et services créés par ORECA Events et ORECA Retail, qui à leur tour valorisent le savoir-faire et les performances du groupe auprès des marques et des fans.

**Le groupe affiche aujourd'hui une croissance remarquable. Comment l'expliquez-vous ?**

RdC : Cela s'explique en partie par notre capacité à réinvestir : dans notre Technocentre, dans le digital, dans la recherche et le développement ainsi que dans les nouvelles technologies. Ces investissements nous ont permis de gagner de nouveaux marchés, et, en parallèle, d'attirer des talents pour accompagner cette dynamique. ORECA compte aujourd'hui 420 collaborateurs, répartis sur cinq sites : Signes (83), Magny-Cours (58), Paris (75), Hong Kong et plus récemment Indianapolis (USA). Nos effectifs ont augmenté de plus de 20% depuis 2022 et notre chiffre d'affaires atteint 160 millions d'euros, dont plus de la moitié à l'export. Cela montre que notre savoir-faire s'exporte et que notre exigence est reconnue.

**Et demain, quelles sont vos ambitions pour ORECA ?**

RdC : Consolider nos fondations en devenant une référence sur chacun de nos marchés et nos expertises et continuer à innover en nous développant sur de nouveaux marchés. Par exemple, avec le Technocentre inauguré en 2024, nous renforçons notre capacité à produire des voitures d'excellence et en parallèle, nous voulons faire grandir notre activité d'agence et explorer de nouveaux marchés sportifs.

<sup>1</sup> Qui est relatif aux véhicules motorisés.

“  
Chaque collaboration illustre une même exigence : **concevoir des voitures capables de gagner, sur tous les terrains.**”



L'expertise des techniciens ORECA Motorsport, reconnue à l'international.

**ORECA Motorsport : concevoir et produire les voitures de course de demain**

Aujourd’hui reconnu comme un acteur incontournable de la conception et de la production de voitures de course, le groupe ORECA se positionne à la croisée des savoirs-faire techniques et de la passion du sport automobile. Ses équipes de passionnés, d’ingénieurs, de techniciens et d’experts sont animés par une même ambition : concevoir les voitures les plus performantes et les plus fiables du marché.

**Des partenariats historiques**

La réputation d’excellence d’ORECA a suscité la confiance des plus grandes marques mondiales. Avec Alpine, l’aventure a commencé dès 1977 et s’est poursuivie avec succès en ELMS<sup>2</sup>, WEC<sup>3</sup> et au Mans, et actuellement sur le développement de son prototype Le Mans Daytona h (LMDh). Dans les années 1990, la Dodge Viper GTS développée avec

Chrysler a offert à ORECA une victoire historique aux 24 Heures de Daytona. Avec Renault, au général, ORECA a brillé en rallye grâce à la Clio S1600, championne de France, d’Espagne, d’Europe et du Monde Junior. Plus récemment, le groupe a accompagné des marques comme Toyota, Ferrari, Acura, Genesis ou Ford dans leurs projets ambitieux, du développement de prototypes à l’assemblage de voitures GT3.

« De l’Alpine A442 alignée aux 24 Heures du Mans en 1977 à l’Acura ARX-06, victorieuse à Daytona, Sebring et Detroit ces trois dernières saisons, chaque collaboration illustre une même exigence : concevoir des voitures capables de gagner, sur tous les terrains. » RdC

**Technocentre ORECA : une étape clé dans le développement du Groupe**

Inauguré en juin 2024 à Signes, le Technocentre ORECA a été conçu pour accompagner la croissance du groupe et renforcer sa position parmi les leaders mondiaux de la conception et de la production de voitures de course.

« Nos effectifs ont doublé en deux ans, et la demande de nos partenaires ne cesse de croître. Il était donc essentiel de disposer d’un outil à la hauteur de nos ambitions : un espace pensé pour optimiser les flux de production, renforcer la qualité et accélérer l’innovation. Il dispose d’équipements de pointe, un nouvel ERP pour la gestion de la production et une organisation repensée pour garantir la qualité à chaque étape. » HdC

Ce site de 8 000 m<sup>2</sup>, maîtrisant l’ensemble du processus de conception (étude, fabrication et tests), est capable de produire tous les composants d’une voiture de course (du châssis au moteur, en passant par les pièces métalliques ou composites). Il favorise aussi l’innovation, avec des investissements axés sur les technologies de demain, notamment la reproductibilité, à la qualité et à la maîtrise des procédés.

Le département moteur en est l’un des piliers, avec près de 50 collaborateurs travaillant sur des installations de pointe et innovant comme l’hydrogène. Ce centre d’expertise complet couvre un large spectre de disciplines (WRC, GT, Porsche Carrera Cup, Rallye-Raid, etc.) pour de grands constructeurs, dont 70 % de l’activité est réalisée pour l’export.

« Ces recherches s’inscrivent dans une logique d’innovation responsable, c’est une évolution naturelle dans l’ADN de la marque : pousser la technologie toujours plus loin pour inventer la compétition de demain. » HdC

Accessible aux visiteurs lors d’événements privés, ce Technocentre comporte un showroom retraçant les défis sportifs du Groupe, une salle de conférence ainsi qu’une rue centrale vitrée permettant de découvrir l’usine de l’intérieur.

**Un site à la pointe de la technologie, qui reste centrée sur l’humain**

Bien que l’usine soit équipée de technologies de pointe, l’activité qui s’y déroule surprend par son caractère artisanal : plutôt que d’être régie seulement par des machines, l’humain reste au centre des activités et est accompagné à chaque étape par la technologie pour garantir une qualité irréprochable.

« L’humain a toujours été au cœur d’ORECA. Nos succès reposent avant tout sur l’implication, le savoir-faire et l’état d’esprit de nos équipes. Nous évoluons dans des environnements très exigeants où la précision et la confiance sont essentielles. » HdC

Le bâtiment est neuf et l’aspect est presque chirurgical mais à l’intérieur, c’est une véritable ruche où chaque technicien œuvre avec passion pour atteindre le plus haut niveau du sport auto.

« Chaque voiture, chaque moteur, chaque faisceau est le résultat d’un travail minutieux, de gestes maîtrisés et d’une expertise que la technologie vient soutenir mais jamais remplacer. Le Technocentre a été conçu dans cet esprit : associer le meilleur de l’humain et des machines pour viser l’excellence. » HdC



Merchandising officiel pour Alpine F1 Team.

**ORECA Retail : Relier les passions sportives à la performance commerciale**

« L’histoire de la branche Retail d’ORECA s’inscrit dans la continuité de l’ADN du groupe : la passion du sport et la recherche de performance. » RdC

Le groupe a développé l’activité retail, en anticipant les mutations du marché au fil des décennies, sous l’impulsion de la création d’ORECA Diffusion dans les années 1980, première plateforme de vente par correspondance dédiée au sport automobile. Le virage digital des années 2000 a naturellement conduit à la création de plateformes en ligne en marque blanche, permettant à ORECA d’entrer dans l’univers du e-commerce dès les années 2010, avec aujourd’hui, plus de vingt boutiques pour des acteurs majeurs dans des univers variés (automobile, rugby, football, basket, etc.).

« La compétition automobile reste notre cœur mais notre stratégie de diversification

est aujourd’hui un pilier majeur. Près de la moitié du chiffre d’affaires du groupe ORECA provient désormais d’activités dans les secteurs de l’auto et du sport. » RdC

La branche va renforcer ses marques nouvellement acquises (Foot Center, Rugby Shop et Made in Sport) et en faire des références du e-commerce sportif. Au-delà de la simple vente de produits, elle cherche à renforcer les liens entre ses différents univers pour faire vibrer la passion du sport créer des émotions.

« Notre objectif n’a jamais été de nous éloigner de notre ADN, mais de le prolonger. Chaque pôle d’activité nourrit les autres : l’exigence du sport automobile irrigue nos métiers du retail et notre expérience du commerce digital enrichit nos projets avec les marques sportives. C’est ce modèle global et interconnecté qui fait notre force. » RdC

**ORECA Events : Créer des événements uniques**

ORECA Events, l’agence événementielle du Groupe conçoit des expériences sur-mesure pour des marques à travers des actions marketing, lancements presse, événements corporate ou formations produits. La branche développe aussi ses propres événements avec ORECA Experiences, dédiés par exemple à la découverte du sport automobile ou du basket 3x3 avec la Fédération Française de Basket-ball (FFBB).

« Nos principaux clients étant des marques

prestigieuses comme Porsche, Michelin, DS Automobiles ou Ducati, leurs attentes sont très élevées en matière de créativité et de précision d’exécution. Certains projets demandent des dispositifs hors norme avec des expériences immersives où chaque détail est pensé pour renforcer la relation émotionnelle avec la marque. » RdC

Parmi les projets marquants, on peut noter le GP Audi, une course d’endurance 100 % électrique imaginée sur la base de la performance responsable. Pendant trois jours, 144 pilotes à bord de 18 Audi e-Tron GT se sont affrontés sur un circuit exigeant. Chaque équipe devait aller le plus vite possible tout en consommant le moins d’énergie : un vrai défi stratégique et technologique.

Ou encore avec la création du 3XFestival à Marseille en 2023, véritable festival urbain et culturel autour du basket 3x3. Un événement immersif mêlant compétition internationale, street culture, concerts, initiations et ateliers artistiques, pour rassembler les amateurs de basket et les curieux.

« Concrètement, nos événements sont pensés pour raconter une histoire unique, toucher les émotions et marquer les esprits, que ce soit sur le terrain ou via nos plateformes de vente. Cette approche fait toute la force de notre agence, en combinant créativité, narration et stratégie pour maximiser l’impact des marques. » RdC



ORECA 07, voiture de course de type LMP2.



3XFestival à Marseille, dédié au basket 3x3.

<sup>2</sup> ELMS : European Le Mans Series.

<sup>3</sup> WEC : Alpine Elf Endurance Team.



FOCUS

Ferrari 296 GT3 assemblée dans les ateliers d'ORECA sur le Circuit Paul Ricard lors des Pro Days.

## ORECA Expériences : Immersion sur-mesure dans le sport automobile

C'est dans la branche ORECA Events que l'on retrouve ORECA Experiences. Rencontre avec Laurent Bacquié, Directeur du pôle ORECA Expériences et du Driving Center, qui nous parle des offres immersives qu'ils conçoivent au sein de leur équipe de cinq collaborateurs.



Laurent Bacquié.

### Quel genre d'expériences proposez-vous ?

ORECA Expériences propose des expériences motorsport qui s'adressent à nos quatre communautés, avec comme terrains de jeux le Driving Center (piste école du circuit Paul Ricard), les infrastructures du circuit, ou encore le Technocentre.

1. Les « Entreprises » avec des stages de pilotage en exclusivité ou sous forme de networking (réseaux business), séminaire, la visite du technocentre, etc. Chaque offre est personnalisée, nous pouvons ainsi proposer de nombreuses options.

2. Les « Gentlemen Drivers » où l'on propose des solutions de coaching pour ceux qui veulent progresser sur leurs techniques de pilotage, ou encore les tracks days où les clients viennent rouler avec leurs propres voitures.

3. Les « Fans » qu'on reçoit avec grand plaisir sur les grands événements

de sport automobile, type 24H du Mans. Nous leur proposons de vivre des aventures incroyables en VIP.

4. Les « Teams Pro » (constructeurs de voitures de course) où l'on organise des séances spécifiques : on leur loue les plus grands circuits en Europe et en Asie, on amène des techniciens sur des séances d'essais de pré-saison. C'est une communauté très demandeuse de sessions de testcar, car en début de saison il faut soit tester les voitures, soit les nouveaux pilotes.

### Parvenez-vous à fidéliser votre clientèle et quelle est la saisonnalité de votre activité ?

Les périodes de forte activité se situent au printemps et à l'automne. En hiver, c'est généralement plus difficile, tandis que l'été est plus calme pour les entreprises. Bien entendu, cela ne nous empêche pas de travailler toute l'année afin d'anticiper l'ensemble du calendrier.

En ce qui concerne le profil de nos clients, il est varié : nous avons du B2B, du B2C et des Team Pro (il s'agit principalement d'entreprises de tous secteurs d'activité, principalement situées dans la région PACA). Pour nos clients B2B, nous misons principalement sur la fidélisation et la diversification de nos offres, tandis que pour le B2C, le renouvellement et le bouche-à-oreille jouent un rôle clé.

Plus de 90 % de nos clients sont des hommes. Bien que nous soyons conscients que les femmes constituent une clientèle potentielle, nos tentatives d'organiser des journées dédiées aux femmes n'ont pas encore rencontré le succès escompté.

Quelle que soit l'entreprise, l'un des points essentiels qui ressort est la satisfaction client. Notre taux de satisfaction avoisine les 95 %, et les 5 % manquants concernent généralement les journées où le beau temps fait défaut. En tout cas, tous nos clients repartent avec le sourire, ce qui est vraiment très encourageant.

### Vous êtes opérateurs du circuit Paul Ricard, en quoi cela impacte la gestion de votre activité ?

En tant qu'opérateurs nous gérons le calendrier du Driving Center, donc on y a accès tant qu'on veut. Il fait partie de nos responsabilités et de notre mission d'assurer le remplissage de ce calendrier. La principale contrainte que nous rencontrons concerne la disponibilité des pistes, car de manière générale les circuits sont de plus en plus prisés.

En plus de nos propres opérations, nous accueillons également d'autres agences événementielles, des constructeurs, ainsi que des clubs de voitures ou de motos, pour lesquels nous offrons un service de location de piste.

Nous jouons ainsi un rôle multiple : gestion du calendrier, organisation de la piste et organisation d'événements.

### Envisagez-vous d'élargir votre offre ou d'intégrer de nouvelles activités ?

Actuellement, notre base d'opérations se situe sur le circuit Paul Ricard avec une offre tournée vers les entreprises. Récemment, le groupe ORECA a intégré « GT Drive » une société spécialisée dans l'événementiel grand public. Cela nous offre des opportunités intéressantes d'offrir toujours plus d'expériences. C'est une belle perspective, et à terme, rien n'interdit d'envisager d'autres circuits. ORECA étant un groupe en constante évolution, l'avenir nous réserve de belles surprises...

“ Chaque offre est personnalisée, nous pouvons ainsi proposer de nombreuses options. ”

Ferrari 296 GTB.





Traversée vers l'archipel des Glénan en Bretagne (gauche)  
et la traversée transatlantique (au centre).



La vie de la coopérative.

## INTERVIEW

# Sailcoop : Vent et mer, des itinéraires qui se partagent

Texte : Lucie Danon  
Photos : Sailcoop

**E**n France, 11 % du CO<sup>2</sup> émis est représenté par le tourisme, dont 77 % par les transports utilisés<sup>1</sup>. Créée en 2021, Sailcoop est une coopérative basée à Vannes qui propose des traversées à la voile comme alternative à la vedette à moteur, au ferry ou à l'avion. Découvrons avec Yann Royer, directeur des opérations maritimes de la coopérative, pourquoi préférer le voilier est une solution durable pour réduire notre empreinte carbone.

“ De nombreux bateaux restaient trop souvent à quai dans des ports et il était possible de réutiliser certains de ces bateaux délaissés. ”

<sup>1</sup> Source Sailcoop.

