



Faut-il acheter ou louer son matériel de plongée...Telle est la question ?



Photo Jean-Claude Taymans © - Bali

Louer le matériel de plongée est aussi un choix écologique. La location restreint la surconsommation.

Le tout est de déterminer jusqu'à quel point la location peut aussi être rentable pour le plongeur !



1. Objectif

L'objectif de cet article, n'est pas de décider à votre place si vous devez acheter ou louer votre matériel, mais d'ouvrir des pistes de réflexions pouvant guider vos choix.

2. Avant-propos

Acheter ou louer son matériel de plongée... c'est une vaste question auquel il est difficile de répondre en une seule phrase de manière précise, tant les paramètres réalistes dictant le choix sont nombreux.

Acheter ou louer demande un solide calcul ! Ce calcul doit tenir compte de la fréquence de l'activité, des possibilités de se rendre sur le site, du surcoût des voyages en avion, des financements, de la valeur de revente du matériel, du prix des locations, des entretiens ...

Cet article, se veut pragmatique, seul les aspects financiers sont pris en compte en dehors de toutes autres considérations. Notamment l'envie de se faire plaisir en achetant du matériel plus ou moins utile et plus ou moins coûteux.

Les montants utilisées dans cet article sont des valeurs médianes basées sur l'analyse de divers sites de vente en ligne situés en France, en Belgique, aux Pays-Bas et en Allemagne.

Il n'a pas été tenu compte de la possibilité d'acheter une partie du matériel, ou la totalité, en seconde main.

L'estimation des montants de la locations de matériel est basée sur les l'analyse de divers sites de centres de plongée commerciaux. Il n'a pas été tenu compte des prix pratiqués par les clubs associatifs qui louent ou qui mettent à disposition du matériel pour les membres.

3. Scope

Les situations personnelles, se déclinent à l'infini ! Trois possibilités courantes, qui représentent la majorité des plongeurs « loisir », seront prises en comptes.

1. Plongeur dilettante qui ne plonge que durant 8 à 15 jours de vacances.
2. Plongeur régulier qui ne plonge que dans sa sphère géographique immédiate. Il se déplace en voiture et ne prends pas les transports aériens.
3. Plongeur de loisir qui plonge dans sa sphère géographique immédiate durant l'été et qui s'offre un voyage de 8 à 15 jours sous les tropiques en hiver.

On considère que la carrière du plongeur doit faire au moins 3 ans et plus de 50 plongées au total.
En dessous de ces valeurs, il vaut mieux louer le matériel.



4. Location du matériel

4.1. Paramètres

Les prix indiqués sont en euros pour une journée de plongée. Raisonnablement, on se base sur maximum deux plongées par jour. Par plongée, le prix indiqué dans le graphique est à diviser par deux

Il n'a pas été tenu compte d'une réduction éventuelle pour une location d'une semaine ou plus. Ce genre de réduction n'est pas courante outre-Atlantique. Néanmoins dans certains cas il est possible de la négocier.

On considère que le plongeur est totalement indépendant et qu'il ne plonge pas avec le centre qui lui loue le matériel. Dans certains centres, il y a une réduction sur le prix de la location si on « achète » des plongées¹.

