

# 2014

BRETAGNE 

BILAN

& PERSPECTIVES 2015

# actions

UNE ANNÉE D'

AVEC NAUTISME  
EN BRETAGNE



NAUTISME EN BRETAGNE

Région BRETAGNE

[www.nautismebretagne.fr](http://www.nautismebretagne.fr)



# Sommaire

04 ÉDITO

06 NAUTISME EN BRETAGNE : UN PEU DE NOUS

09 LA FORMATION

10 SÉDUIRE

12 BIEN RECEVOIR

14 S'ORGANISER EN RÉSEAU

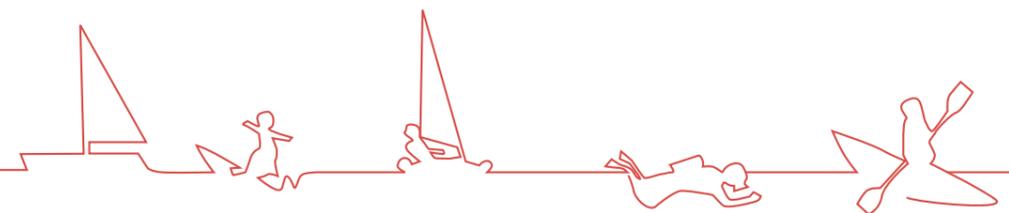
17 ESPACE MER : UNE ACTION TRANSVERSALE

18 S'AMÉLIORER

20 INVESTIR ET INNOVER

22 PERSPECTIVES ET AMBITIONS 2015

23 ADHÉSION





# DITO



Jean KERHOAS  
Président

**1995 - 2015**, il y a vingt ans, les ligues, les comités régionaux de sports nautiques et la fédération régionale des centres de classe de mer créaient Nautisme en Bretagne.

Cette démarche volontariste de mutualisation était sous-tendue par un double constat.

Si nos pratiques compétitives avaient chacune leur spécificité et justifiaient l'existence d'une représentation par sport, la montée en puissance des dimensions sociales et économiques du nautisme, impliquaient, de par l'importance des enjeux et les problématiques communes en matière d'infrastructure, d'emploi, de gestion, de promotion... de nous regrouper, de nous fédérer pour apporter une réponse régionale à la hauteur du potentiel de développement de ce secteur d'activités en Bretagne !

Créé sous l'égide du Président du Conseil Régional, Nautisme en Bretagne s'est d'emblée donné pour ambition d'être l'outil privilégié de la Région Bretagne pour sa politique de développement des sports et activités nautiques. C'est dans ce cadre que Nautisme en Bretagne bénéficie du soutien constant du Conseil Régional et d'une collaboration fructueuse avec ses services.

Au travers de ce bilan d'actions 2014, on pourra mesurer le chemin parcouru depuis 20 ans, qui vient confirmer la pertinence de cette initiative de mutualisation, beaucoup observée par d'autres territoires, mais jamais véritablement imitée.

En 2012, constatant l'évolution de notre secteur d'activités avec la montée en puissance de nouveaux acteurs dans la gestion des sports et activités nautiques, les membres fondateurs (ligues

et comités régionaux) de Nautisme en Bretagne ont provoqué une évolution majeure avec la mise en place de trois collèges : les associations, les structures publiques et parapubliques, les structures privées marchandes, permettant l'adhésion directe de tous les prestataires de sports et d'activités nautiques en Bretagne.

Cette ouverture, est venue, tout en renforçant la représentativité et la performance de Nautisme en Bretagne, confirmer la capacité de notre organisme régional à évoluer et à s'adapter pour mieux répondre à sa mission de développement des sports et activités nautiques en Bretagne.

Aujourd'hui structuré autour de 3 départements : développement, formation et représentation de la branche professionnelle, Nautisme en Bretagne, non seulement, soutient et accompagne ses adhérents dans tous les domaines de la gestion au quotidien d'une structure nautique, mais est aussi force de proposition pour continuellement améliorer la qualité de l'offre de prestation proposée à nos publics et pour diversifier cette offre afin d'élargir nos clientèles. Notre objectif majeur étant de répondre de façon pertinente et adaptée à cette envie des Français et des Européens d'aller sur l'eau au travers de la pratique d'un sport ou d'une activité nautique.