**Pouvez-vous nous raconter la genèse du projet et ce qui a conduit ses trois cofondateurs à se lancer dans l'aventure ?**

À l'origine la coopérative est fondée par Maxime de Rostolan, entrepreneur dans le domaine de l'écologie, Maxime Blondeau, fondateur du syndicat Printemps Écologique, et Arthur le Vaillant, navigateur de courses au large. Au travers de cette coopérative, ils se sont donnés pour mission de proposer des liaisons maritimes à la voile partout où c'était possible afin de permettre à ceux qui le souhaitent de réduire leur empreinte écologique.

Un autre constat était que de nombreux bateaux restaient trop souvent à quai dans des ports et nous avions l'intuition qu'il était possible de réutiliser certains de ces bateaux délaissés. La liaison entre Saint-Raphaël et Calvi a été la première de Sailcoop, portée par des propriétaires de bateaux qui étaient prêts à nous suivre.

Grâce à leur soutien, nous avons réouvert la première liaison contemporaine régulière à la voile entre le continent et la Corse. Au début nous avions un bateau à disposition, puis un deuxième a rejoint le programme la deuxième année. Nous les exploitons aujourd'hui en alternance d'avril à fin octobre sur la liaison vers la Corse, et nous réalisons les grosses maintenances pendant leur hivernage.

Les débuts de cette ligne ont été compliqués car il a fallu transformer des navires de plaisance en navires commerciaux, chercher comment rendre ce système de mise à disposition possible en termes d'assurance, de sécurité, de maintenance, ...

Pour cela, nous avons travaillé main dans la main avec les Affaires Maritimes<sup>2</sup>, qui nous ont accordé le statut d'expérimentation nationale jusqu'en 2026 sur cette liaison vers l'Île de Beauté. Cette liaison en Méditerranée fait partie de nos fondations,

elle nous a permis d'apprendre notre métier d'armateurs et de dupliquer l'expérience en Bretagne où cette fois nous exploitons de plus gros bateaux dont nous sommes propriétaires.

**Vous proposez actuellement trois liaisons : en Bretagne, en Corse et en Transatlantique. Comment choisissez-vous les liaisons exploitées ?**

La première ligne ouverte a été celle vers la Corse car on s'est rendu compte qu'environ 4 à 5 millions de personnes faisaient la traversée chaque année, et que nous pouvions réussir à capter une petite part de cette clientèle. La distance entre Saint-Raphaël et Calvi est la plus courte entre le continent et la Corse. C'est une liaison qui s'inscrit aussi dans un parcours plus responsable qui permet de profiter du tourisme lent. Le port de Saint-Raphaël est à 5 min à pied de la gare SNCF, qui est desservie par des TGV. Quant à Calvi,

<sup>2</sup> Administration gouvernementale qui gère des activités maritimes et du littoral, et participe à leurs développements.

“ Nous pensons que la Mer se partage, *c’est un bien commun.* ”

Coucher de soleil sur la traversée corse.



on peut rejoindre l’Île Rousse, Ajaccio ou Bastia en train et profiter de vues panoramiques entre mer et montagnes. Mais surtout emprunter le mythique petit train de Corse, qui longe notamment les côtes de Balagne sur 75 km.

Pour les traversées en Bretagne, nous avons étudié celles avec beaucoup de voyageurs comme Quiberon vers Belle-Île-en-Mer, ou Lorient vers l’île de Groix. Mais soit elles sont opérées par des compagnies familiales historiques, soit les ports sont saturés, ce qui crée des résistances locales. Pour celle entre Concarneau et les Glénan, nous avons eu une autorisation d’exploitation qui nous a permis de mettre notre navette à l’eau en quelques semaines. Il y a aussi les traversées sur lesquelles nous savons que le train est plus efficace que le bateau, comme entre Nantes et Bordeaux, itinéraire que certains clients nous demandent. Nous l’avons étudié ; le bateau mettrait 20 ou 24 heures, en train c’est environ 4 heures ; la traversée en voile n’est donc pas avantageuse dans ce cas.

**Comment se passe une traversée avec votre compagnie ?**

Nous proposons trois liaisons différentes.

Pour celle en Bretagne, entre Concarneau (ou Beg Meil) et l’archipel des Glénan, il y a deux allers-retours dans la journée d’avril à fin septembre. Nous sommes propriétaires d’un catamaran à voile ultra-bas-carbone qui peut accueillir jusqu’à 80 personnes par traversée. 18 000 voyageurs ont emprunté cette liaison en 2025, ils étaient 8 000 en 2024, ce sont majoritairement des familles. Nous proposons aussi des voyages sans escales pour ceux qui veulent simplement découvrir l’archipel et sa réserve naturelle.

La liaison Transatlantique sera opérée dès 2026 avec notre partenaire Neoline au départ de Saint-Nazaire, avec une arrivée à Baltimore en 14 jours. Avant d’atteindre les USA, il y a une escale à Saint-Pierre-et-Miquelon après 8 jours de navigation. Le retour étant légèrement plus long à

cause du contrevent, on compte 28 jours de croisière pour une boucle complète. Cette traversée est confortable car Neoliner Origin possède 6 cabines doubles avec balcon privatif. Mesurant 136 mètres de long, il peut embarquer 12 passagers et 13 membres d’équipage. C’est le plus grand cargo à voile, actuellement en service.

Sur la liaison vers la Corse, c’est encore différent. L’embarcation se fait le midi sur un voilier de 15 mètres, où deux skippers accueillent les clients et leur expliquent les règles de sécurité. Une fois les 8 passagers à bord, nous levons les voiles et les vacances commencent dès cet instant. Certains restent dans leur cabine le temps de la traversée, mais beaucoup décident de rester sur le pont pour vivre l’expérience entièrement. Les plus aventuriers dorment sur le pont à la belle étoile et prennent les quarts<sup>3</sup> avec les skippers. Il y a aussi des moments de partage avec les autres passagers : cuisiner sur les flots, prendre ses repas dans le carré, apercevoir les baleines ou

les dauphins dans le sanctuaire Pelagos, etc. L’arrivée à destination se fait le lendemain, un peu avant midi, après avoir profité d’un petit-déjeuner avec une vue sur les côtes. La vie sur le bateau fait alors partie des anecdotes qui vont être racontées au retour des vacances. 80 % de nos voyageurs n’ont jamais fait de voile avant, ils deviennent ensuite néo-plaisanciers et renouvellent la future génération de marins.

**Vous êtes dépendants des éléments. Comment sont-ils « maîtrisés » dans vos voyages ?**

Le vent reste l’élément clé dans nos liaisons. Il arrive parfois qu’il ne suffise pas ou qu’il ne soit tout simplement pas au rendez-vous, mais nous devons respecter des temps de navigation. Les voyageurs doivent arriver à l’heure ! Dans ce cas, nous utilisons les moteurs présents sur chacun des bateaux pour leur donner un coup de pouce. Et quand le vent devient trop fort ou que le bateau doit rester à quai à cause des conditions

météorologiques, nous plaçons les passagers sur un ferry Corsica pour leur assurer la traversée.

Grâce à la propulsion à voile nous arrivons à 90 % de décarbonation sur chacune de nos liaisons. Par exemple sur la saison 2024 en Corse, nous avons utilisé 559L de gasoil au total (soit 12,8kg de CO<sup>2</sup> par passager sur la saison), alors que le ferry émet 219kg de CO<sup>2</sup> par passager, par trajet. Sur celle en Bretagne pour transporter 18 000 passagers en 2025, nous avons consommé 20cL de gasoil par passager (un catamaran à moteur peut consommer jusqu’à 30L par heure, *NDLR*). Et puis on calcule toujours nos routes en fonction de la météo. Dans le cas où un endroit offrirait des conditions de vent plus favorables, nous privilégierons ce lieu malgré un léger détour, afin d’augmenter notre décarbonation.

**Pouvez-vous nous parler des voiliers exploités ? Vous avez notamment parlé de bateaux mis à disposition pour la**

**traversée en Corse, en quoi cela consiste ?**

Sur la liaison Corse, nous ne sommes pas propriétaire de bateaux. Il nous a fallu inventer un contrat de gestion-exploitation avec les propriétaires des voiliers. Ils nous mettent à disposition leur bateau sur une période définie d’exploitation et en échange nous avons la charge de la maintenance, car le bateau va naviguer quasiment 24 heures par jour pendant six mois.

Chaque automne, nous établissons un programme avec les plaisanciers pour définir les trois à quatre semaines de restitution du bateau pour leur usage personnel. Ce qui représente l’utilisation moyenne pour un particulier dans l’année. Pour assurer l’aller-retour dans la journée, nous avons décidé de recruter des skippers professionnels qui ont le diplôme « Capitaine 200 Voiles ». Sur chaque traversée il y en a deux par bateau, et les équipages vont réaliser des rotations sur quatre jours : quatre jours en mer (soit

<sup>3</sup> Temps en roulement durant lequel un skipper est de service, alors que l’autre non.



Arrivée au port de Calvi en Corse, avec vue sur les remparts du Castel Nuovo.

deux aller-retours), quatre jours à terre. Nos bateaux réalisent l'équivalent de cinq Transats par an ! (*rires*)

Nous avons fini la saison 2025 avec 1500 passagers sur cette traversée, cela prouve que c'est un modèle qui plaît. Du coup, nous avons lancé des études avec des architectes navals pour voir s'il est possible de faire construire des bateaux plus grands (*catamarans*, *NDLR*) pouvant embarquer 50 à 60 voyageurs et quatre membres d'équipage. Comme sur la traversée en Bretagne, nous deviendrons propriétaires de ces voiliers, avec dans l'idée un investissement partagé entre la coopérative et des acteurs institutionnels ou privés. L'objectif est de rendre ce trajet pérenne après 2026, une fois que l'expérimentation avec les Affaires Maritimes sera arrivée à son terme pour l'exploitation des voiliers de particuliers.

**Pourquoi avoir choisi de monter votre projet en coopérative ?**

Il y avait un rêve de la part des fondateurs d'embarquer le plus de citoyens avec eux, et de se dire que dans le monde maritime qui est ultracapitaliste, des alternatives étaient possibles.

Pour nous, la gouvernance partagée est la clé de la réussite pour faire monter en puissance le projet. Nous avons saisi cette opportunité que représente la force du collectif. Au début nous étions quinze personnes à rejoindre le projet, depuis nous sommes plus de 3 500 sociétaires à avoir souscrit à des parts sociales. Certains ont placés 10 € dans la coopérative, d'autres beaucoup plus, la part sociale moyenne est autour de 400 €. Les sociétaires sont les premiers ambassadeurs de Sailcoop, leur présence renforce la marque. Ils nous

**Pourquoi et comment cela influence votre développement ?**

Dans la coopérative nous sommes des développeurs dans l'âme, on ne se contente pas de regarder les bateaux tourner ! (*rires*) Du coup on ne s'arrête pas trop en chemin... On a envie de faire avancer le projet vite. Et du coup ça nous a amené à faire à peu près une levée de fonds par an. C'est un peu ce qu'on observe aussi dans le milieu des coopératives, ça permet à la fois de développer l'offre commerciale et la communauté.

C'est une sorte de cercle vertueux qui est plutôt lié à des besoins spécifiques. La première fois, ça a été pour lancer l'activité. Ensuite pour acheter la première navette en Bretagne, puis pour agrandir la flotte avec la deuxième navette. Et la prochaine levée de fond sera sans doute pour le nouveau bateau vers la Corse. Chaque levée de fond nous a permis de faire rentrer de nouvelles personnes dans le projet, et avec elles de nouvelles idées. On a eu des nouvelles questions, des nouveaux

*“ Il y a un enjeu pour la coopérative de réussir à s'intégrer dans le paysage local, d'accompagner les institutions et les collectivités vers une transition. ”*



Les marins d'un jour expérimentent la vie à bord d'un voilier, le temps de leur traversée vers la Corse.

challenges, et des nouvelles compétences apportées à la coopérative.

Nous incitons de plus en plus les personnes qui réservent une traversée à nous rejoindre, en leur expliquant que les liaisons sont possibles grâce au travail d'une coopérative. Ils comprennent qu'à l'origine, un groupe de citoyens s'est formé pour lancer cette activité et qu'ils peuvent à leur tour en faire partie pour faire avancer le projet.

**Vous êtes aussi engagés dans la sensibilisation aux écosystèmes marins et dans la transition écologique. Pouvez-vous nous en dire plus ?**

La liaison en Bretagne correspond à notre ADN car elle se situe dans la réserve naturelle de Saint-Nicolas-des-Gléan, qu'il faut préserver. En tant qu'ambassadeurs de celle-ci, nous avons proposé des croisières commentées avec des naturalistes cet été. Cette opération sera reconduite l'année prochaine et nous cherchons des solutions pour la dupliquer sur la traversée corse.

La transition écologique représente beaucoup de co-bénéfices localement. C'est un moyen qui peut être utilisé par les collectivités pour faire revenir les jeunes et revitaliser les communes du littoral. En travaillant sur les bonnes questions, il est possible de relocaliser l'emploi. Il y a un enjeu pour la coopérative de réussir à s'intégrer dans le paysage local, d'accompagner les institutions et les collectivités vers une transition. Notre objectif n'est pas de proposer un énième mode de transport, mais de faire évoluer les usages en pérennisant les liaisons. Nous avons la conviction que d'ici 30 ans, le vent

sera redevenu un mode de transport non plus alternatif, mais indispensable.

**Comment nos lecteurs peuvent vous rejoindre sur une traversée ? Quelles seront vos actualités pour la saison à venir ?**

Pour leur donner des idées d'excursions, nous embarquons régulièrement des vélos sur la traversée vers la Corse, ou des planches et des paddles sur celle en Bretagne. Les passionnés de road trip peuvent aussi nous rejoindre sur la liaison Transatlantique et parcourir ensuite le continent américain avec leur camping-car ou leur van !

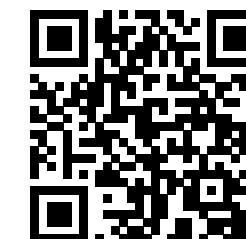
Pour 2026, nous travaillons encore sur de nouveaux projets qui seront bientôt annoncés. Il y a aura notamment notre deuxième liaison en Bretagne : son port d'attache sera dévoilé en début d'année sur nos réseaux sociaux. Ou encore l'organisation de traversées événementielles avec le cargo à voile, et la création de rendez-vous réguliers sur nos différentes lignes. Nous réfléchissons aussi à la possibilité de proposer des lignes quotidiennes à voile pour les habitants des îles de Groix, Houat et Hoëdic, ou encore Yeu.

Écrire de nouveaux projets et se mettre en route vers la transition écologique demande de la volonté politique de la part des institutions et des collectivités. C'est un travail de longue haleine, mais nous sommes capables de leur proposer un système duplicable, et qui décarbone rapidement avec de très bons taux !

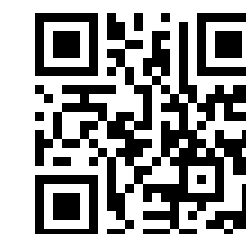


Sortie en mer pour les membres de la coopérative.

**Rejoindre la coopérative :**



**Voyager avec Sailcoop :**



Rassemblement des membres de la coopérative.