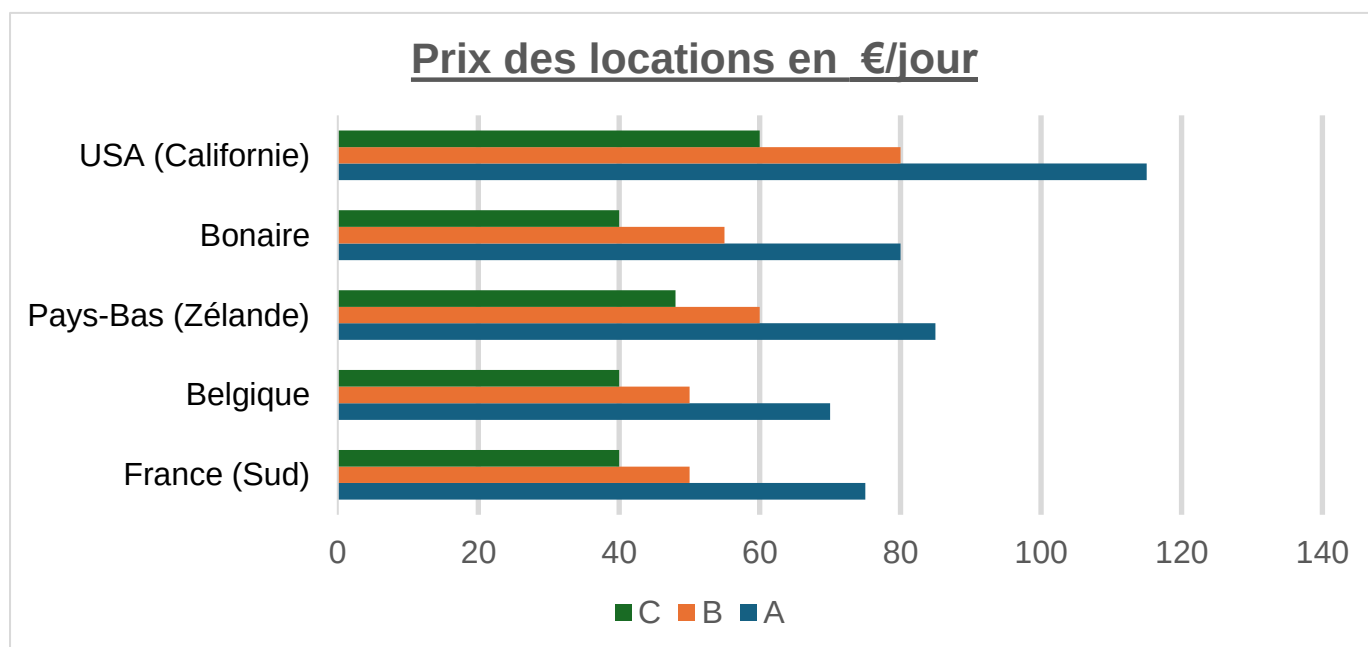


Figure 1

- A. Location du matériel complet
- B. Location du matériel complet à l'exclusion des palmes, du masque, du tuba, du compas et de l'ordinateur. Les palmes pouvant facilement prendre place dans un bagage en soute et le restant du petit matériel dans le bagage à main.
- C. Location du matériel complet à l'exclusion des palmes, du masque, du tuba, du compas, de l'ordinateur et du détendeur complet avec manomètre et octopus. Détendeur et palme dans le bagage de soute, le petit matériel dans le bagage à main.

¹ **Note de l'auteur** : Contrairement à la France, à Bonaire en Zélande ou en Californie (State Park) on plonge régulièrement en partant du bord.



4.2. Conclusions

Les prix aux USA (Californie) sont en moyenne 40 à 50% plus élevés qu'en UE et à Bonaire (Caraïbes).

Raisonnablement, sans trop de risque d'erreur, on peut pour l'UE et Bonaire se baser sur des valeurs moyennes de location soit pour les variantes :

- A. 78 € par jour soit 39 € par plongée.
- B. 54 € par jour soit 27 € par plongée.
- C. 42 € par jour soit 21 € par plongée.

5. Achat du matériel

5.1. Paramètres

Prix matériel	Estimation basse	Estimation haute
Combinaison	350	500
Bottillons	40	60
Gants	15	50
Détendeur + octopus + Manomètre	400	600
Stab	300	400
Bouteille 12l une sortie	300	400
Ordinateur	300	500
Compas	75	75
Masque	50	100
Palmes réglables	75	150
Outil tranchant	40	80
Lest	50	50
Tuba	15	35
Total	2010	3000

On se base sur du matériel de milieu de gamme. C'est généralement ce type de matériel qui est mis en location dans les centres de plongée. Le tableau ci-contre reprend les valeurs basses et hautes des différentes pièces d'équipement. On peut considérer qu'il est possible d'acquérir un équipement neuf pour une somme allant de 2000 à 3000 €.

La valeur de revente espérée dépend de l'âge du matériel. On estime que cette valeur varie entre 30 et 50% suivant le tableau ci-dessous².