Les chiffres de notre observatoire l'attestent, notre secteur d'activités est en développement continu depuis de nombreuses années et ce malgré une crise économique, et des météos parfois difficiles.

Ce développement, on le doit tout d'abord au dynamisme des acteurs de terrain fédérés au sein de Nautisme en Bretagne.



Ce dynamisme du terrain nous nous devons de le conforter, de le renforcer. C'est là que réside les nouveaux grands défis auxquels le nautisme breton devra répondre. En 20 ans et un peu plus, nous avons beaucoup évolué, nous sommes devenus des gestionnaires performants, nous avons considérablement diversifié notre offre de prestation et donc nos clientèles, nous sommes passés de 9 % des touristes présents sur le littoral qui pratiquent des sports nautiques à 15 %. Mais le potentiel des pratiquants reste, au regard des études menées, de près de 30 %. Renforcer et amplifier notre développement passe bien évidemment avant tout par le dynamisme des hommes et des femmes qui au quotidien œuvrent dans notre secteur d'activités.

Il est donc primordial que chaque acteur : peu importe le statut : salarié, dirigeant d'association, auto entrepreneurs, gestionnaire d'établissement public, gérant de société, bénéficie sous des formes adaptées du développement du nautisme breton.

À ce titre, on peut constater au regard des évolutions récentes, que nous sommes et serons confrontés à un double défi dans notre secteur où le mode de gestion majoritaire reste l'association.

Quelle évolution provoquer, quel mode de gestion, d'intéressement, de rémunération, de statut, mettre en œuvre pour que les cadres, salariés mais aussi les dirigeants bénévoles de nos associations, devenues de fait des entreprises associatives, restent mobilisés et motivés pour en assurer la gestion et le développement.

Ces problématiques et d'autres encore, comme l'évolution de nos statuts fiscaux en prenant en compte la réalité de ce qu'économiquement nous sommes devenus, sont au cœur des travaux de Nautisme en Bretagne, et tout en continuant nos missions de développement et de formation, nous devons, sans tabous ou à priori, ouvrir ces nombreux chantiers dont la résolution est indispensable si l'on veut conserver et amplifier le dynamisme du nautisme breton. ■

## NAUTISME EN BRETAGNE : UN PEU DE NOUS...

945 430

CLIENTS / NOUVEAUX ET FIDÈLES  
SOIT

+23%

EN 5 ANS

nos  
**CHIFFRES**

3 710

CONTRATS DE TRAVAIL POUR

1 975

ÉQUIVALENT  
TEMPS PLEIN

1 714

OFFRES NAUTIQUES  
DIFFÉRENTES, DIVERSIFIÉES  
ET SEGMENTÉES

144 M€

DE CHIFFRE D'AFFAIRES  
SOIT

+45%

EN 5 ANS



Depuis 1995, Nautisme en Bretagne œuvre, aux côtés du Conseil Régional de Bretagne, pour le développement et la promotion des activités nautiques et de bord de mer sur le littoral, les canaux et les plans d'eau intérieurs.

Représentante de la branche professionnelle du « Tourisme nautique et de bord de mer », l'association conseille et accompagne 713 prestataires nautiques bretons dans leurs démarches de développement et de promotion. Force d'innovation et de proposition, elle participe à la conception, à la réalisation et à la mise en place de nouveaux produits destinés à augmenter l'attractivité du secteur.

Nautisme en Bretagne, basé à Brest, est dirigé par un Conseil d'Administration composé de professionnels du secteur et de représentants des différentes ligues et fédérations sportives nautiques. Sur le terrain se déploie un plan d'actions en phase avec les attentes des prestataires. En fonction des sujets et des besoins, Nautisme en Bretagne s'entoure de prestataires extérieurs réactifs pour mener à bien ces actions.

## MISSIONS PRINCIPALES

### ACCOMPAGNER LES PROFESSIONNELS DU NAUTISME BRETON

- 1 - Séduire les clients
- 2 - Bien les recevoir
- 3 - S'organiser en réseau
- 4 - S'améliorer pour progresser
- 5 - Investir et innover

713

PRESTATAIRES RÉPARTIS  
SUR TOUT LE TERRITOIRE



## ORGANIGRAMME



## La FORMATION

« Nautisme en Bretagne Formations » forme des techniciens à forte plurivalence pour l'encadrement de la multi-activité nautique. Les formations proposées et leurs contenus sont adaptés pour répondre à l'évolution des besoins présents et futurs des structures nautiques bretonnes.