Terrasse d'une péniche parisienne avec vue sur la tour Eiffel.

## DOSSIER

# Vivre sur l'eau : la péniche comme habitat

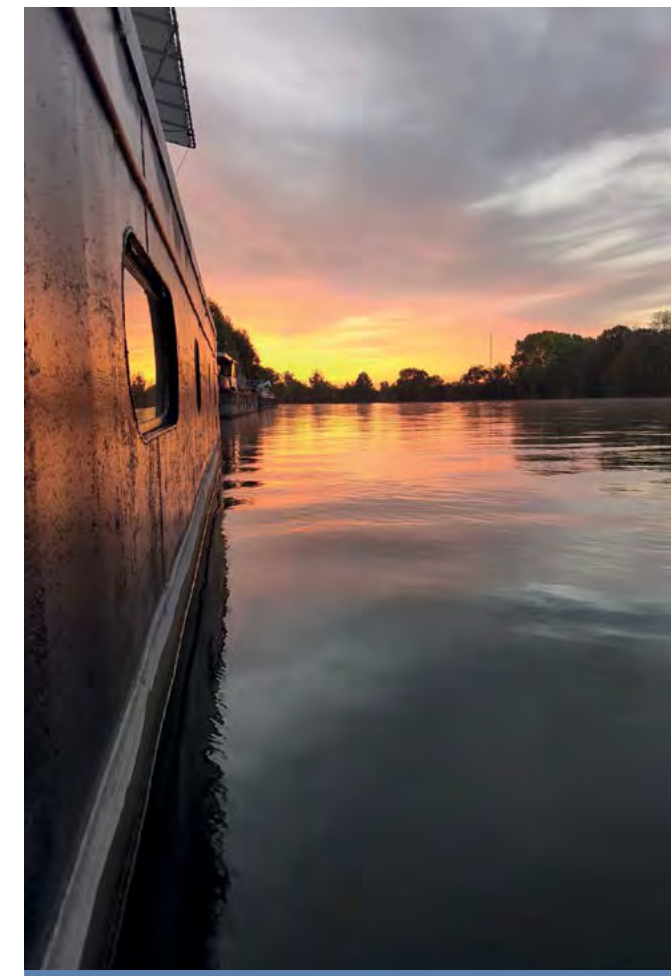
Texte : Lucie Danon

Photos : La maison qui flotte, Eau et Patrimoine

**Q**u'ils soient pénichards amarrés sur la Seine depuis trois décennies ou famille en quête d'immersion dans la nature : le profil des habitants de péniches est multiple. Rencontre avec Clémentine, créatrice du compte Instagram La maison qui flotte, et Stéphane Bachot, fondateur de l'agence Eau et Patrimoine. Leur point commun ? Être au contact de l'eau, cet élément qui leur apporte calme et apaisement.

## Bateaux, péniches ou houseboat ?

Dès le Moyen Âge, on retrouve la trace de ces bateaux, utilisés comme moyen de transport commercial entre deux points. Démontés après chaque utilisation, ils étaient tractés par des chevaux ou des bœufs le long de chemins de halage. Le terme péniche est lui plus récent et serait un dérivé de pinasse (petit bateau en pin).



Vue sur les ponts parisiens, et coucher de soleil sur l'Oise.

C'est à l'époque moderne que l'on doit celles que l'on voit aujourd'hui amarrées dans nos villes ou traversant les écluses durant l'été. En France, le modèle le plus connu est la péniche Freycinet, nommée d'après un ministre qui au 19<sup>e</sup> siècle a fait standardiser les écluses et par ricochet le gabarit des bateaux les traversant.

Avec l'arrivée des chemins de fer, l'utilisation du transport fluvial commence à décliner dès le 20<sup>e</sup> siècle et les péniches deviennent peu à peu des habitations ou un moyen de locomotion pour ceux en quête de voyages sur les canaux d'Europe. Aujourd'hui, la majeure partie des habitants possède des bateaux démotorisés, voire des sortes de maisons posées sur l'eau que l'on appelle *houseboats*.

## Une communauté de passionnés.

Les raisons pour lesquelles les résidents

choisissent d'habiter un bateau-logement sont multiples. On retrouve la personne qui possède une maison en bord de mer et une péniche comme pied à terre en ville, la famille en quête de verdure dans un bras-mort de la Seine sur un *houseboat* ou encore ceux qui y voient un intérêt financier : vivre en cœur de ville à bord d'une péniche peut représenter une décote de 30 à 50 % de moins par rapport à l'achat d'un appartement dans certaines villes très prisées.

La France compte parmi les plus beaux canaux d'Europe, ce qui offre aux plaisanciers une multitude de lieux de vie et la possibilité de voyager. Anglophones ou Hollandais sont séduits par la navigation sur le canal du Midi, qui se termine dans l'étang de Thau, ouvert sur la mer Méditerranée. Tandis qu'environ 200 péniches sont amarrées à Paris et plus de 1 000 dans le Bassin parisien, avec ses nombreuses balades. Tout comme dans d'autres régions ou villes de France ; en Bretagne, vers Nancy,

Lyon ou encore Avignon.

Chaque plaisancier est unique, mais ils se rejoignent tous dans une communauté de passionnés, pour qui vivre sur l'eau est un mode de vie unique. Très soudée, cette communauté repose sur la proximité et le partage de la passion de la navigation. Les liens tissés entre voisins y sont plus forts et plus solidaires que ceux observés dans une copropriété, car vivre sur l'eau est une véritable aventure.

Comment gérer les niveaux pour installer une bibliothèque ? Qui contacter pour faire remorquer son bateau jusqu'au chantier naval ? Quel outil utiliser pour dégripper son ancre ? L'esprit bricoleur et les conseils de la communauté permettent d'affronter les contraintes des travaux sur l'eau. Les plaisanciers peuvent compter sur l'aide d'un voisin, d'un expert ou d'un artisan. Chaque membre a son rôle, entre conseils et entraide au quotidien.

## CLÉMENTINE, SA FAMILLE ET LEUR PÉNICHE ADVENTIF.

Rêve d'adolescence pour Clémentine, elle a embarqué son mari dans son projet fou de vivre sur l'eau. Réticent au départ par le côté « humide et sombre », aujourd'hui il ne revivrait plus sur la terre ferme après huit années de vie sur l'eau. Leur fils, lui, a toujours vécu sur les flots. Il a fait ses premiers pas sur un pont chancelant, et aime faire découvrir cette vie atypique à ses copains lors de ses anniversaires. C'est sa normalité, et si vous lui demandez de dessiner sa maison, il vous dessinera un bateau !

Le premier confinement du Covid fût doux, passé au soleil sur la terrasse de leur Tjalk (petite péniche typique des Pays-Bas). Mais l'emplacement était devenu trop citadin pour eux. Comme il est plus facile de changer de péniche que de la déplacer, leurs recherches les ont guidés vers Adventif, un modèle Freycinet, amarré en Île-de-France. Plus grande pour accueillir cette famille de trois et leurs compagnons à quatre pattes, et surtout entourée de verdure et de nature. Démotorisée et nécessitant une

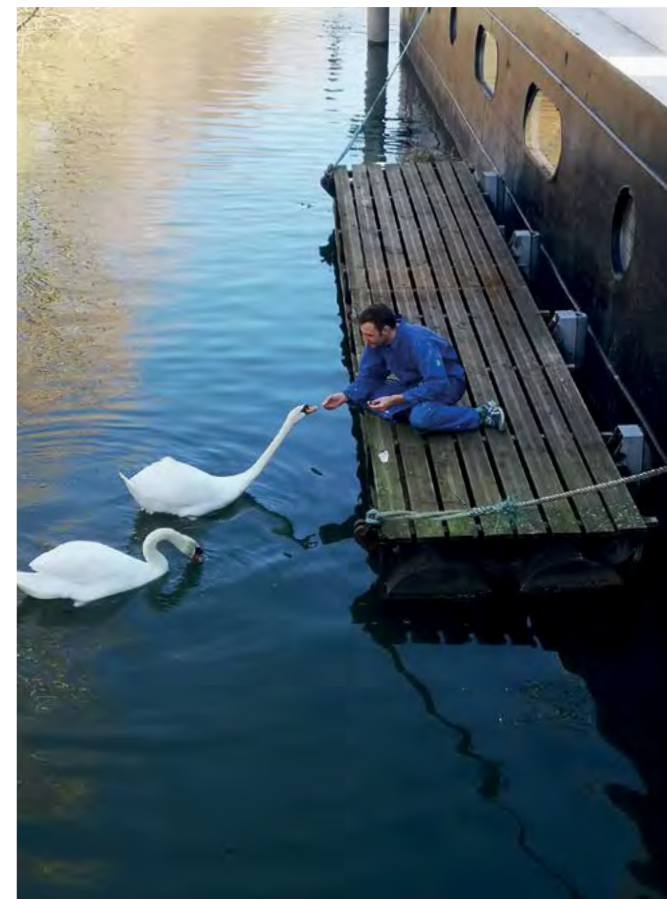
refonte de l'aménagement intérieur, cette péniche est un coup de cœur pour le couple qui s'y voit déjà comme chez eux.

*“On dit souvent que c'est le bateau qui vous trouve, ce sont les familles qui le rejoignent.”*

Lors des travaux du chantier naval avec sa famille, Clémentine décide de partager leur aventure sur Instagram pour montrer que « la vie en péniche c'est doux, mais pas que... ». Avec son compte La maison qui flotte, elle embarque plus de trois mille abonnés qui suivent les rénovations et les évolutions du bateau, vivent les saisons au gré des vidéos, ou découvrent tout simplement les joies et les doutes d'un chantier naval...



Ménage de printemps pour Clémentine et sa famille.



De haut en bas : Avoir les cygnes pour voisins. Matin brumeux sur la Seine. Sortie au chantier naval pour contrôler la coque d'Adventif.

## Une vie privilégiée, au contact de l'eau.

Pour Clémentine rien ne remplace la proximité avec la faune sauvage. Entre le niveau bas du fleuve par rapport à la rue et la péniche posée au ras de l'eau, se dégage une impression de faire pleinement partie de la nature. Amoureuse de la flore, elle profite d'ailleurs de la luminosité exceptionnelle de la péniche pour se lancer des défis et requinquer au sein du bateau toute sorte de plantes vertes.

La vie fluviale, c'est aussi le rythme des saisons qui transforme le tableau de leur quotidien. Les cygnes qui viennent chercher leur goûter au printemps et le chèvrefeuille qui recommence à fleurir. Les libellules qui s'aventurent jusqu'à la piscine installée sur le pont lors des après-midis d'été, et les siestes dans le hamac. La brume d'automne qui accompagne le lever du soleil et les arbres qui brunissent. La péniche qui se transforme en cocon quand les journées refroidissent, et les dimanches en famille autour du poêle.

Pour Stéphane, c'est le bonheur de se réveiller et d'avoir la chance de commencer sa journée, un café à la main sur le pont de sa péniche, en contemplant Notre-Dame. Le calme plat de la Seine au matin et la vue dégagée sur celle-ci. Être au cœur de la ville, sans être entouré d'immeubles et pouvoir profiter de l'ensoleillement exceptionnel que cela offre.

Ce qu'il aime aussi, c'est le voyage possible avec son habitation. Avant de démotoriser sa péniche pour gagner des mètres carrés, il a sillonné Paris avec elle. Notamment les 2km de voûtes sous le boulevard Richard Lenoir, qui relie le canal Saint-Martin au bassin de la Villette. Ou en allant admirer aux premières loges, le feu d'artifice du 14 juillet, amarré en face de la tour Eiffel.

Comme lui, beaucoup de plaisanciers partent visiter les canaux alentours avec une vedette ou une pénichette, rejoindre une petite plage où se baigner en famille, ou encore profiter d'apéros entre amis sur l'île de la Jatte. C'est d'ailleurs le prochain projet de Clémentine qui envisage d'acheter une pénichette motorisée pour partir en weekends à la découverte des voies fluviales de sa région, « comme avec un camping-car, mais sur l'eau ».

## STÉPHANE BACHOT, AMOUREUX DE BIENS HORS DU COMMUN.

Pour ce parisien pratiquant la voile au large, rien ne remplace le bonheur du contact avec l'eau. Se réveiller sur un bateau, regarder l'eau onduler et les lumières qui s'y reflètent, partager des moments dans le carré<sup>1</sup> avec des amis. Sa semaine annuelle au large ne lui suffisait plus, et il a vite ressenti cette envie de retrouver ce contact tout en restant en ville. La solution fût toute trouvée : une péniche !

Propriétaire-plaisancier depuis 25 ans, il a d'abord possédé une péniche Freycinet, et aujourd'hui un modèle Luxe-motor amarré en face de l'île Saint-Louis dans le 5<sup>e</sup> arrondissement de Paris. L'eau est une passion qui anime tous les aspects de sa vie. À l'époque Stéphane est propriétaire d'un moulin à eau depuis plusieurs années, quand un de ses voisins lui confie la vente de sa péniche. Ce sera le déclencheur pour la création de son agence, Eau et Patrimoine, aujourd'hui spécialisée dans l'accompagnement à la vente ou l'acqui-

sition d'un habitat fluvial (*péniche, moulin et maison au bord de l'eau, NDLR*). Possédant un aptonyme<sup>2</sup> comme nom de famille, on peut même dire qu'il était prédestiné au métier : « La barque que vous voyez attachée à l'arrière des péniches s'appelle un bachot (*rires*) »

Maillon de la communauté, il ne s'arrête pas à la vente de biens, mais guide les acquéreurs dans leurs démarches réglementaires, techniques, ou financières en s'appuyant sur sa propre expérience de vie personnelle et professionnelle. Dans son carnet d'adresse, on peut par exemple retrouver un déménageur hors-du-commun : un marinier qui possède une péniche avec une grue. Car emménager sur un bateau demande des adaptations. Comme la fois où sur sa propre péniche, Stéphane a dû faire passer son poêle et son piano par les écoutilles amovibles, en les suspendant à plusieurs dizaines de mètres au-dessus du bateau.

Le déménagement d'un poêle sur une péniche n'est pas chose aisée.

<sup>1</sup> Espace qui sert de salon ou salle à manger sur le bateau.

<sup>2</sup> Nom de famille qui reflète le métier ou les occupations de la personne qui le porte.

## POUR EN SAVOIR PLUS

SUIVEZ LE CHANTIER SUR ADVENTIF AVEC LA MAISON QUI FLOTTE :



RETROUVEZ DES CONSEILS SUR LE SITE EAU ET PATRIMOINE :



LES DIFFÉRENTS BATEAUX-LOGEMENTS

Photos : La maison qui flotte, Eau et Patrimoine

Péniche Freycinet :

C'est LA péniche française par excellence. Créée en 1879, les puristes vous diront que seul ce modèle est une péniche ! Standardisée, elle est adaptée à nos écluses dites de gabarit Freycinet. Nos voisins Belges l'appellent aussi Split ou péniche Flamande.