Age du matériel	3 ans	5 ans	10 ans
% revente	50%	40%	30%

Les financements pour l'achat de matériel se font par « prêt à titre personnel ». Les TAEG³ sont élevés pour ce type de prêt. Ils oscillent entre 6 et 10 % suivant les banques et la

« bonne réputation » de l'acheteur. Pour les estimations on s'est basé sur taux fixe de 8% et sur une durée de 36 mois. Il faut compter une charge de 130 € par tranche de 1000 € emprunté. Pour l'autofinancement, il n'a pas été tenu compte ni de la perte d'intérêt, ni de l'inflation qui déprécie la valeur de l'épargne. On peut considérer que pour des petites sommes ces deux paramètres se compensent mutuellement.

Tableau 1

² **Note de l'auteur.** Ce pourcentage peut sembler faible par rapport aux offres qui fleurissent sur le net. Il faut faire la distinction entre le prix demandé et la prix réel de vente. Il faut aussi tenir compte du degré d'usure du matériel

³ Taux Annuel Effectif Global



5.2. Estimation des coûts				Valeur de revente			Coût net, sans entretien		
				3 ans	5 ans	10 ans	3 ans	5 ans	10 ans
Prix TTC		Intérêts	Prix total	50%	40%	30%			
Minimum	2000	260	2260	1000	800	600	1260	1460	1660
Maximum	3000	390	3390	1500	1200	900	1890	2190	2490
				Entretien			Coût avec entretien		
				3 ans	5 ans	10 ans	3 ans	5 ans	10 ans
Minimum				100	400	900	1360	1860	2560
Maximum				100	400	900	1990	2590	3390

Tableau 2

Le tableau représente le coût net du matériel en tenant compte de la valeur de revente et des intérêts liés au financement. Il faut y ajouter les frais d'entretien et de réparation pour avoir une estimation plus précise. Ces frais sont estimés en moyenne à 100 €/an à partir de la 3^e année de service.

5.3. Estimation des coût par plongée.

Durée d'utilisation →	Désignation des courbes		
	3 ans	5 ans	10 ans
Valeur			
Minimum	A	C	E
Maximum	B	D	F

Avec les valeurs du Tableau 2, il est possible de tracer des courbes qui donnent l'évolution du coût du matériel en fonction du nombre de plongées par an.