**80**  
STAGIAIRES FORMÉS  
EN 2014-2015  
(18 ATAN ET 62 BPJEPS)

**95%**  
DES STAGIAIRES SONT  
EMPLOYÉS DANS  
LE NAUTISME, À L'ISSUE  
DE LEUR FORMATION



### FORMATIONS PROPOSÉES

#### LES FORMATIONS DIPLÔMANTES

- Assistant Technicien en Activités Nautiques (ATAN) incluant le CQP voile
- Brevet Professionnel Activités Nautiques (BPJEPS)
- CQP aviron accessibles aux BPJEPS Activités Nautiques

#### LES FORMATIONS CONTINUES

- BNSSA et marche aquatique
- Environnement maritime
- Stand Up Paddle
- Voilier du patrimoine
- Nautisme et Handicap

## NOS SPÉCIFICITÉS

#### DÉVELOPPER LA PLURI-COMPÉTENCE

- Répondre à la demande croissante du public à la pratique de la multi-activité et à la pratique sur les nouveaux supports.
- Induire des économies de personnel pour les structures nautiques.
- Offrir des activités de substitution selon la météo.
- Favoriser les compétences adjacentes pour pérenniser les emplois : maintenance du matériel nautique, formations aquatiques...

#### DES PARCOURS INDIVIDUALISÉS

en fonction des compétences de chacun en entrée de formation.

#### DES STAGES ITINÉRANTS

plus de 20 sites choisis en fonction des compétences à acquérir. Les déplacements confrontent les stagiaires à différents plans d'eau et rencontrent différentes structures.

#### DES FORMATEURS ENCORE EN ACTIVITÉ

permettant aux stagiaires de se créer un réseau dès le début de leur formation.



## MISSION 1

# Sé UIRE



# 65 400

VISITEURS UNIQUES SUR LE SITE INTERNET DE NEB, SOIT 211 000 PAGES VUES

# 592 500

VISITEURS SUR LES SITES INTERNET RÉGIONAUX VALORISANT LES PRESTATAIRES NAUTIQUES BRETONS, SOIT 1,6 M DE PAGES VUES

*Depuis 2012, nous construisons nos actions dans le cadre de la stratégie de tourisme nautique et de bord de mer que nous avons mise en place.*

*Ainsi, nous avons choisi de nous concentrer sur la reconquête des initiés perdus, d'une part, et sur la conquête des 59 % des visiteurs déclarant vouloir faire un tour sur l'eau pendant leurs vacances. En priorité, nous développons nos outils de promotion en ligne pour augmenter la visibilité des professionnels sur internet. En effet, 65 % des visiteurs planifient leurs vacances en ligne.*

*En parallèle, nous réalisons plusieurs éditions et nous sommes présents sur plusieurs évènements pour satisfaire et toucher les 35 % restant. Aujourd'hui, nous observons un fort développement des outils de communication en ligne et une baisse de la prise de brochures sur les évènements. C'est naturellement que nous suivons cette tendance.*

## — ACTIONS !

### ACTION 1 : PROMOTION EN LIGNE

Grâce à la création et à la mise à jour régulière de la base de donnée du site [www.nautismebretagne.fr](http://www.nautismebretagne.fr), chacun des 713 professionnels référencés bénéficie d'une présence sur internet.

Le travail mené en partenariat avec le Comité Régional de Tourisme de Bretagne fera naître en 2015 une nouvelle vitrine sur [www.tourismebretagne.com](http://www.tourismebretagne.com) qui valorisera 380 professionnels du nautisme accueillant une clientèle touristique.

Les sites affinitaires Osez (350 professionnels), Famille (125 Balades Nautiques®), Voiliers de Bretagne (50 voiliers), Rando Bretagne (35 Balades Nautiques®) et Expériences Bretonnes (19 prestations) resteront en ligne et continueront de valoriser le nautisme en Bretagne.