Elle mesure 38,5 mètres de long sur 5,05 mètres de large. Sa forme anguleuse la rend plus pratique à aménager que les autres péniches. Elle dispose de 180 m² de volume intérieur, ou 200 m² quand les plaisanciers retirent le moteur de la cabine du marinier, notamment pour optimiser l'espace. Si elle est motorisée, un permis grande plaisance fluvial (extension eaux intérieures) vous sera nécessaire si vous souhaitez naviguer avec ce bateau.

Tjalk :

Originaire des Pays-Bas, ce voilier est l'ancêtre des péniches modernes. C'est un modèle chargé d'histoire et de charme dont on retrouve la trace depuis le 17<sup>e</sup> siècle. Construits en bois, certains conservent encore leurs deux quilles latérales sur la coque. Ce bateau est à la fois adapté pour explorer les canaux mais aussi naviguer en mer.

C'est la plus petite des péniches, de forme arrondie et de taille non-standard. Elle mesure entre 8 et 20 mètres de long et sa largeur représente entre ¼ et ½ de sa longueur. Véritable objet de collection, certaines sont inscrites au label « Bateau d'Intérêt Patrimonial »<sup>1</sup> dont l'agence AXA-NSA de Nantes est assureur-partenaire.

Parfois appelée pénichette, elle est soit habitée des particuliers cherchant une résidence secondaire à moindre coût, ou utilisée comme seconde péniche par des plaisanciers qui auraient démotorisé leur péniche principale. Plus petite, il est plus facile de partir en balade à son bord pour une escapade.



Luxe-Motor

Comme le Tjalk, ce bateau à moteur d'origine néerlandaise a été conçu comme un cargo en acier, bénéficiant des innovations technologiques de la propulsion du début du 19<sup>e</sup> siècle. De forme arrondie avec une entrave pointue, son design reflète le savoir-faire des grands chantiers navals de l'époque.

Plus facile à aménager que sa sœur hollandaise, elle peut mesurer entre 15 et 30 mètres de long, pour une largeur entre 4 et 5,05 mètres. Certaines de ces péniches sont donc concernées par le permis grande plaisance fluvial, avec l'extension eaux intérieures.

Houseboat (ou bateau-logement) :

Sorte de maison-flottante posée sur l'eau, le *houseboat* est souvent issu de la transformation d'anciens bateaux de commerce. Sa forme se rapproche de celle d'une maison ou d'un appartement. Pour la plupart non-navigante, on les retrouve majoritairement dans l'ouest parisien, nichées dans la verdure des bras morts de la Seine.

<sup>1</sup> Ce label attribué à 1 909 bateaux en France, récompense leur caractère exceptionnel (un marin iconique, une conception remarquable ou encore la participation à un évènement particulier). Il est décerné par l'association Patrimoine maritime et fluvial (P.M.F.).

## GUIDE PRATIQUE

# 5 conseils pour débuter

**V**ous avez toujours rêvé de vivre sur l'eau, et ça y est vous allez vous lancer ! Comme dans toute acquisition d'un bien, certains détails sont à prendre en compte. Mais l'achat d'un bateau-logement a des spécificités.

## 1 Par quoi débuter ?

La péniche étant un bien meuble (qui peut être déplacé), il n'y a pas de frais de notaire à prévoir au moment de l'acquisition, contrairement aux biens immobiliers. Entourez-vous d'un professionnel spécialisé dans leur acquisition, qui saura vous accompagner dans vos démarches auprès des banques, des assurances ou encore d'avocats spécialisés en droit fluvial. Il pourra aussi vous guider pour l'obtention des différents certificats requis en fonction des spécificités de la péniche.



## 2 La localisation reste une des clefs dans le choix d'une péniche.

À quai ou dans un port ? En ville ou plus proche de la nature ? Le lieu d'amarrage se définit en amont de la recherche. La création de nouvelles places étant limitée, il existe de longues listes d'attente pour pouvoir obtenir un emplacement. C'est le cas par exemple à Paris ou en Île-de-France.



## 3

### Péniche motorisée, quel permis posséder ?

Si la péniche a un moteur supérieur à 6cv et mesure moins de 20 mètres de long, un permis fluvial option eaux intérieures est obligatoire pour naviguer. Pour les bateaux mesurant 20 mètres de long et plus, un autre permis vous sera demandé : le permis grand plaisance fluvial (avec l'extension eaux intérieures).



## 4

### La réglementation à suivre.

Chaque bateau-logement doit être en règle et posséder des documents réglementaires à jour. Ils diffèrent selon le statut de la péniche, sa taille, son lieu d'amarrage, et le fait qu'elle soit motorisée ou non. Rapprochez-vous d'un spécialiste ou d'un membre de la communauté pour vous guider.

Vérifiez aussi avant l'achat que le bateau a bien une COT (ou une Convention d'Occupation Temporaire). Aussi appelé « anneau », elle est liée au bateau mais le nouveau propriétaire doit en (re)faire la demande. Elle représente l'adresse de la péniche ainsi qu'une redevance d'amarrage. Elle se renouvelle tous les cinq ans, majoritairement auprès des VNF (Voies Navigables de France).

## 5

### Rapprochez-vous d'un membre de la communauté.

Vous avez plein de questions, mais peu de réponses ? La vie à bord demande d'apprendre les petits gestes liés à la sécurité et à l'entretien de ces habitations hors du commun.

La communauté d'habitants de bateau-logements saura vous accompagner dans votre projet de rénovation, et pour les questions sur les aspects réglementaires et techniques rapprochez-vous d'un spécialiste en acquisition.

Nombreux sont ceux présents sur les réseaux sociaux, n'hésitez pas à aller à leur rencontre !





Dorian Mosettich sur le Land Rover qui l'accompagnera durant son périple.

## RENCONTRE

# Sur la route des parcs : une expédition en 4x4 et motobécane

Texte : Déborah Tassin  
Photos : Dorian Mosettich

**F**inaliste de la première édition de la Bourse aux projets par AXA Passion, Dorian Mosettich s'apprête à prendre la route pour un projet inédit : un voyage au cœur des parcs à bord d'un 4x4 et d'une motobécane. À 24 ans, ce passionné d'environnement et de mécanique veut explorer les grands espaces naturels français tout en mettant en lumière ceux qui les font vivre.

Comment est née l'idée de ce projet de road trip à travers les parcs naturels français ?

C'est une idée qui mûrit dans mon esprit depuis environ deux ans. Juste après la fin de mes études, mon parcours s'est orienté vers le domaine de l'environnement, avec des formations suivies dans plusieurs régions du sud, notamment à Digne-Les-Bains et en Corse.

Depuis mes 18 ans, j'ai toujours été partagé

entre deux passions : l'univers de l'automobile, en particulier les voitures de collection et les modèles sportifs, et une sensibilité profonde à la nature, à la randonnée et à la protection de l'environnement. En découvrant des lieux reculés et riches en biodiversité, j'ai eu envie de réunir mes deux passions dans un projet qui me ressemble : valoriser le patrimoine automobile tout en transmettant des valeurs de respect de la nature et de voyage responsable.

L'automobile, c'est une passion qui remonte à mes dix ans, peut-être même avant. Mes parents m'emmenaient régulièrement à des rassemblements de voitures anciennes, et ça m'a marqué. Depuis, je participe à de nombreux rallyes, ça fait bien huit ans maintenant, et vivant dans le sud de la France, j'ai la chance d'être entouré de voitures d'exception et d'événements automobiles. Et la motobécane, c'est un rêve d'enfant. Depuis tout petit, je disais à mes parents que je voulais en avoir une.

**Vous prévoyez de visiter plusieurs parcs naturels. Comment avez-vous fait votre sélection ?**

Je me suis basé sur des lieux que je connaissais déjà, pour approfondir certains sujets, tout en gardant une approche curieuse et ouverte. Tous les parcs choisis sont accessibles en deux à trois heures de route depuis chez moi, l'idée c'est de promouvoir le voyage local, de montrer qu'on peut vivre des expériences riches sans traverser la France ou prendre l'avion. Chaque étape du projet suit un fil conducteur thématique. Trois road trips sont prévus, chacun dans un parc naturel différent, avec une problématique environnementale centrale.

Le premier se déroulera dans le Parc naturel régional du Verdon. L'objectif est d'aborder la question de l'eau douce : sa gestion, son accès, et les enjeux liés à l'eau potable. Ce parc est particulièrement pertinent pour cette thématique, avec ses

nombreux lacs, barrages et son histoire étroitement liée à l'eau.

Le deuxième aura lieu dans le Parc naturel du Mercantour. Cette fois, le sujet sera plus politique : la cohabitation entre l'homme et le loup. C'est une problématique complexe, qui soulève des débats passionnés.

Le troisième road trip est prévu dans le Parc naturel des Préalpes d'Azur, situé au-dessus de Grasse. C'est un parc moins connu, mais très riche en enseignements. Il fait face à des défis majeurs liés au changement climatique, notamment la baisse de l'enneigement. Certaines stations de ski n'ont plus que quelques jours de neige par an, voire aucune, et doivent repenser leur modèle économique : vélo, activités alternatives... En parallèle, la région connaît une désertification progressive, avec des perspectives d'emploi de plus en plus limitées.



La Motobécane 40V prête pour le voyage.

“Ce périple est aussi une invitation à ralentir, à observer, à se reconnecter à la nature.”

SUIVEZ DORIAN DANS SON AVENTURE :

SON COMPTE INSTAGRAM :



Dorian Mosettich explore les richesses des coins isolés.

**Vous prévoyez aussi de rencontrer des habitants et de partager votre voyage sur les réseaux sociaux. Qu'aimeriez-vous transmettre ?**

Ayant moi-même vécu dans des zones reculées durant mes études et mes stages, j'ai pu mesurer à quel point certaines populations sont isolées, parfois invisibles dans le paysage national, alors que notre société est de plus en plus centrée sur les grandes villes. Pourtant, ces personnes possèdent une richesse incroyable : une connaissance fine de leur territoire, de son histoire, de ses enjeux environnementaux. Ce que je souhaite, c'est leur faire sentir qu'on ne les oublie pas, et surtout valoriser leur savoir, leur expérience et leur attachement à leur territoire. Et au-delà de ces échanges humains, ce périple est aussi une invitation à ralentir, à observer, à se reconnecter à la nature.

Je prévois de réaliser des vidéos bilans à l'issue de chaque road trip, afin de synthétiser les informations, échanges et analyses recueillis. Ces contenus permettront non seulement d'établir des rapports clairs, mais aussi de créer un lien entre les différentes vidéos du projet. Ils offriront également des pistes de réflexion sur les problématiques abordées, en proposant des solutions d'adaptation ou des conseils environnementaux à destination des voyageurs souhaitant découvrir ces lieux uniques et fragiles.

Par ailleurs, j'envisage d'organiser des rencontres, ateliers ou conférences directement dans ces espaces, en partenariat avec les institutions des parcs ou les communes locales, afin de favoriser le dialogue et la sensibilisation.

**Votre projet repose sur l'utilisation d'une moto-bécane et d'un 4x4 Land Rover, deux véhicules perçus comme polluants. Comment conciliez-vous cette approche avec votre engagement écologique ?**

Cela peut effectivement sembler paradoxal pour un projet engagé en faveur de l'environnement, et c'est une question qu'on me pose souvent, à juste titre. La Motobécane 40V équipée d'un petit moteur et avec une faible consommation (à peine 3 litres de réservoir) est un véhicule simple, accessible, qui évoque des souvenirs et suscite la curiosité. Elle me permet d'explorer les villages, de rencontrer les habitants et de créer du lien humain autour du projet. Concernant le Land Rover Santana 2500 DC, il est vrai qu'il consomme

de l'essence et rejette des particules sous forme de fumée, mais il reste modeste en termes de puissance : environ 86 chevaux, avec une consommation moyenne de 8 à 9 litres aux 100 km. Je vais traverser des zones très reculées du sud de la France, où les routes peuvent être sinueuses, parfois verglacées ou boueuses. Dans ces régions, le 4x4 est presque indispensable : c'est le véhicule que beaucoup d'habitants utilisent au quotidien. Je crois qu'il est possible de faire cohabiter ces deux mondes. L'automobile, qu'elle soit de collection ou sportive, fait partie de notre patrimoine culturel, en France comme ailleurs. En parallèle, je vois que les mentalités évoluent. Dans le monde du rallye, par exemple, les gens sont de plus en plus sensibles à l'environnement.

Au-delà de tout cela, je ne prévois pas de longs trajets à travers la France, mais plutôt des déplacements locaux, dans un rayon raisonnable. Je veille à rester sur les pistes autorisées, souvent créées par les pompiers ou les agents forestiers, pour ne pas perturber les milieux naturels.

**Vous avez évoqué trois grandes étapes dans votre projet, quand prévoyez-vous de démarrer ce périple et lequel vous enthousiasme le plus ?**

J'aimerais finaliser la préparation d'ici la fin de la saison hivernale afin de démarrer le voyage entre la fin de l'hiver et le début du printemps. L'idée serait de commencer par le projet autour des stations de ski sans neige, en lien direct avec les effets du changement climatique. Les trois étapes me passionnent, chacune à leur manière : le Verdon, c'est chez moi, un territoire que je connais bien et que j'ai étudié à travers la thématique de l'eau ; le Mercantour me touche particulièrement, car le sujet du loup a été au cœur de mes études pendant deux ans ; et les stations de ski sans neige représentent une problématique très actuelle que je traite régulièrement dans mon travail.

Grâce à mes études, j'ai déjà quelques contacts dans les parcs naturels, notamment des éleveurs et des agents de l'OFB (Office Français de la Biodiversité), qui pourront m'aider à structurer mes rencontres. C'est la première fois que je me lance dans un projet de cette envergure avec des véhicules : j'ai acheté mon 4x4 en novembre 2024 et ma motobécane en mars 2024. Ce sera donc une grande première, à la fois sur le plan logistique et personnel.

Le Land Rover Santana 2500 DC avec sa tente de toit.



**Comment vous préparez-vous à cette immersion ?**

La préparation se fait progressivement, surtout les week-ends. Il m'arrive de partir passer une nuit dans le Haut-Pays, près de chez moi, pour tester le matériel, m'habituer au couchage, et voir comment tout fonctionne sur le terrain. C'est une manière de me rôder, de mieux anticiper les besoins une fois en pleine immersion.

Je travaille aussi sur la partie communication, notamment sur les réseaux sociaux, pour comprendre ce qui fonctionne, ce qui attire l'attention, et comment partager au mieux ce projet. C'est un aspect important, car j'aimerais que ce voyage soit aussi un moyen de sensibiliser et de transmettre. Quant à la Motobécane, je la roule très régulièrement, donc elle est prête à partir.

**Dans votre dossier de candidature à la Bourse aux projets vol.I, vous évoquez les « Santana Road Trip Express », des courts voyages immersifs. Pouvez-vous nous en dire plus ?**

Les Santana Road Trip Express, c'est une idée inspirée de ce que je vois beaucoup

sur les réseaux sociaux : des personnes qui partagent des lieux magnifiques pour inciter à la randonnée ou à l'exploration. J'aime cette démarche de valorisation du territoire, mais je souhaite aller plus loin en proposant une approche plus responsable et plus locale. L'objectif, c'est de montrer qu'il existe, à seulement trente minutes de chez soi, des endroits incroyables où l'on peut s'évader le temps d'un week-end. Pas besoin de partir loin pour être dépaycé : il suffit parfois de changer de regard, de sortir de sa routine et de redécouvrir des lieux méconnus ou sous-estimés.