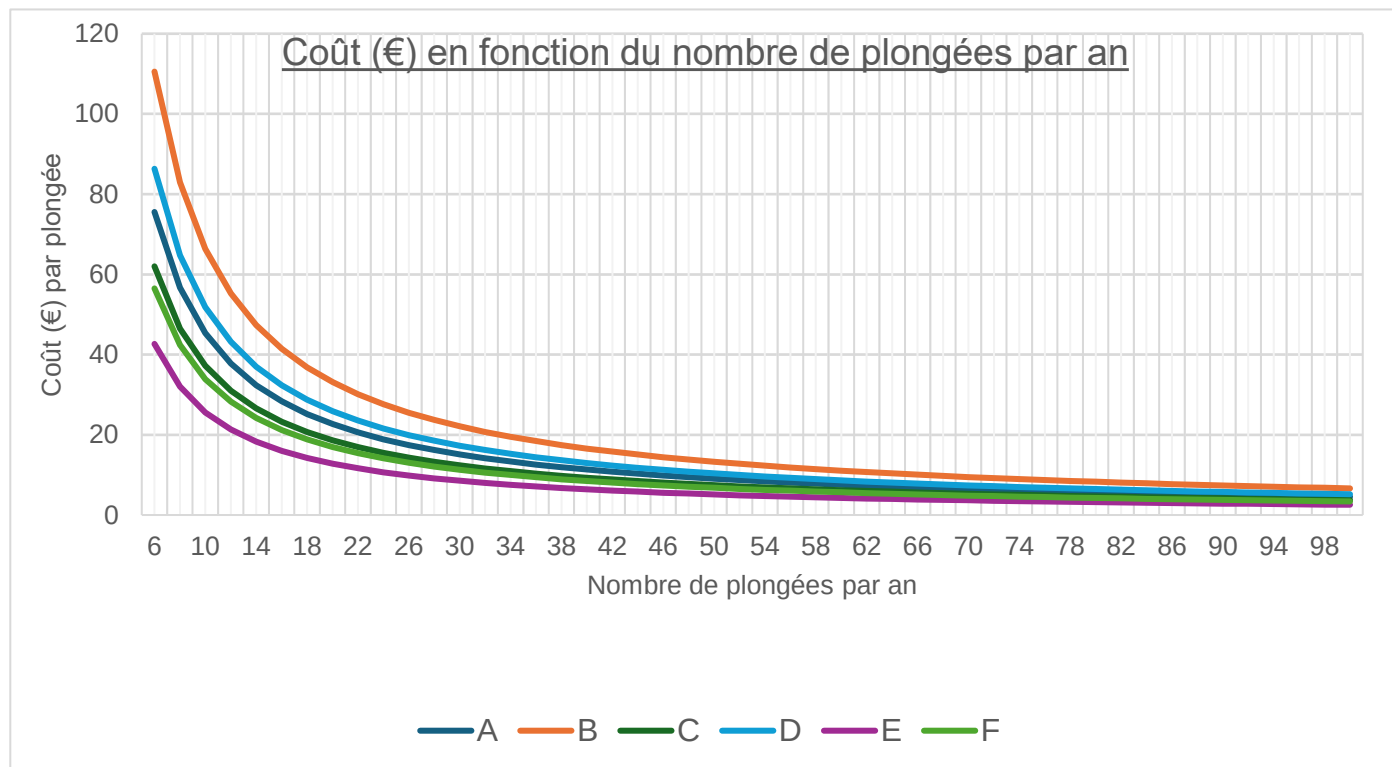


Figure 2



En examinant la Figure 2, on constate :

- Qu'à partir de 70 plongées par an, le coût par plongée devient inférieur à 10 €, même pour l'option la plus couteuse et la durée de conservation du matériel la plus faible (36 mois).
- Qu'à partir de 50 plongées par an, les courbes tendent à devenir horizontales et que, pour une même durée de conservation du matériel, la différence entre l'option la plus et la moins couteuse s'estompe pour devenir quasi négligeable.

6. Pratique de la plongée.

En Belgique, à ma connaissance, aucune étude statistique n'a été faite sur la fréquence des plongées. La seule étude sérieuse vient du « Ministère de la Jeunesse et des Sports »⁴ français qui date de 2004-2005. Ils considèrent qu'en moyenne le plongeur français effectue 8 plongées par an.

Soit :

- 37% pratiquent 1 à 5 fois par an
- 21% pratiquent 6 à 20 fois par an
- 42% pratiquent plus de 20 fois par an

On peut présumer que cette moyenne est légèrement supérieure pour les plongeurs belges. Etant donné la petitesse du pays, la proximité de la Zélande (plongée du bord), l'absence de loi régissant la pratique de la plongée de loisir.

7. Location ou achat ?

7.1. Plongeur pratiquant exclusivement dans sa zone géographique.

Cette catégorie de plongeur n'emprunte pas les transports aériens. Il transporte son matériel dans son véhicule et généralement il ne conserve pas son matériel plus de 10 ans.

Pour effectuer plus aisément les estimations on a tracé la Figure 3 qui est un tracé simplifié de la Figure 2⁵. Sur ce tracé, on ne conserve que les courbes B et C (Cf. paragraphes 5) et leur moyenne.

Les droites L1 et L2 représentent respectivement les montants maximum et minimum de location.

- L1 : représente la valeur maximum de location telle que définie aux paragraphes 4.1 et 4.2 (point A) de location.
- L2 : représente la valeur minimum de location telle que définie aux paragraphes 4.1 et 4.2 (point B) de location.
- L Moyen : représente la valeur moyenne de location telle que définie aux paragraphes 4.1 et 4.2 de location. C'est la moyenne entre les valeurs des points B et C du paragraphe 4.2

⁴ ETUDE SOCIO-ECONOMIQUE relative à la PLONGEE SUBAQUATIQUE DE LOISIR en 2004 – 2005 (Michel CHAUVEAU) paragraphe 1.1.4.5.

⁵ **Note de l'auteur** : Généralement en dehors des bouteilles, le plongeur ne conserve pas son matériel plus de 10 ans. L'évolution des ordinateurs est tellement rapide que le changement, poussé par une publicité agressive et un effet de mode, ce fait nettement plus rapidement. Même si le style de plongée ne le justifie pas !