### ACTION 2 : VENTE EN LIGNE

Afin d'accélérer la capacité de vente en ligne des professionnels, Nautisme en Bretagne est tête de réseau de la solution Awoo. En 2014, 27 structures bénéficient de droits d'accès négociés et le déploiement se poursuit en 2015. La meilleure performance s'observe au Surf school de Saint-Malo avec une augmentation de 10 % de chiffre d'affaires et de 12 % des ventes en ligne en 1 an (en 2014, la vente en ligne représentait 39 % des ventes). D'autres solutions existent et sont positionnées sur ce créneau, c'est le cas d'Aspweb, qui a été retenu par d'autres prestataires comme le Centre Nautique de Fouesnant.

### ACTION 3 : ÉDITIONS

Afin de capter les visiteurs sur les salons et dans les offices de tourisme, plusieurs documents ont été édités en 2014.

- Brochure Activités Nautiques en Bretagne : 7 000 exemplaires, 306 prestataires présents
- Guide Voilier de Bretagne : 5 000 exemplaires, 46 voiliers présents
- 125 Balades et Randos Nautiques Bretagne® : 2 500 exemplaires
- Voile Croisière Bretagne : 1 000 exemplaires, 20 professionnels présents.

À destination des professionnels nous avons édité un :

- Observatoire « Tourisme, sport nautique et de bord de mer » : 1 500 exemplaires.

### ACTION 4 : ÉVÈNEMENTIEL

Nautisme en Bretagne assure une présence sur plusieurs évènements afin d'assurer la promotion des activités nautiques :

- NAUTIC, Paris : 1 460 personnes renseignées sur le stand « Tendances et Innovations » et 750 personnes sur le stand « Voiliers de Bretagne » ;
- Mille Sabords, port du Crouesty : 255 personnes renseignées sur l'activité croisière des membres du réseau ;
- Salon International de la plongée sous-marine, Paris : une participation financière permet chaque année à 10 professionnels bretons d'exposer à moindre coût.



### VOILE TRADITIONNELLE : UN STAND PARTAGÉ AU NAUTIC

En 2014, Nautisme en Bretagne et le Conseil Régional, ont participé au financement et à l'animation du stand « Voiliers de Bretagne ». L'espace de 42 m<sup>2</sup> était dédié à la promotion et à la commercialisation des 46 voiliers bretons reconnus sous cette marque. Parmi eux, les deux co-financeurs Étoile Marine Croisière et La Recouvrance sont venus présenter leur offre et rencontrer leurs clients. Une expérience inédite ayant permis de générer 316 contacts qualifiés sur 715 visiteurs renseignés.



## ILS TÉMOIGNENT...

### THIERRY RÉSIBOIS, ÉTOILE MARINE CROISIÈRE :

« Étoile Marine n'était pas présent l'an dernier et comme c'est une année de reprise il fallait absolument qu'on y soit. Il n'était pas prévu d'y affecter un budget, mais l'opération « Voiliers de Bretagne » nous a permis de venir dans des conditions acceptables. »

### MARC ROHOU, LA RECOUVRANCE :

« Nous sommes au Nautic depuis assez longtemps mais sur un stand institutionnel qui n'est pas un réel stand de vente et de contact. Le fait d'être, cette année, sur un stand au cœur de l'espace « Voiliers traditionnels », nous a permis de nouer de nouveaux contacts que nous n'avions jamais eus auparavant. Ces contacts sont très qualifiés et je suis reparti avec de nombreux devis intéressants à faire, notamment pour des groupes, mais aussi pour des familles et des individuels qui préparent leurs vacances l'été prochain en Bretagne. »



# BIEN REÇU

MISSION 2

# VOIR

*La clientèle touristique demande une attention particulière de la part des professionnels. Répondre à ses attentes, c'est bien la recevoir. En vacances, cette clientèle sera sensible à une expérience de découverte, relativement courte, vécue en famille et partagée avec un professionnel passionné.*

*Nous développons des outils, des produits et des formations gratuites pour encourager et accompagner les professionnels dans l'art de bien recevoir et de fidéliser leurs clients.*

## — ACTIONS !

### ACTION 1 : DÉVELOPPEMENT DES BALADES ET RANDOS NAUTIQUES®

Un produit formaté pour répondre aux attentes des clientèles touristiques, désireuses de découvrir l'environnement et le patrimoine avec un guide expérimenté. **Dans cette optique, nous avons créé le label « Balade et Rando Nautique® » et nous accompagnons près de 90 professionnels dans cette démarche.** L'année 2015 signe les 10 ans du concept. Un anniversaire qui mettra en avant la performance du produit à travers des chiffres concrets : 42 500 clients en 2014, + 20 % chaque année depuis 10 ans.