Ces mini road trips s'adressent à tous ceux qui ont envie de vivre une expérience simple, authentique et proche de la nature. Tout se passera via les réseaux sociaux : je partagerai mes itinéraires et mes découvertes, et les personnes intéressées pourront me contacter pour échanger, partager leurs propres coins favoris ou leurs histoires.

**Comment envisagez-vous la suite du projet ?**

Le projet se porte bien, même si le rythme a été ralenti ces derniers mois. Après la

remise des prix de la Bourse aux projets début juillet, j'ai dû mettre mon projet en pause, car l'été correspond à la pleine saison dans mon travail sur la Côte d'Azur. C'est une période très intense, où il est difficile de dégager du temps pour avancer sur des projets personnels.

J'avoue que, sur le moment, ne pas avoir remporté le prix a été un petit coup dur. En tant que compétiteur, j'ai accusé le coup. Mais j'en ai tiré du positif, et aujourd'hui, je suis motivé à reprendre. Je recommence à sortir les week-ends, à me réorganiser, à tester du matériel, à m'entraîner au tournage et au montage vidéo. L'un des défis actuels, c'est le budget. Trouver du matériel adapté sans exploser les coûts, c'est compliqué. Mais je fais avec les moyens du bord, et je continue à avancer, étape par étape.

Pour moi, ce projet n'a pas vraiment de fin. Chaque parc naturel, chaque espace que l'on explore, soulève une problématique différente, une histoire à raconter, une rencontre à faire. Les trois road trips que j'ai partagés sont déjà un bon début, mais j'ai encore plein d'idées en tête, certaines que je préfère garder pour moi pour l'instant, afin de préserver un peu de surprise...



## INTERVIEW

# The Family Van : Immersion locale et mobilité durable

Texte : Lucie Danon  
Photos : The Family Van

**C**réée en 2021 par les frères Kévin et Mathieu Dolhen et leur amie Noémie Afatsawo, The Family Van est une agence de voyage qui propose des séjours en van électrique au départ de Dax (40). L'occasion pour les voyageurs de découvrir autrement la Nouvelle-Aquitaine, grâce au tourisme lent (slow travel). Échange avec Kévin Dolhen, sur cette alternative qui permet de s'immerger dans la culture locale.

**Vous avez imaginé The Family Van en 2021, pouvez-vous nous en dire plus sur votre agence et comment vous avez rejoint l'univers du van aménagé ?**

On travaillait tous les trois dans la même entreprise, et avec Noémie à la suite d'un licenciement économique nous avons décidé de partir à l'aventure.

Nous avons voulu découvrir l'Europe d'une autre façon et avons loué un van Volkswagen Transporter T4, un peu vieux et assez polluant. Pendant à peu près trois semaines au départ de Biarritz, nous avons fait le tour de l'Espagne et du Portugal par la côte nord. C'était une super expérience !

Plus jeunes, durant nos études nous avons eu la chance de voyager loin en avion. On s'est rendu compte qu'on connaissait presque mieux le reste du monde alors qu'il y a tellement de choses à découvrir en France. Nous avons constaté que personne en Europe ne proposait de location de vans aménagés 100 % électriques et que nous pouvions être les premiers à proposer cette alternative. C'est la combinaison de ces deux éléments qui nous a encouragés à nous tourner vers le tourisme de demain en prenant soin de la planète.

L'aventure a commencé en mars 2021 avec mon frère Mathieu, et Noémie nous a rejoint en octobre de la même année. Je suis le CEO, Mathieu gère la partie digitale, Noémie le développement marketing, et nous sommes depuis épaulés par Lisa Roda qui organise les projets des clients. Une première flotte de sept vans aménagés 100 % électriques nous a permis de nous lancer lors de la saison touristique de 2023. On a mis beaucoup d'énergie dans la sensibilisation, en prenant le temps d'expliquer comment voyager en 100 % électrique.

Dès la première saison, nous avons reçu des avis très positifs d'environ 70 voyageurs, ce qui a permis de rassurer les suivants. Depuis, plus de 1 000 voyageurs sont partis avec nous, et nous allons débiter notre quatrième saison.

*“ L'idée de départ était de **mettre en avant le patrimoine naturel et culturel** des douzes départements de la région Nouvelle-Aquitaine. ”*



Désert des Bardenas, en Espagne.



**Votre agence est basée à Dax , comment cela influence-t-il vos séjours ?**

L'idée de départ était de mettre en avant le patrimoine naturel et culturel des douze départements de la région Nouvelle-Aquitaine. Nous avons aussi travaillé sur les premiers et derniers kilomètres en cherchant une implantation proche d'une gare. Notre agence se trouve à 100 mètres de la gare de Dax, ce qui nous relie à Paris, Toulouse, ou encore Bordeaux en TGV. Il y a même le Pyrénéen, un train de nuit entre Paris et Tarbes, qui dessert quotidiennement la gare.

Les voyageurs partent en moyenne entre cinq jours et deux semaines à bord de l'un

de nos neuf vans. Ils parcourent de courtes distances et restent principalement à l'échelle locale dans la région. Beaucoup vont dans les Landes, le Pays basque français, les Pyrénées. Certains descendent un peu plus loin, jusqu'au désert des Bardenas Reales qui se trouve à 70 km des Pyrénées dans le nord de l'Espagne.

Il y a des voyageurs qui sont déjà partis quatre ou cinq fois avec nos vans pour visiter une autre partie de la région car chaque paysage est différent. Les activités sont aussi très variées : les plus beaux spots de surf de France, découvertes culinaires, visite des villages de l'arrière-pays, plages sauvages, randonnée et vélo sur les sentiers, ...



*“ Les trajets font aussi partie des vacances ; ils sont plus courts, peut-être plus lents aussi, et les pauses plus longues. ”*

On nous demande souvent d'implanter une deuxième agence dans une autre région. Nous y réfléchissons actuellement, cela permettrait à nos clients d'explorer d'autres zones en France comme le Sud-Est. Le van 100 % électrique est particulièrement adapté au tourisme lent, et permet de profiter pleinement d'une localité.

**D'après vous, pourquoi les vans 100 % électriques sont adaptés à ce type de tourisme ?**

L'idée du tourisme lent c'est de permettre aux voyageurs de ne pas courir, de prendre le temps. C'est une conception de voyages qui est hyper intéressante. Les gens réalisent qu'en prenant davantage leur temps, ils sont beaucoup plus reposés après leurs vacances et ils découvrent plus de choses.

La nature même de nos véhicules est adaptée pour du tourisme local. Le van se recharge en 40 min et son autonomie est de 330 km. Aussi, quand on nous demande des séjours de cinq jours au Portugal, nous déconseillons car c'est trop peu de temps pour profiter pleinement du séjour. Mais même en thermique cela ferait beaucoup de route sur une courte période ! Quand les voyages ne sont pas dans la région, nous conseillons de partir plusieurs semaines, voire un mois si c'est possible. Nous conseillons aussi d'emprunter les nationales ou les départementales, au lieu de l'autoroute.

*Intérieur d'un van The Family Van, conçu et testé par l'équipe.*



*Pause au milieu des montagnes de Nouvelle-Aquitaine.*

C'est plus économique, mais ça permet surtout de faire des arrêts en chemin plus facilement.

Les trajets font aussi partie des vacances ; ils sont plus courts, peut-être plus lents aussi, et les pauses plus longues. Les voyageurs vont sillonner dans les forêts, longer la côte, pour finalement arrêter le van au gré de leur envie en pleine pinède ou en centre-ville. C'est l'un des avantages du van, vous trouverez plus d'endroits où stationner. Comme nos vans sont équipés dans un confort haut-de-gamme, les voyageurs sont libres de passer la nuit à la belle étoile dans l'arrière-pays Basque ou de prendre le petit-déjeuner en admirant un lever de soleil sur les Pyrénées.

Le voyage en van 100 % électrique demande peut-être un peu plus d'organisation qu'en thermique, mais cela reste très subjectif et dépendra des voyageurs. Aujourd'hui, il y a beaucoup de bornes de recharge que l'on peut trouver sur l'application Chargemap par exemple. À tel point que nous n'avons plus besoin de les inclure dans nos guides de voyage et préférons laisser les voyageurs choisir leur arrêt. La charge peut se faire le temps d'une pause déjeuner, d'une visite en ville ou d'une session surf. Il arrive que les voyageurs nous proposent de racheter nos vans

en fin de saison, tellement ils ont aimé l'expérience ! Nous préférons les garder d'une saison sur l'autre et les utiliser jusqu'au bout, mais c'est une forme de compliment car au final nous avons réussi à les convaincre que ce mode de vacances était agréable à vivre.

**Comment vos séjours sont-ils pensés et comment accompagnez-vous les voyageurs ?**

Nous proposons trois types de séjours. La location en liberté où les voyageurs viennent récupérer le van comme une location classique. Les séjours sur-mesure où nous allons construire les séjours avec nos clients et leur fournir un guide de voyage détaillé avec leur circuit personnalisé. Pour ces deux séjours, notre conciergerie est activée et nous ouvrons un groupe Whatsapp avec les voyageurs qui peuvent nous contacter au moindre souci technique avec le van ou s'ils ont des questions liées au mode 100 % électrique.

Il y a aussi les séjours thématiques comme le Surfcamp itinérant. Les voyageurs sont ravis de ce type de séjour qui leur rappelle un peu les colonies de vacances. La matinée est dédiée au thème, puis nous partons à la découverte de la région l'après-midi. Nos vans peuvent accueillir jusqu'à trois personnes, ils peuvent venir seul, en couple ou entre amis. Cela nous demande plus de travail que les autres séjours, car nous les encadrons toute la semaine avec Noémie, mais ce sont toujours de supers moments que nous aimons partager avec les clients. Nous voulons d'ailleurs varier les thèmes, et avons plein d'idées comme la randonnée, le running, le vélo... Avant de proposer un nouveau séjour, nous organisons une semaine pilote pour tester le concept et l'ajuster. En octobre, nous sommes par exemple partis en retraite de Pilates itinérante, qui a eu beaucoup de succès auprès des participantes.

La retraite de surf est accessible même aux débutants, nous fournissons les planches et planifions des cours avec des professeurs dans des spots de renommée. Suivant le circuit, on les emmène deux nuits du côté de Biscarrosse, deux nuits entre Capbreton et Hossegor, pour finir deux nuits autour de Biarritz et Saint-Jean-de-Luz. Partir à deux accompagnateurs fait que si un groupe de voyageurs préfère faire du free surf l'après-midi plutôt



*Moment de partage entre deux étapes.*

que d'aller en randonnée, c'est possible. Comme nous habitons dans les Landes depuis plusieurs années, pour les repas on leur propose des restaurants ou des endroits de pique-nique que l'on connaît. On cherche à leur faire découvrir des lieux typiques du coin, et à leur faire parcourir la région comme ils ne l'auraient jamais fait s'ils étaient partis sur des activités plus touristiques.

**Comment vos séjours sont-ils pensés et comment accompagnez-vous les voyageurs ?**

Un couple nous a contacté pour un séjour sur-mesure cet été. C'était leur lune de miel et ils voulaient découvrir la Slovénie d'une autre façon. Nous les avons accompagnés dans leur souhait car ils avaient la possibilité de partir assez longtemps et que c'était pour un moment particulier de leur vie. Après avoir échangé sur leurs envies de voyage, nous leur avons concocté un circuit personnalisé aux petits oignons. Pendant trois-quatre semaines ils ont exploré la Slovénie, en passant par l'Autriche à l'aller et le parc national des Dolomites en Italie au retour. Le guide de voyage était très complet : les arrêts, les trajets et les bornes de recharge disponibles sur le chemin, pour qu'ils aient juste à profiter du voyage. C'est un plaisir de concevoir des séjours clé en main pour des moments si spéciaux.

**Vous mobilisez régulièrement votre communauté autour de campagnes de financement participatif (crowdfunding). Pourquoi ce mode de financement ?**

On a voulu démarrer le projet en avril 2022 via une campagne de *crowdfunding*, avec deux objectifs en tête. Le premier pour tester le marché : avoir des retours de potentiels clients, recueillir des avis sur l'usage des véhicules électriques, et comprendre les attentes sur le van aménagé électrique. Et le deuxième objectif, tout simplement l'aspect financier, pour avoir une amorce de trésorerie et supporter les premières dépenses de création de l'entreprise. La campagne nous a permis d'acheter la première flotte de van avec l'objectif d'ouvrir les réservations pour août 2022. Le retard de livraison des sept vans a fait que nous avons finalement ouverts nos séjours au début de la saison 2023-2024.

En octobre 2025, nous avons réalisé notre deuxième campagne de financement participatif sur Ulule, en complément de financements classiques. Cette fois-ci pour faire grandir notre marque. Pour la saison à venir, notre agence de voyage va s'ouvrir à l'univers du tourisme à vélo avec notre nouveau projet, The Family Bike. Cette campagne nous a permis de compléter les fonds pour constituer la flotte de départ avec quinze vélos, d'acquérir un van familial pour cinq personnes ou d'envisager l'ouverture de notre deuxième agence à Montpellier.

Cette fois-ci, on a pu s'appuyer sur la communauté que nous avons construit sur les réseaux sociaux. Avec la campagne de 2025 nous avons informé nos 15 000 abonnés des nouveautés à venir. C'est une grosse source d'énergie de voir que nos proches, d'anciens voyageurs, des partenaires ou des gens qui nous suivent depuis longtemps continuent de nous soutenir dans notre vision d'un tourisme plus responsable.

**Pouvez-vous nous en dire plus sur ce futur projet, The Family Bike ?**

Nous allons dupliquer notre modèle autour du tourisme lent, mais cette fois-ci à vélo. Toujours au départ de notre agence de Dax, parce qu'on ne change pas les bonnes habitudes. (*rires*) Sur les quinze vélos, la moitié seront des vélos de voyage Gravel<sup>1</sup> et l'autre des vélos avec assistance électrique. Mathieu a déjà créé le site internet The Family Bike avec tous les détails, et l'ouverture des réservations se fera en début d'année si vos lecteurs veulent nous rejoindre sur cette première saison.

Nous proposerons là aussi des locations libres, des séjours sur-mesure ou des séjours thématiques. Peu importe le type de séjour, l'équipement des vélos sera adapté aux besoins des cyclistes (rétroviseurs, sacoches, etc). Comme il y aura deux options pour les nuits (dormir en maison d'hôtes ou planter une tente),

des équipements de voyage pourront être fournis. Pour les voyages sur-mesure, les guides de voyages incluront en plus le tracé GPS pour rejoindre chaque étape définie en amont avec les voyageurs. Et pour les séjours thématiques, je roulerai avec le groupe et Noémie nous suivra en van pour transporter les affaires personnelles des participants. Cet été sera l'occasion de rejoindre notre premier séjour Surfcamp itinérant à vélo !