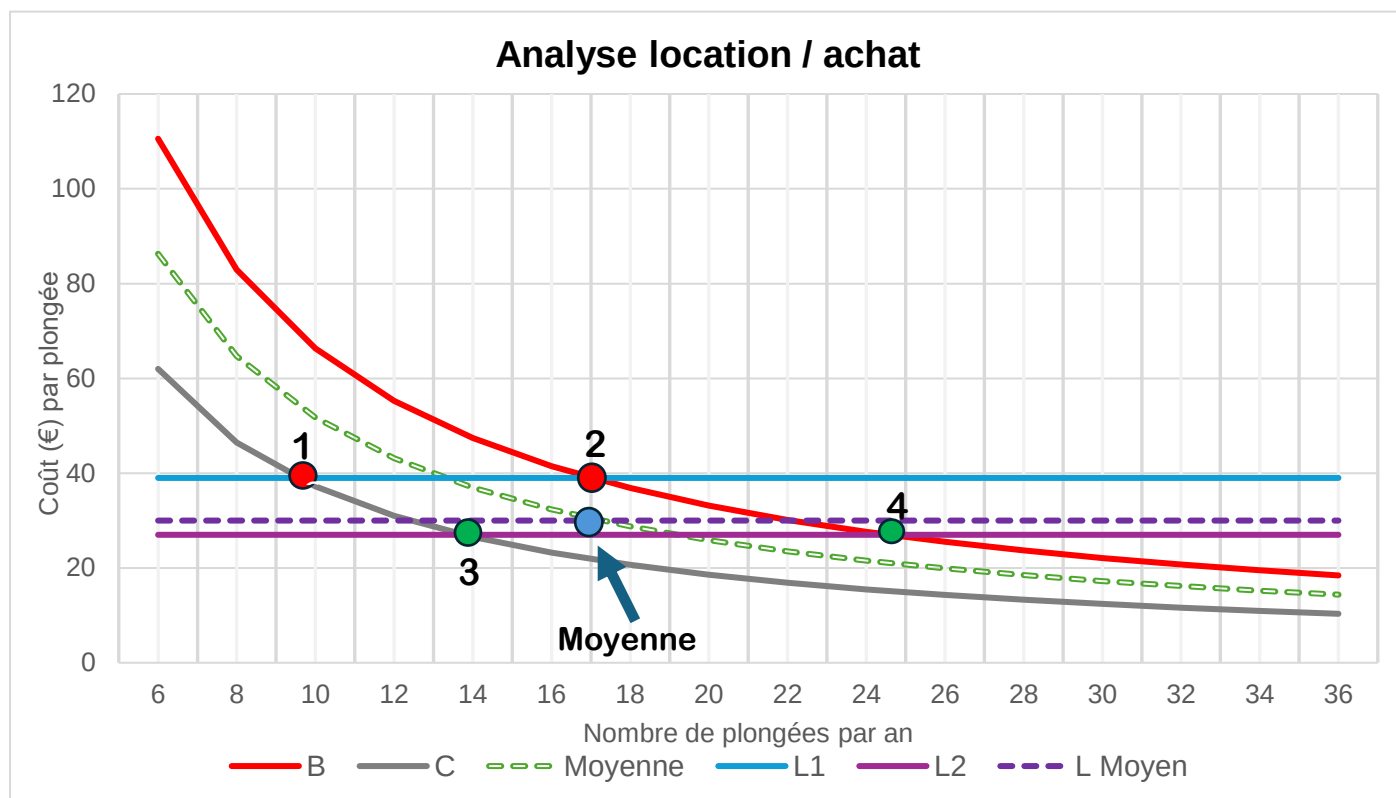


Figure 3

En examinant la Figure 3 on peut tirer certaines conclusions.

- Si le plongeur fait plus de 25 plongées par an, il est certain qu'il a intérêt à investir dans un équipement de qualité. (Point vert 4).
- Si le plongeur fait 10 plongées par an ou moins, il n'a aucun intérêt à acheter du matériel, même du matériel peu coûteux.
- Afin de réduire les frais de location, le plongeur qui fait entre 10 et 14 plongées par an pourra investir raisonnablement dans du petit matériel (entre les points 1 et 3). Matériel qui sera :
 - Facilement transportable dans les bagages à main (ordinateur, masque...);
 - Demandant peu ou pas d'entretien;
 - De faible poids pour être glissé dans un bagage de soute.
- La zone située entre les points 3 et 4, soit respectivement entre 15 et 25 plongées par an, est une zone d'incertitude.
 - En dessous de la valeur moyenne (point bleu), il est intéressant d'investir dans le petit matériel et le matériel ne demandant pas d'entretien dans un magasin spécialisé. Par exemple une combinaison. Il n'est pas toujours facile d'avoir une combinaison à la bonne taille en location.
 - Au-dessus de la valeur moyenne (point bleu), il commence à devenir intéressant d'avoir son propre détendeur et de ne plus louer que la stab et les bouteilles
- Les points rouge 1 et 2 sont des points décisionnels. Ils permettent de faire la différence entre une location complète matériel et l'achat d'un équipement complet.
- Si on ne dépasse pas 20 à 25 plongées par an, il peut être intéressant écologiquement parlant de louer le matériel. Evitez la surconsommation.