### ACTION 2 : FORMATION ACTION « RELATION CLIENTS »

En 2014, 10 professionnels ont suivi une formation courte et adaptée à leur travail sur le terrain. Les objectifs étaient d'améliorer leur savoir-faire et savoir-être dans le cadre de leurs relations avec les clients.

- **Savoir-faire** : comprendre les enjeux de la qualité de la relation avec le client. Comprendre son rôle dans la qualité du service rendu et adopter une posture orientée client. Comprendre les principales techniques de commercialisation. S'entraîner sur des situations rencontrées lors de la relation avec les clients et les prospects.
- **Savoir-être** : développer sa « culture client ». Être plus à l'aise dans la communication avec les clients et donner une image positive.

### LA BALADE ET RANDO NAUTIQUE® : UN PRODUIT CONÇU POUR LA CLIENTÈLE TOURISTIQUE

Avec une clientèle quasi exclusivement touristique, Erwan Rognant, Catavoile 29, a su tirer profit de sa balade « Catamaran en presqu'île de Crozon » et fidéliser ses clients. En 4 ans, son nombre de clients a été multiplié par 4 pour atteindre la barre des 1 000 en 2014.

## IL TÉMOIGNE...

Erwan Rognant  
Catavoile 29



#### COMMENT LE PRODUIT BALADE ET RANDO NAUTIQUE® A CONTRIBUÉ AU DÉVELOPPEMENT DE VOTRE STRUCTURE ?

*Le développement par les balades est lié à la notoriété et l'implication de Nautisme en Bretagne pour la promotion des balades, ainsi que pour la qualité des visuels.*

#### QUELLE IMPORTANCE PORTEZ-VOUS SUR LA FIDÉLISATION ?

*Le lien avec les clients est primordial, ce sont mes meilleurs publicitaires. Les fidéliser permet de créer un réseau « réel ». J'ai aujourd'hui 15 à 20 % de ma clientèle qui revient sur d'autres prestations.*

#### QUELLE ÉVOLUTION PRÉVOYEZ-VOUS POUR VOTRE PRODUIT ET VOTRE STRUCTURE ?

*L'évolution possible serait de pouvoir embarquer un nombre plus important de personnes à la fois, étendre le public accueilli avec pour cible des personnes plus âgées, rassurées par un bateau plus grand. Se démarquer au maximum de ce qui existe déjà, des balades différentes peuvent être créées. Reste maintenant à trouver un support qui corresponde à l'ensemble de mes exigences :-)*



## — ZOOM SUR LA 5<sup>e</sup> JOURNÉE THÉMATIQUE

Le 3 avril 2015, 85 professionnels et opérateurs touristiques étaient réunis à Lorient pour débattre sur le développement des Balades et Randos Nautiques® en Bretagne et sur l'arc Atlantique.

Entre interventions et tables rondes, douze professionnels ont apporté leurs témoignages sur différentes questions :

- Qui sont les touristes aujourd'hui en Bretagne ?
- Comment accroître sa clientèle ?

- Comment renforcer sa visibilité ?
- De quelle manière développer le nombre de Balades et Randos Nautiques® ?
- Quel nouveau support de balade nautique innovant pourrait-on concevoir ?

À l'issue de la journée, plusieurs contacts ont été pris et promettent un dépassement de l'objectif des 150 Balades et Randos Nautiques® pour l'été 2015.

# S'ORGANISER EN Réseau

Le modèle nautique breton puise sa force dans son organisation collective. Le travail en réseau permet l'échange de bonnes pratiques, le partage d'idées et la confrontation des avis. De manière globale, le collectif encourage l'entraide et la progression de toute une filière. Partant de ce constat, nous animons 3 réseaux et plusieurs groupes de travail chaque année.