La région Nouvelle-Aquitaine est extrêmement bien équipée en termes de véloroutes avec 7 000 km d'itinéraires cyclables d'ici 2030, dont 64 % sont déjà ouverts<sup>2</sup>. Il y a la Vélodyssée qui permet de longer la côte Atlantique entre Hendaye et Roscoff, où se greffent d'autres véloroutes un peu tout au long de la région. Comme la Scandibérique qui la rejoint vers Bordeaux. Cela permet de faire une boucle pour revenir sur Dax ou de rejoindre la Galice (nord de l'Espagne). Ce sont quasiment exclusivement que des routes à vélo où il n'y a pas de voitures, et certaines passent entre les pins. C'est vraiment magnifique quand on cherche à prendre son temps en voyageant !

*Dormir sous le ciel étoilé.*



<sup>1</sup> Vélo mixte et hybride qui permet de rouler sur tous types de terrains (sentier, forêt, asphalte, etc.). Il est particulièrement adapté aux voyages avec sacoches.

<sup>2</sup> Source : « Les Véloroutes en Nouvelle-Aquitaine » sur le site Territoires Nouvelle-Aquitaine.



**Passion**

# Voyagez en toute tranquillité



**Rendez-vous en agence et sur [passion.axa.fr](https://passion.axa.fr)**

**AXA France IARD** - S.A. au capital de 214 799 030 € - 722 057 460 RCS Nanterre • **AXA Assurances IARD Mutuelle** - Société d'assurance mutuelle à cotisations fixes contre l'incendie, les accidents et risques divers - Siren 775 699 309 • Sièges sociaux : 313, Terrasses de l'Arche - 92727 Nanterre Cedex • **AXA Assistance France Assurances** - S.A. de droit français au capital de 24 099 560,20 €, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Nanterre sous le numéro 451392724 et dont le siège social est situé 6, rue André Gide - 92320 Châtillon • **Juridica** - La filiale spécialisée en assurance de protection juridique d'AXA France, S.A. au capital de 14 627 854,68 € - 572 079 150 RCS Versailles. Siège social : 1, place Victorien Sardou - 78160 Marly-le-Roi. **Entreprises régies par le Code des assurances** • Coordonnées de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) - 4, place de Budapest - CS 92459 - 75436 Paris Cedex 09. Le détail des procédures de recours et de réclamations et les coordonnées du service dédié sont disponibles, pour la banque et l'assurance, sur le site [passion.axa.fr](https://passion.axa.fr).

## VOYAGE

# Slow travel dans le Sud-Ouest : un circuit concocté par The Family Van

Texte : The Family Van, Lucie Danon Photos : The Family Van

**Q**ue vous soyez en van ou camping-car, en deux-roues ou en véhicules de collection, partez à la découverte des Landes entre le long de la Côte d'Argent et de la Côte des Basques. Des trajets courts pour profiter pleinement de votre séjour entre nature et stations balnéaires le long de la Côte d'Argent et de la Côte des Basques.

## JOUR 1 – Contis et la Côte d'Argent.

Cette charmante station balnéaire connue pour sa plage sauvage, ses dunes, ou encore son phare, est un arrêt idéal pour les amoureux de la nature. Les anciens marais abritent de nombreuses espèces sauvages de la région. Aux beaux-jours, vous pourrez découvrir le courant de Contis en paddle.

**Pépites The Family Van** : Apéro & pique-nique au coucher de soleil le long du courant de Contis.



## JOUR 2 – Léon ou l'Amazonie landaise.

Trajet pour rejoindre l'étape : 30 km

Ce village des Landes situé au bord du lac de Léon ravira les passionnés d'activités nautiques en zone classée Natura 2000. Le Courant d'Huchet qui traverse une réserve naturelle, se découvre en barque avec un batelier. Contrairement au lac de Léon ou de La Palue qui se pratiquent en canoë et kayak. Le matin, flânez dans son marché (8h-13h) avant de rejoindre la plage des Estagnots pour une session de surf.

**Pépites The Family Van** : Pique-nique entre l'étang d'Hardy et l'étang Blanc, et restaurant Le Surfing (plage des Estagnots).

## JOUR 4 – Biarritz et la Côte des Basques.

Trajet pour rejoindre l'étape : 40 km

Laissez-vous emporter par les sublimes paysages du Pays basque. Au programme, plusieurs possibilités : Saint-Jean-de-Luz, son centre-ville et ses halles (tous les matins). Bidart & Guéthary, pour des balades pittoresques sur le sentier du littoral, où vous pourrez rejoindre la mythique vague de la Parlementia. À Biarritz explorez le célèbre Rocher de la Vierge et détendez-vous sur ses plages comme celle du Port Vieux. En été, assistez à une partie de pelote Basque à Biarritz ou initiez-vous à Bidart aux mutxiko, danses traditionnelles.

**Pépites The Family Van** : La Cucarracha à Bidart et sa maison traditionnelle basque. Le Bibam à Saint-Jean-de-Luz pour boire un verre au coucher du soleil.

## JOUR 5 – L'arrière-pays Basque.

Trajet pour rejoindre l'étape : 30 km

Entre balade et découverte culinaire, il n'y a plus qu'à choisir ! Itxassou et sa spécialité la cerise noire au Verger conservatoire, ou la mythique Espelette et ses champs de piments à l'Atelier du piment. Au Pas de Roland, une belle balade d'une heure environ entre nature et légende vous attend. Les plus courageux arpenteront le massif de la Rhune avec une randonnée au départ de Sare (14km de marche). Dans ce village, se trouve aussi le Train de la Rhune qui vous mènera au sommet du massif.

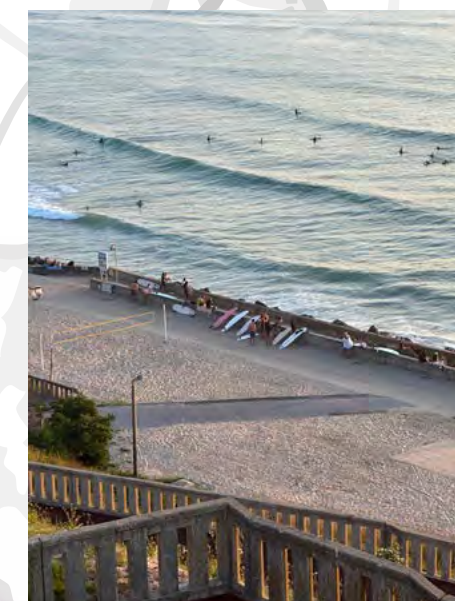
**Pépites The Family Van** : Déjeuner chez Choko Ona au cœur du village d'Espelette, une étoile au guide Michelin avec vue sur le Pic du Mondarrein.

## JOUR 6 – Retour sur Dax.

Trajet pour rejoindre l'étape : 80 km

Ville thermale reconnue pour son péloïde (boue thermique) et ses sources chaudes exploités par des établissements bien-être comme l'hôtel le Splendid. Elle se visite facilement à pied pour s'immerger dans son patrimoine : la cathédrale, les berges de l'Adour, la fontaine chaude, les arènes de style andalou, les remparts gallo-romains ou encore le lac de Christus.

**Pépites The Family Van** : Déguster des saveurs du terroir au restaurant Ramuntcho avec ses allures de bodega, ou chez sa petite sœur la Boutique Cho. Pour les becs sucrés, rendez-vous chez Les Madeleines de Dax de la maison Cazelle ou Madeleine Lamothe, et Les Tourtières de Dax.



## JOUR 3 – Capbreton et Soorts-Hossegor.

Trajet pour rejoindre l'étape : 40 km

Traversez la forêt des Landes de Gascogne par Vieux-Boucau-les-Bains, où se trouve un sentier de découverte. Puis rejoignez Hossegor, capitale du surf en Europe ! La ville possède des maisons de style basco-landais ou des petites boutiques de créateurs. Profitez du coucher de soleil sur la plage de la Savane (Santocha) et ses blockhaus. À Labenne, parcourez la réserve naturelle du marais d'Orx en visite libre ou guidée.

**Pépites The Family Van** : Repas chez Diu Biban ou à l'Esquirrou, sans oublier les dégustations d'huîtres autour du lac marin d'Hossegor (Pif Bar, Chez Jérôme Hossegor ou La Cabane à Huîtres).



THE FAMILY  
VAN



Ce circuit vous a plu ?

Découvrez la région  
Nouvelle Aquitaine avec  
The Family Van



BMW Isetta 1962, monocylindre quatre temps 300 cm<sup>3</sup>.

## VOUS & VOTRE PASSION

# Autottiki : la communauté des passionnés de microcars

**Texte :** Déborah Tassin  
**Photos :** Autottiki, Photos DR.

**L**e club Autottiki regroupe les passionnés d'un véhicule singulier au charme rétro : le microcar. À travers le club, François Lebourleux, son fondateur, a su fédérer une communauté de passionnés autour de valeurs d'authenticité, de convivialité et de transmission. Rencontre avec celui qui a donné vie à cette aventure miniature !

**Pouvez-vous nous raconter votre première rencontre avec les microcars ?**

Peut-être que cela remonte à mon enfance. J'ai 65 ans aujourd'hui, et je suppose que, gamin, en arpentant les rues de Paris, j'ai dû croiser une Isetta. Je pense que cette rencontre m'a marqué. Je ne saurais pas vraiment dire pourquoi je collectionne des microcars plutôt que des voitures anciennes, des motos vintage, des scooters ou même des caravanes rétro. J'ai possédé d'autres types de véhicules, mais les microcars sont au cœur de ma collection. C'est comme une



Victoria Spatz 250 (à gauche), Heinkel Kabine produite entre 1956 et 1958 (à droite).

évidence, et je ne me vois pas en sortir.

**Qu'est-ce qui vous séduit particulièrement dans ces petites voitures atypiques ?**

Vous avez quatre heures devant vous ? (rires) Ce qui me fascine avant tout, c'est justement le côté atypique des microcars, leur simplicité, et surtout l'inventivité de chaque constructeur. Contrairement à aujourd'hui, où les voitures tendent à se ressembler, dans les années 50-60, chaque microcar était une création unique. Il n'y avait pas deux modèles identiques : chacun reflétait la vision personnelle d'un ingénieur, d'un artisan, ou même d'un passionné travaillant dans son garage. C'était une interprétation libre de ce que devait être une voiture, et c'est ce qui rend chaque modèle si singulier. Et puis, il y a le plaisir du partage. Que l'on soit seul ou en groupe avec plusieurs véhicules, dès qu'on s'arrête quelque part, les gens viennent spontanément discuter, poser des questions, échan-

ger. Les microcars créent du lien, suscitent la curiosité, et ça, c'est vraiment agréable.

**Quelle a été votre première microcar et que représente-t-elle pour vous aujourd'hui ?**

La toute première microcar que j'ai eu, c'était une Rollera, un modèle rare et discret, fabriqué en France. On estime qu'il n'en existe qu'une dizaine. Malheureusement, j'ai dû m'en séparer à l'époque pour financer un projet familial. Elle a voyagé loin depuis : elle se trouve aujourd'hui à Tokyo, exposée dans le salon d'un particulier, au 30<sup>e</sup> ou 40<sup>e</sup> étage d'un immeuble. Mon premier objectif, c'était plutôt une Isetta. Et pourtant, bien que je collectionne depuis plus de 30 ans, je ne possède une Isetta en état de marche que depuis deux ou trois ans. Auparavant, j'ai eu plusieurs modèles de l'Isetta française à la Velam, mais je ne les ai jamais restaurés : je les ai acquis, puis laissés partir sans les remettre en état. L'Isetta que je possède aujourd'hui est la première que j'ai réellement

remise en route, c'est donc la première Isetta de ma collection qui roule. Le Graal du collectionneur, c'est la marque allemande Messerschmitt. Pendant longtemps, j'ai cru que je n'en aurais jamais.

**Comment est née l'idée de fonder un club spécifiquement dédié aux microcars ?**

Le club, c'est avant tout une aventure collective. Ici, sur la Côte basque, même si le milieu des collectionneurs de microcars est très restreint et bien moins développé en France que dans d'autres pays, nous sommes cinq passionnés à avoir eu la chance de se retrouver. À l'origine, nous étions trois, puis deux autres nous ont rapidement rejoints.

Le premier objectif du club, qui a évolué depuis, était d'organiser un rassemblement pour inviter d'autres collectionneurs à nous rejoindre et rouler ensemble. C'était ça, le vrai plaisir : partager la route, échanger, vivre cette passion à plusieurs.



Fiat 500 Gamine Vignale (à gauche) et BMW Isetta (à droite).

**Vous dites que l'objectif du club a évolué. Quel est-il aujourd'hui ?**

L'objectif que je me suis fixé pour le club est assez personnel, je l'admets. En tant que président, et comme nous ne sommes que cinq membres, je ne fais pas tout ce que je veux, mais presque. Mon ambition est de lui donner une dimension plus large... Je ne dirais pas nationale, ce serait prétentieux, mais je veux aller plus loin.

Je connais des collectionneurs de microcars en France, en Espagne, au Portugal... mais je suis loin de connaître tous les possesseurs de microcars. Et ce n'est pas parce qu'on possède un microcar qu'on est forcément collectionneur. Ce que je souhaite, c'est créer un réseau plus dense en France. Permettre à ceux qui possèdent un microcar, qui sont parfois isolés, de savoir qu'ils ne sont pas seuls. Qu'ils peuvent rouler avec nous, échanger des adresses, des pièces, des astuces pour restaurer ou adapter certains éléments. En somme, créer une dynamique vivante à l'échelle nationale, pour éviter que des passionnés « restent dans l'ombre ».

Jusqu'à présent, je n'avais pas souhaité ouvrir les inscriptions au club, car il servait essentiellement à organiser des rassemblements. Mais les choses évoluent.

Nous avons récemment rejoint la FFVE (Fédération française des véhicules d'époque), et celle-ci a créé un groupe de travail dédié aux microcars, que j'ai l'honneur de présider. À partir du 1<sup>er</sup> janvier, nous ouvrirons les inscriptions afin de donner au club une envergure plus nationale, comme je l'évoquais. Des amis ont déjà manifesté leur envie de nous rejoindre. Mais l'objectif n'est pas de faire du chiffre. Ce qui compte, c'est l'échange et le partage entre passionnés.

**Pourquoi avoir choisi le nom Autottiki pour le club, plutôt que simplement Club des microcars ?**

C'est simple : Ttiki signifie petit en basque. Et comme le terme microcar n'existe pas en basque, pas plus que le mot voiture d'ailleurs, j'ai voulu créer un nom qui parle à tous, tout en gardant une touche originale. Auto, c'est un

mot universel, compris dans de nombreuses langues. Donc Autottiki, c'est littéralement petite voiture. Un nom à la fois accessible, évocateur et fidèle à l'esprit du club.

**Quel type de profil voulez-vous voir venir dans le club ?**

Il n'y a pas de critères restrictifs. L'année dernière, j'ai exposé sur le stand de la FFVE à Époqu'Auto à Lyon, qui est tout de même le deuxième salon national. J'y ai rencontré énormément de personnes, de tous horizons. Ce qui m'a marqué, c'est la diversité des profils. Je me souviens notamment d'un jeune couple, autour de 25-30 ans, tombé amoureux d'un Messerschmitt lors d'une vente aux enchères. Ils l'ont acheté et tentent aujourd'hui de le restaurer, tout en jonglant avec leur vie professionnelle.