- Le point rouge 1 (10 plongées par an) donne la limite en dessous de la quelle il n'est pas financièrement intéressant d'acheter un équipement dont la valeur est de l'ordre de 2000 €, y compris les pièces éventuellement acquises en seconde main.
- Le point rouge 2 (17 plongées par an) donne la limite en dessous de la quelle il n'est pas financièrement intéressant d'acheter un équipement dont la valeur est de l'ordre de 3000 €, y compris les pièces éventuellement acquise en seconde main.

7.2. Plongeur pratiquant en zone tropicale, hors de l'UE

Cette catégorie de plongeur doit obligatoirement utiliser un transport aérien. Le surcoût du transport du matériel de plongée est estimé entre 100 et 200 €⁶ en moyenne par séjour. En zone tropicale la bouteille, son remplissage et le lest sont inclus dans le package initial. La location du matériel complet en plus du package initial revient, sur base de deux plongées par jour, entre 20 et 35 € par plongée ordinateur compris. Les prix les moins importants sont en Egypte et les plus importants dans les îlots reculés de l'Indopacifique (Chuuk...) On peut se baser sur une moyenne de 30 € par plongée⁷.

- Un plongeur totalement équipé récupère le surcoût du transport aérien après 6 à 10 plongées. Il a donc intérêt pour ses « vacances plongée » (10 à 24 plongées) de partir avec son matériel. Même si le transport est harassant, il a l'avantage de plonger avec un matériel qu'il connaît et une combinaison à sa taille !
- Un plongeur non équipé qui ne dépasse pas 15 à 20 plongées par an en vacances n'a aucun intérêt à investir dans du matériel en dehors du PMT et éventuellement un ordinateur d'entrée de gamme. Ordinateur qu'il aura appris à connaître avant de partir. Ceci pour ne pas dépendre du centre pour une instrumentation aussi délicate qu'un ordinateur⁸.

8. Le problème du débutant

Le débutant juste certifié ne peut pas anticiper son avenir de plongeur. Il ne sait pas si cette activité va continuer à lui plaire au-delà de l'attrait de la nouveauté. Il ne sait pas s'il va continuer à plonger dans sa région ou uniquement en vacances.

Il ne sait pas combien de temps il pourra consacrer à la plongée, ni à quelle fréquence il pourra exercer cette activité. Dans un premier temps, il sera plus judicieux pour lui de louer du matériel, de

⁶ **Note de l'auteur** : Chiffre valable uniquement si le supplément de bagage est réservé avant le départ. Le surpoids à l'aéroport se paye nettement plus cher ! certaines compagnies proposent des prix spéciaux pour le matériel de sport (TUI...)

⁷ **Note de l'auteur** : Par équipement complet, j'entends également l'instrumentation ainsi que les moyens de décompression (ordinateur...). Certains sites dans les « Caraïbes françaises » n'ont pas de liste de location de matériel. Ils font uniquement la différence entre « plongeur équipé » et « plongeur non équipé ». Cette différence est faible, car ce sont souvent des prix d'appel pour « remplir le bateau ». Cela ne concerne pas les plongées indépendantes en dehors du centre et/ou en partant du bord. Ils ne précisent pas en quoi consiste exactement « l'équipement ». Il peut y avoir des surprises... et pas des meilleures !

⁸ **Note de l'auteur** : Le plongeur qui loue un ordinateur, généralement il ne le maîtrise pas, ne connaît pas son paramétrage (GF, degré de conservatisme...) et n'est même pas certain que le degré de saturation a été remis à zéro par rapport au client précédent



le tester et de voir ce qui lui convient le mieux. Dans un deuxième temps, il pourra analyser si l'achat en tout ou en partie du matériel est plus favorable ou non par rapport à la location.