Et à l'autre bout du spectre, on peut aussi croiser des collectionneurs de 80 ans, passionnés de voitures classiques, qui possèdent un microcar au milieu de leur collection. Ce que je veux, c'est rassembler tous ces passionnés, quels que soient leur âge ou leur parcours.



Berkeley SE328, 1958, modèle export USA.

**Est-ce que vous considérez que les microcars sont des véhicules rares ou uniquement méconnus du grand public ?**

Les microcars sont à la fois rares et méconnus. Ce sont des véhicules qui se situent à la croisée des mondes : celui de la voiture, de la moto et du scooter. D'ailleurs, l'un des premiers exemples, le Biscooter de Gabriel Voisin, conçu juste après la guerre, doit son appellation à son créateur qui parlait d'un double scooter. C'est dire à quel point cet univers est atypique. Aujourd'hui, beaucoup de gens ont une vague idée de ce qu'est une Isetta, notamment à cause de sa porte qui s'ouvre sur toute la face avant. Mais dès qu'on évoque des modèles comme le Messerschmitt, on entre dans un territoire totalement inconnu pour la plupart. C'est un monde très mal connu. Et c'est justement l'un de mes combats : faire découvrir ces véhicules. Car s'ils étaient plus connus, ils susciteraient davantage d'intérêt. Plus de gens pourraient se passionner, collectionner, et rejoindre notre communauté. C'est ce que je cherche à faire aujourd'hui : rencontrer des passionnés,

nous faire connaître, et agrandir cette famille de microcars.

**Quels sont les plus grands défis dans la préservation de ces véhicules ?**

Quand il s'agit de réparer ou de restaurer un microcar, c'est souvent un vrai défi. En France, je ne connais pas de garages spécialisés dans ce type de véhicule. Pour l'un de mes Messerschmitt, par exemple, j'ai dû envoyer la carrosserie chez un carrossier allemand spécialisé, et le moteur chez un motoriste, également en Allemagne.

Il existe peut-être des garages français qui ont travaillé ponctuellement sur une voiturette ou un petit véhicule, mais des professionnels réellement spécialisés dans les microcars, je n'en connais pas. Pour les pièces détachées, c'est pareil : en France, on a un fournisseur pour les Vespa 400, mais pour les autres modèles, il faut se tourner vers l'étranger. C'est une vraie chasse aux trésors, et ça demande beaucoup de réseau et de patience.

“ Dans les années 50-60, *chaque microcar était une création unique*. Il n'y avait pas deux modèles identiques. ”

“

Mais l'objectif n'est pas de faire du chiffre. Ce qui compte, c'est *l'échange et le partage entre passionnés.* ”



Heinkel Kabine 1956, à un rassemblement Autottiki.



Aujourd'hui, heureusement, Internet facilite énormément les choses. Les informations circulent, les contacts se font plus facilement, ce qui n'était pas du tout le cas quand j'ai commencé à collectionner. À l'époque, il fallait vraiment chercher, fouiller, et souvent compter sur le bouche-à-oreille. Ma dernière grosse restauration, sur un Messerschmitt, en est un bon exemple : j'ai acheté des pièces aux quatre coins du monde. Et quand je dis le monde entier, ce n'est pas une figure de style : certaines pièces sont arrivées d'Argentine, de Hollande, d'Angleterre, d'Allemagne... et un tout petit peu de France.

**Comment est-ce que vous voyez l'avenir des microcars dans le monde automobile ?**

Si je devais parler d'un idéal, ce serait que face aux restrictions liées à l'essence et aux enjeux environnementaux, les gens se tournent vers des véhicules plus sobres, moins gourmands, des véhicules de crise. Et c'est exactement ce que sont les microcars. Ils sont nés dans un contexte de pénurie, juste après la guerre, à une époque où tout manquait, y compris l'essence. Ce sont des véhicules conçus pour consommer peu, avec de petits moteurs, une mécanique simple, et une philosophie de sobriété. Alors oui, dans un monde qui cherche à réduire son empreinte, les microcars pourraient bien retrouver une certaine pertinence. Mais soyons honnêtes, c'est plus un fantasme qu'une réelle perspective. C'est presque de l'inaatteignable.

**Et vous, quels sont vos projets futurs pour le club ?**

Pour les années à venir, j'aimerais que le club grandisse, c'est certain. L'objectif est de l'ouvrir à l'échelle nationale, comme je vous le disais. Et surtout, je souhaite continuer à organiser notre rassemblement bisannuel, c'est un moment fort pour nous. Pour l'instant, les projets restent centrés sur nos rassemblements. Mais nous sommes ouverts à des collaborations extérieures. Nous restons donc à l'écoute de ce type de propositions, toujours avec l'envie de faire découvrir notre passion.

**Avez-vous une anecdote ou un moment fort vécu avec Autottiki ?**

Je peux vous en citer trois en particulier. Le premier, c'est ma participation à un grand rassemblement à Manresa en 2011, en Catalogne espagnole. Là-bas, le Club del Bages organise tous les deux ans, un événement dédié aux microcars. Lors de cette édition, il y avait près de 100 microcars venues de toute l'Europe. C'est un événement très connu, qui existe depuis plus de 30 ans. Me retrouver là, après être parti de chez moi avec ma voiture sur remorque, entouré de personnes aussi passionnés, ça a été un vrai choc émotionnel.

Le second moment fort, c'est en 2018, lors du tout premier rassemblement que nous avons organisé. La ville nous avait prêté un gymnase, et d'un seul coup, je me suis retrouvé avec 40 microcars exposés, et des gens venus de partout : Espagne, Allemagne, Portugal, toute la France. Certains, je ne les connaissais même pas, mais ils sont devenus des copains immédiatement. J'ai été très ému de voir que notre passion pouvait rassembler autant.

Et puis, une dernière anecdote : l'année dernière, lors d'une exposition à Pau, une dame un peu plus âgée que moi est venue me voir. Elle m'a raconté qu'enfant, elle allait à l'école dans une Isetta. Revoir ce modèle, 60 ans plus tard, lui a provoqué une vive émotion. Elle m'a transmis ce souvenir avec beaucoup de sincérité, et j'ai vraiment senti que ça la touchait profondément.



Ci-dessus, une Messerschmitt KR200 1962 et une BMW Isetta 1962.



## QU'EST CE QU'UN MICROCAR ?

**V**oiturette, microcar, motocar en France, Kleinwagen en Allemagne, Bubblecar au Royaume-Uni et aux États-Unis, Microcoche chez les hispanophones... Les appellations ne manquent pas pour désigner ces véhicules compacts, et le débat sur leur nom exact reste ouvert.

À la sortie de la Seconde Guerre mondiale, l'industrie automobile est en crise. Il devient urgent de proposer une solution de mobilité adaptée aux contraintes économiques de l'après-guerre. C'est dans ce contexte que les microcars émergent : légers, simples à concevoir et peu gourmands en carburant, ils contribuent à relancer le secteur.

Par souci de clarté, le terme générique "microcar" est souvent utilisé, bien qu'il désigne principalement les véhicules motorisés de moins de 500 cm<sup>3</sup>, à trois ou quatre roues, mesurant moins de trois mètres, dotés de moins de quatre portes, et produits avant 1982.

Il convient également de distinguer une autre tendance apparue dans les années 1970 : celle des premières voitures sans permis, souvent appelées « voiturettes ». Aujourd'hui, des marques françaises comme Microcar perpétuent cette tradition en proposant des voitures sans permis, pratiques et accessibles, en motorisation thermique ou électrique. Ces cyclomoteurs marquent une nouvelle étape dans l'histoire de la mobilité.



## COMMENT REJOINDRE LE CLUB AUTOTTIKI ?

Le moyen le plus simple pour rejoindre le club est la page Facebook, principal canal de communication. Elle rassemble aujourd'hui plus de 700 abonnés et permet de suivre les actualités, les sorties et les projets du club.

Si vous possédez un microcar et souhaitez participer aux activités, n'hésitez pas à contacter Autottiki directement via cette page.





# L'interview Agent AXA Passion : Marine Englert

Texte : Déborah Tassin  
Photos : Marine Englert



“ L'assurance, sur le papier, ça ne fait rêver personne. Mais si on montre qu'il y a une vraie bonne ambiance, de la confiance, et une équipe investie, alors tout change.”

## Pouvez-vous nous parler de votre parcours pour devenir agent ?

Bien sûr ! Tout a commencé avec une alternance dans une agence d'assurance à Charleville-Mézières, chez Jean-Denis Le Ven. À l'époque, j'étais en DUT-GEA et je cherchais une entreprise pour ma deuxième année. J'avais le choix entre une office du tourisme et une agence d'assurance... et c'est une histoire de feeling ! L'univers m'a tout de suite plu, et ça m'a donné envie de m'y investir. Par la suite, j'ai su que je voulais travailler dans l'assurance, mais avec une dimension entrepreneuriale. J'ai donc fait un passage chez Allianz, puis j'ai travaillé chez un courtier en prêt en tant que responsable du développement commercial.

Et juste avant mes 30 ans, j'ai recontacté AXA pour devenir agent... et ça a marché ! Aujourd'hui, à 34 ans et je suis à la tête d'une agence à Rethel (08).

## Qu'est-ce qui vous touche le plus dans le domaine de l'assurance ?

Je trouve qu'on fait un métier magnifique même s'il est parfois ingrat. Les gens ont l'impression de payer pour rien, tant qu'il ne leur arrive rien. En réalité, on entre dans l'intimité des foyers, on protège ce qui compte. Même si on ne peut pas empêcher les accidents, on peut faire en sorte qu'ils ne bouleversent pas une vie. Pour moi, c'est profondément valorisant et il faut être acteur de notre métier pour le faire connaître.

Aujourd'hui, les jeunes connaissent peu le monde de l'assurance. C'est pourquoi je vais à leur rencontre dans les collèges, lycées ou via la mission locale pour leur faire découvrir notre métier et les accueillir lors de stages. C'est toujours une fierté quand un alternant découvre qu'il aime ce domaine, c'est une vraie satisfaction de créer des vocations !

## Quelles affinités personnelles avez-vous avec les quatre univers AXA Passion ?

Côté deux-roues, j'ai un quad Polaris depuis trois ans. J'ai toujours été attirée par l'univers de la moto, je suis d'ailleurs en train de passer le permis ! Et côté collection, avec mon mari nous avons une Ford Mustang de 1966, un vrai bijou acheté directement aux États-Unis. C'est surtout lui qui est passionné, mais ça devient un amour commun.

## Comment avez-vous commencé à vous intéresser à la moto ?

C'est venu assez naturellement car j'ai toujours aimé le sport en général. Vous rajoutez à cela un côté « garçon manqué » et un amour de la vitesse, du karting et on y est (rires). Maintenant, je ne me limite pas aux sports mécaniques car j'adore le biathlon par exemple. Bref ce sont des univers qui m'attirent.

## Comment êtes-vous organisées dans l'agence ?

Je travaille avec cinq collaboratrices, uniquement des femmes. Je m'occupe principalement de tout ce qui est affinitaire

(offre d'assurance complémentaire, NDLR) et de produits comme l'épargne ou les contrats techniques. Une des collaboratrices est là depuis 30 ans, c'est un vrai couteau suisse qui touche à tout (rires). Les autres collaboratrices sont orientées vers le grand public, dont une qui s'occupe spécifiquement de la gestion entreprise, comme la conformité des dossiers. Le cadre de travail est plutôt agréable, il y a beaucoup d'écoute, d'échanges. J'essaie de faire en sorte que, même si elles travaillent dans une petite structure, ce soit un environnement sympa et valorisant.

## Est-ce un choix d'avoir uniquement des femmes dans l'équipe ?

Les trois premières recrues étaient des filles, c'était une belle dynamique. Ensuite, j'ai intégré un collaborateur masculin, mais ça n'a pas fonctionné, il n'est pas resté. Ce n'est pas un refus de recruter des hommes, mais aujourd'hui, on joue un peu avec cette identité. L'agence est très « girly » dans sa décoration : du rose, du bleu, une ambiance chaleureuse. Quand on entre, on ne se sent pas dans une agence d'assurance classique, et ça, c'est voulu.

## Comment les clients perçoivent-ils cette différence ?

Ils nous le disent souvent : dès qu'ils entrent, ils sentent la proximité, la bonne humeur. On nous dit que tout le monde a le sourire, qu'on s'entend bien, et que ça se voit.

Et puis il y a la décoration ! J'ai fait réaliser une fresque dans l'entrée : un énorme papillon aux



(De haut en bas) Marine Englert engagée auprès de l'association « Une Rose, un Espoir ». Les collaboratrices de l'agence AXA à Rethel lors de l'opération Octobre Rose 2025.



L'agence AXA Rethel sponsor de l'équipe féminine U15 du Rethel Sportif Basket.



Accueil de l'agence AXA de Rethel.

couleurs d'AXA, bleu et rouge. C'est une pièce unique qui marque les esprits. Bien sûr, il y a des bureaux et des ordinateurs, mais l'ambiance est vraiment travaillée. Nous avons une page Facebook assez dynamique, mais nous n'y parlons jamais d'assurance. On y raconte la vie de l'agence, ce que l'on fait, ce qui nous tient à cœur, les anniversaires, les moments partagés. Les gens vivent notre quotidien. L'assurance, sur le papier, ça ne fait rêver personne. Mais si on montre qu'il y a une vraie bonne ambiance, de la confiance, et une équipe investie, alors tout change.

**Quel est le profil de vos clients à Rethel (Ardennes) ?**

Nous n'avons pas de point d'eau à Rethel, alors nous avons moins de clients Plaisance, mais nous avons une belle clientèle notamment autour de la moto et de la collection. On doit avoir plus de 200 contrats moto, de mémoire !

Cette année, j'ai aussi réalisé deux expertises collection en partenariat avec un garage local, ce qui a créé une belle dynamique autour de ce sujet.

**Vous avez des engagements associatifs tournés vers les femmes. Pouvez-vous nous en dire plus ?**

Je suis présidente d'une association de femmes cheffes d'entreprise : Les *Working Girls* du Rethélois. On existe depuis maintenant six ans. À la base, c'était pour se retrouver entre entrepreneuses, partager nos quotidiens, nos défis... Beaucoup sont seules dans leur activité, sans salariés, donc ces moments d'échange sont précieux. On organise aussi des événements caritatifs.



Marine est engagée auprès de l'association « Une Rose, un Espoir », qui lutte contre le cancer.

Récemment, on a monté un concert pour Octobre Rose, et 100 % des bénéfices ont été reversés à la lutte contre le cancer dans notre département. Ce sont toujours de très beaux moments.

Je suis également engagée depuis plusieurs années dans l'association « Une Rose, un Espoir » qui me tient particulièrement à cœur, c'est une association qui allie la passion de la moto à la lutte contre le cancer.

**Avez-vous un souvenir ou une anecdote marquante avec un client ?**

Je pense à l'anniversaire des cinq ans de l'agence, que nous avons célébré en janvier. Nous avons invité tous nos clients pour une soirée thématique pleine d'humour, avec un concert et des vidéos sur l'assurance, mais tournées de manière décalée et drôle ! Il y avait plus de 200 personnes, c'était vraiment un très beau moment. Ce qui m'a touchée, c'est qu'après, en faisant mes courses, des clients m'arrêtaient pour me dire : « On a passé une super soirée, hâte de fêter les dix ans ». C'est à ce moment que l'on se rend compte que l'on a réussi à créer du lien.