9. Conclusions générales.

9.1. Aspects économiques

- ❖ Les chiffres sur lesquels se base cette étude, sont des moyennes. Ils sont basés sur les structures commerciales. Il peut donc y avoir une certaine dissonance par rapport aux prix de l'associatif⁹ et des régions géographiques. Ce n'est pas une étude de cas particuliers ! Deux points ne présentent aucune ambiguïté :
 - Moins de 10 plongées par an : inutile d'investir dans du matériel personnel.
 - Plus de 25 plongées par an : il est utile d'investir dans le matériel personnel et tabler sur le long terme.
- ❖ Entre 10 et 25 plongées par an c'est une zone grise incertaine. Pour lever au mieux les incertitudes sur le prix de l'équipement il faudrait une étude au cas par cas.
- ❖ Si on tient comme réel les chiffres de l'étude socio-économique¹⁰ (cf. paragraphe 6)
 - Entre 40 et 50% des plongeurs n'ont aucun intérêt économique à investir dans du matériel.
 - 40% des plongeurs ont un intérêt économique à investir dans du matériel.
 - Entre 10 et 20 % des plongeurs ont une pratique qui les situent dans la zone grise incertaine.
- ❖ Les clubs associatifs peuvent mettre à disposition de leurs membres du matériel gratuitement ou à un prix très démocratique. Ce matériel comprend : bouteilles, détendeurs, stab et même dans certains clubs, des combinaisons¹¹. Ces mises à disposition se limitent généralement aux activités du club, mais ce n'est pas toujours le cas. Certains clubs acceptent la location du matériel pour des activités extérieures au club. Les cotisations des clubs associatifs oscillent entre 150 et 250 €/an. Les services qu'ils offrent sont très variables d'un club à l'autre. Il convient de faire la part des choses au cas par cas.

⁹ **Note humoristique de l'auteur** : « oui mais MOI dans MON club... » Chanson connue 😊

¹⁰ **Note de l'auteur** : Etant donné que ces 20 dernières années on a assisté à des crises économiques, une crise énergétique, une crise sanitaire, un sentiment de crainte et de repli lié à la guerre en Ukraine, un vieillissement de la population et une offre de loisir de plus en plus importante, je ne pense pas que les chiffres donnés par l'étude se sont améliorés en termes de fréquence de l'activité.

¹¹ **Note de l'auteur**. En Belgique c'est plutôt rare. Nettement plus courant en France



9.2. Aspects non économiques

En dehors des paramètres purement économiques rigoureux et pragmatiques, des paramètres plus désinvoltes, doctrinaux ou psychologiques et même écologique peuvent guider le choix du plongeur. Principalement pour le plongeur débutant. On peut citer :

- Une difficulté pour louer du matériel à cause d'une taille éloignée des standards.
- Une crainte que le matériel de location soit de mauvaise qualité, mal entretenu ou mal adapté au plongeur.
- Ne pas avoir les moyens financiers pour acheter du matériel. C'est souvent le cas des étudiants et des jeunes plongeurs. De plus ils ont rarement la possibilité de faire un financement. L'associatif est pour eux une bonne solution !
- Ne pas avoir envie de s'occuper du matériel, de l'entretenir, de faire les ré-épreuves des bouteilles. Même si les locations successives deviennent hors de prix.
- Ne pas avoir envie de trimballer le matériel dans les aéroports.
- Louer du matériel pour éviter la surconsommation dans l'esprit écologiste ou minimaliste.
- Se laisser séduire par la publicité, le marketing et les influenceurs et acheter pour acheter. Même si économiquement c'est un non-sens.
- Le besoin compulsif de faire des achats
- Une envie de se « montrer » avec du matériel neuf et hors de prix¹².

¹² **Note sarcastique de l'auteur :** Le besoin narcissique de ce type de plongeur fait les beaux jours des vendeurs et des amateurs de « seconde main », en revendant du matériel peu ou pas utilisé. Généralement, ils plongent peu et hantent les spots à la mode. C'est un clientèle toute trouvée pour les influenceurs...Les pigeons rêvés !