**Vous avez participé à certains événements avec AXA Passion. Quels souvenirs en gardez-vous ?**

Oui, j'ai eu la chance de participer trois fois au Bol d'Or. Même si les Ardennes-Marseille, c'est un sacré trajet, on y est allés... et c'était exceptionnel ! J'ai trouvé l'ambiance incroyable même si je ne suis pas encore motarde. Ce qui est génial, c'est que ces événements sont ouverts à tous : pas besoin d'avoir une moto ou un véhicule de collection pour apprécier. Aujourd'hui, c'est devenu un vrai rendez-vous pour notre agence. On y va chaque année avec des clients et ils repartent toujours bluffés. AXA Passion propose une qualité de prestation qui sort vraiment du lot, et j'espère que ça va continuer longtemps !

**Et qu'est-ce qu'on peut vous souhaiter pour le futur à l'agence ?**

Certainement plus de clients ! Et que l'on continue à faire ce qu'on fait avec plaisir. Moi, je fais partie des gens qui ont besoin de passion. Si c'est pour venir et s'ennuyer, ça n'a aucun intérêt. Le jour où j'aurai fait le tour, je pense que je ferai autre chose.

Mais d'ici là, que ça dure le plus longtemps possible... et avec le sourire !

# Portrait Chinois

## Si j'étais...

**① UNE MOTO**

Une **Triumph**. Parce que c'est emblématique, classe, et ça en impose.

**② UN CIRCUIT**

Le **Castellet**. Une piste mythique, avec une ligne droite qui donne envie d'accélérer.

**③ LA COULEUR D'UNE CARROSSERIE**

Le **bleu**. Un bleu qui claque, qui attire le regard, comme celui de ma Ford Puma ST Last Edition. Et puis, j'ai bien choisi ma compagnie d'assurance... le vert, ça aurait été trop risqué (*rires*).

**④ UN ÉQUIPEMENT**

Un **airbag**. Car il n'est pas hyper répandu mais essentiel, il est capable de sauver des vies et d'éviter bien des situations inconfortables.

JANVIER À MARS 2026

# L'AGENDA des événements Passion

DU 28 JANVIER AU 1<sup>ER</sup> FÉVRIER

## SALON RÉTROMOBILE PARC DES EXPOSITIONS PORTE DE VERSAILLES (75)

Cette année marque les 50 ans de ce salon immanquable pour les amoureux de véhicules de collection. Parmi les expositions, il sera possible d'admirer 7 BMW Art Cars qui ont roulé lors des 24H du Mans. Les passionnés de belles mécaniques apprécieront de redécouvrir le travail d'Ettore Bugatti avec l'Autorail Présidentiel, prêté pour l'occasion par la Cité du train de Mulhouse, ou d'autres prototypes insolites du designer.

De nombreuses surprises AXA Passion sont aussi à retrouver dans nos pages ACTUS, pensées exclusivement pour nos clients Collection, membres du Club !



AXA Passion est heureux d'être partenaire de l'exposition Steve McQueen, aux côtés des Épicuriens et Noc Motors. L'exposition revient dans une scénographie inédite pour le salon, faisant écho aux scènes de sa filmographie. Nous vous donnons rendez-vous au Hall 7.2 pour découvrir des modèles emblématiques en lien avec cet acteur mythique : Triumph TR6, Husqvarna 400 Cross, ou encore Mustang Fastback !

DU 7 AU 8 MARS

## SALON DE LA MOTO, DU QUAD ET DU SCOOTER DU GRAND EST

PARC DES EXPOSITIONS, METZ (57)

Cette année encore, les visiteurs pourront se rendre sur les stands-concessionnaires de leurs marques favorites pour des essais. Événement festif dédié aux deux-roues dans le Grand Est, ce sera aussi l'occasion d'assister au Metz Bike Show ou d'admirer les cascades de stunts expérimentés.

Encore un moment d'échange entre experts et passionnés de la moto, de trike ou de quad, où seront présentés des modèles rares ou des démonstrations mécaniques.





DU 26 FÉVRIER AU 1<sup>ER</sup> MARS 2026

**SALON DU 2-ROUES**

EUREXPO, LYON (69)

Durant quatre jours, plus de 160 000 visiteurs sont attendus à ce salon incontournable pour tous les passionnés de deux-roues.

Entre essais, ventes aux enchères ou plus de 800 stands de constructeurs ou d'équipementiers, c'est encore une belle édition en perspective, où nos équipes vous accueilleront sur le stand AXA Passion.

De nombreuses expositions et surprises seront aussi de la partie sur l'un des 5 villages du salon : assister aux compétitions du National Factory Bikeshow au Lyon Kustom Factory qui rassemble Art et Musique, plonger dans l'univers du Dakar et planifier vos road trips au Village Voyage, ou encore faire découvrir cet univers en toute sécurité aux plus jeunes (de 4 à 14 ans) sur les 2 000 m² du Village Kids.

Le 27 février, le salon accueillera le S2R Film Festival et projettera une sélection de films d'amateurs ou de professionnels, amoureux du deux-roues.

DU 12 AU 15 MARS

**SALON DESTINATIONS NATURE**

PARC DES EXPOSITIONS  
PORTE DE VERSAILLES (75)

Vous cherchez des idées de voyages ou de road trips en camping-car ou van aménagé ? Ce salon propose un parcours vanlife & tourisme nomade pour vous accompagner dans vos projets !

De nombreuses conférences ou animations seront proposées durant les quatre jours du salon, notamment avec Les Coflocs que nous avons rencontré pour le CAP'Passion n°9.

L'occasion aussi pour les passionnés d'aventure et de vanlife, de visionner de nombreux films lors de la deuxième édition du festival



DU 19 AU 22 MARS

**NICE BOATING TOMORROW**

PORT DE NICE (06)

2026 sera la première édition de ce nouveau salon nautique !

Nice se place ainsi comme nouvel acteur dans l'éco-navigation, après avoir accueilli en 2025 la conférence des Nations Unies sur l'Océan.

Proposé par les organisateurs du Grand Pavois, le salon regroupera sur quatre jours des exposants du nautisme durable. Une exposition à terre et à flot proposera des essais et des démonstrations pour découvrir les nouveautés et les solutions innovantes de demain. En parallèle, une série d'ateliers et de tables-rondes seront organisés sur deux jours, au sein du nouveau centre de congrès OcéaNice.

DU 20 AU 22 MARS

**MOTOR PASSION**

PARC DES EXPOSITIONS, AVIGNON (84)

Cette année encore, les membres de l'Association des Amis du Circuit d'Avignon Vaucluse ont vu les choses en grand et offrent 50 000 m² de véhicules de collection ! Aux côtés des « traditionnelles » motos et autos, il sera possible de retrouver des miniatures, des tracteurs ou des véhicules militaires d'époque.

Au programme de ces trois jours, des ventes de véhicules ou de pièces détachées, la bourse d'échange, le marché des miniatures, des expositions et des passionnés à rencontrer sur les stands des Clubs présents sous l'égide de la Fédération Française des Véhicules d'Époque.



## LA BOURSE AUX PROJETS

LA BOURSE  
AUX PROJETS  
VOL. 2AXA Passion renouvelle sa  
Bourse aux projets

Après une première édition à succès, la Bourse aux Projets fait son grand retour chez AXA Passion ! Le principe ? Accompagner un projet Passion, en lien avec les deux-roues, véhicules de collection, plaisance ou camping-car/van. Une bourse de 10 000 € est réservée au grand gagnant de l'opération.



## Les étapes de la Bourse aux projets Vol.2

01

## Inscriptions

(03 novembre – 31 décembre 2025)

Du 3 novembre au 31 décembre, toute personne ayant un projet lié aux univers d'AXA Passion a pu s'inscrire à la Bourse aux projets via le site [passion.axa.fr](https://passion.axa.fr).

À l'issue de cette phase d'inscription, 30 projets ont été retenus par les équipes AXA Passion.

03

## Vote du public

(20 mars - 20 avril 2026)

Les 10 projets restants seront soumis au vote du public via le site [passion.axa.fr](https://passion.axa.fr). Les votes réalisés par les membres du Club compteront pour double.

À l'issue de cette étape, 5 projets seront retenus pour la grande finale.

02

## Dossiers de candidature

(01 - 28 février 2026)

Les 30 candidats sélectionnés auront alors un mois pour envoyer leur dossier de candidature complet aux équipes AXA Passion. À l'issue de cette étape, 10 projets seront retenus par les équipes AXA Passion.

04

## Finale de l'opération

(juin-juillet 2026)

Les 5 projets finalistes seront sélectionnés via les votes des membres du Club et des Agents AXA Passion, dont la note comptera pour 50 % lors de la décision finale.

L'opération se clôturera lors d'une remise de prix, où les 5 finalistes présenteront leur projet devant les membres du jury, dont la note pèsera pour les 50 % restants. Le cumul des deux, permettra de désigner le Lauréat de la Bourse aux projets vol.2.

Le grand gagnant recevra un accompagnement médiatique et financier, soit une bourse d'une valeur de 10 000 € !

LA BOURSE  
AUX PROJETS  
VOL. 2

## Copilote de vos projets

La deuxième édition de la Bourse aux projets rencontre un vif succès, et vous avez l'opportunité de voter pour le projet qui vous inspire le plus. Du 20 mars au 20 avril 2026, choisissez parmi les 10 projets encore en compétition pour mener votre favori en finale et lui permettre de décrocher une bourse de 10 000 €.



Rendez-vous sur [passion.axa.fr](https://passion.axa.fr)

RUN Services SAS, Société par Actions Simplifiées de Courtage d'Assurances au capital de 2 100 000 € - 329 817 316 R.C.S. NANTERRE - SIRET : 329 817 316 00063 - Siège social : Immeuble Delta, 03 Boulevard des Bouvets, CS50279, 92741 NANTERRE Cedex - Téléphone : +33 (0)1 55 69 61 73 - RCS : 329 817 316 R.C.S. NANTERRE - Capital social : 2 100 000 € - Code NAF / APE : 6622Z (activités des agents et courtiers d'assurances) - ORIAS N° 07038092 - Mandataire d'Assurance exclusif et filiale 100 % d'AXA France - N° IDU : FR232655\_03PSOH. Le règlement de « La Bourse aux Projets » est disponible sur <https://passion.axa.fr/actualites/bourse-a-projets>.

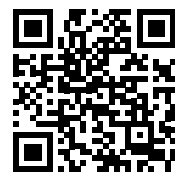
## NOS DERNIÈRES ACTUALITÉS ET ÉVÉNEMENTS EXCLUSIFS

### Les événements du club

Cette année encore, nous réservons de belles surprises pour les membres du Club AXA Passion ! Le Mans Classic dans sa nouvelle version (Legend), un Rallye AXA Passion (anciennement Rallye Club 14) exceptionnel qui fêtera ses 40 ans cette année, ou encore des packs exclusifs pour vivre le Bol d'Or 2026... autant de moments de partage à retrouver prochainement dans l'espace Club.

En attendant ces futurs événements, nous pouvons déjà vous annoncer l'ouverture d'expériences exceptionnelles à retrouver dans l'espace Club AXA Passion :

Plus d'information :



### Rétromobile 2026

Après le succès rencontré en 2025, nous vous proposons une nouvelle visite privée du salon le 27 janvier. Une occasion unique et privilégiée de découvrir des stands emblématiques avec des spécialistes renommés en collection.



Les participants seront ensuite conviés à un cocktail sur le stand AXA Passion pour rencontrer d'autres passionnés de collection. Pour fêter les 50 ans du salon, les membres du Club auront la possibilité d'accéder à l'espace d'exposition et à la vente aux enchères Gooding Christie's.

L'offre est limitée à 25 places, ferez-vous partie des chanceux ? La vente est d'ores et déjà à retrouver dans l'espace Club AXA Passion.

### Classic Racing School



Les passionnés de sports automobiles seront ravis de voir revenir cet événement exceptionnel !

Le 13 juin, glissez-vous le temps d'une journée dans la peau d'un pilote des années 60 grâce à la première école de pilotage historique au monde. Sur le circuit de Charade à Saint-Genès Champanelle (63), les instructeurs vous donnent rendez-vous pour 3 sessions de 20 minutes au volant de monoplaces. Petit plus, repartez avec des souvenirs plein la tête mais pas que... un pack de photos et vidéos de vos sessions vous sera remis après l'événement.

Nous espérons vous retrouver nombreux pour ce moment unique !

### Échappée gourmande

Trois nouveaux weekends au choix (19 au 21 juin, 26 au 28 juin, et 3 au 5 juillet) pour partir sillonner l'Aubrac en deux-roues avec le chef Sébastien Bras.

Un programme concocté avec notre partenaire Km50 avec une balade à motos sur le plateau de l'Aubrac, un cours dans les cuisines du restaurant doublement étoilé Le Suquet, et plein de moments de partage autour de deux passions : la cuisine et les virées en deux-roues.

Seulement 10 places seront disponibles par week-end, réservez-les vôtres sans attendre...



### Liberty Rider



À vos côtés depuis 2020 au travers de l'application Liberty Rider, notre partenariat a permis à nos assurés AXA Passion d'effectuer pas moins de 4 256 187 trajets en étant protégés.

En six ans, vous êtes nombreux à avoir bénéficié des services apportés par l'application :

- **943** motards aidés grâce à la détection de chute
- **64** assurés considérés comme « vies sauvées »
- **777** accidents évités en virages dangereux \*

Pour vos virées de printemps, profitez de plusieurs fonctionnalités de l'application, comme la planification d'itinéraires ou de roadbooks qui se synchronisent en vocal au GPS, l'alerte avant les virages ou les dangers sur la route, ou encore la détection de chute et l'orientation 24/7 vers les secours.

\* Chiffres à fin 2025

Plus d'information :



### Tour de Belle-Île

Le Tour de Belle-Île revient du 8 au 10 mai 2026 pour 3 jours de compétition et de festivité à vivre au village de course sur le port de plaisance de la Trinité-sur-Mer (56). Deux parcours, le Grand tour AXA Passion ou le P'tit tour by Suzuki, offrant la possibilité d'admirer près de 400 bateaux alignés sur les 3km de la ligne de départ.

Cette année encore, AXA Passion est fier d'être partenaire de la régate :

- En vous proposant le Grand tour by AXA Passion, avec ses 42 milles nautiques en baie de Quiberon et autour de la mythique Belle-Île. Une occasion unique de naviguer aux côtés d'Ultim ou d'autres multicoques !
- Les plus jeunes seront ravis de découvrir les joies de la course en optimist sur le Kids tour by AXA Passion, ou encore d'autres surprises à vivre sur le stand AXA Passion.

Nouveauté de cette année, les membres du Club AXA Passion peuvent **profiter de -15 %** pour inscrire leur bateau sur l'un des deux parcours. Le code promotionnel est à retrouver dans l'espace Club.



Quatorzième

# TOUR DE BELLE-ÎLE

8-10 mai 2026



## DÉFI, PASSION & CONVIVIALITÉ



Passion



Le Télégramme



UN ÉVÈNEMENT