## — ACTIONS !

### ACTION 1 : LES GROUPES D'ÉMERGENCES

En 2014, nous avons animé plusieurs commissions techniques :

- **GT 500** : groupe technique des centres nautiques aux chiffres d'affaires de plus de 500 000 € ;
- **Commission de développement** du réseau École Française de Voile ;
- **Commissions thématiques** permettant l'émergence de nouveaux produits ou de nouvelles pratiques. Ces groupes permettent d'innover et de tester les nouvelles idées issues des études clientèle réalisées ;
- **Équipe Régionale technique et pédagogique** : regroupement de 40 professionnels formateurs afin de renforcer la qualité de la formation de nos moniteurs saisonniers et réfléchir à nos pratiques pédagogiques.

### ACTION 2 : CLASSE DE MER

Depuis 2013, nous sommes engagés aux côtés de la Région Bretagne sur le dossier « Éduquer à la mer ». Notre histoire et notre expérience nous ont rendu légitimes, en particulier, sur le dossier classe de mer. Afin de répondre aux enjeux et aux besoins de leur développement, nous avons pris l'initiative de recréer un réseau de professionnels des classes de mer en Bretagne.

### ACTION 3 : VOILE CROISIÈRE BRETAGNE

Dans la lignée du travail mené par Nautisme en Finistère sur son territoire, nous avons proposé aux skippers bretons de se regrouper pour assurer des actions communes de promotion. Le réseau compte aujourd'hui 20 professionnels. En 2014, un flyer commun a été réalisé et distribué sur le stand dédié au salon du Mille Sabords. Les membres du réseau, reconnus par la signature d'une charte, ont été invités à participer gratuitement à ce salon.

### ACTION 4 : VOILIER DE BRETAGNE

Le réseau compte actuellement 46 voiliers traditionnels avec l'arrivée de 3 nouveaux bateaux : l'Indomptable, le Morwenna et le Karreg Hir. Les professionnels sont dynamiques et n'hésitent pas à se lancer dans l'aventure des Balades et Randos Nautiques® ou à s'inscrire à nos formations action.

### ACTION 5 : PARTENARIAT AVEC LES RECYCLEURS BRETONS

Le travail mené dans le cadre de Nautisme Espace Atlantique 2 avait permis de mener plusieurs actions en faveur du développement durable au sein des centres nautiques. Restait la question des déchets. Avec l'aide des Recycleurs Bretons, nous proposons, depuis 2014, un service de collecte des déchets nautiques encombrants : coques, voiles, néoprène, planches... Le service est gratuit pour les professionnels. Ce coup de pouce, à hauteur de 40 tonnes de recyclage, permettra de sensibiliser le réseau sur des solutions alternatives à l'enfouissement.

**40 TONNES**  
DE DÉCHETS NAUTIQUES ENCOMBRANTS SERONT RECYCLÉS, VIA L'AIDE DES RECYCLEURS BRETONS

### CLASSES DE MER EN BRETAGNE : CONSTRUIRE ENSEMBLE UN NOUVEAU RÉSEAU

En collaboration avec Nautisme en Finistère, nous avons initié un groupe de travail pour relancer une dynamique régionale de développement et de promotion des classes de mer. L'ambition de ce réseau est de mettre en commun les idées de tous et mutualiser les moyens de communication. Nous souhaitons voir augmenter le nombre de classes accueillies en Bretagne.



#### COMMENT ÉVOLUENT LES SÉJOURS

##### « CLASSE DE MER » À SELLOR NAUTISME ?

Les séjours classe de mer sont très difficiles à maintenir. La concurrence est forte, et les procédures d'appel d'offre très aléatoires. Nous sommes parfois face à des centres qui proposent des tarifs journée très bas sur lesquels nous ne pouvons pas nous aligner. Nous répondons aux appels d'offres, ce qui est long et coûteux, et le nombre de classes de mer accueillies est en baisse. L'avenir de ce segment de clientèle nous interroge.

#### QUE RETENIR DU GROUPE DE TRAVAIL

##### « CLASSE DE MER » ?

Nous apprécions pouvoir échanger avec les collègues du Finistère, ils ont su travailler ensemble sur les contenus pédagogiques, les tarifs des activités et la promotion. Les autres départements ont du retard en termes de concertation et de travail collaboratif. Maintenant, il faut être efficace, nous avons plusieurs années de retard et seulement quelques mois pour le rattraper.

#### QUELS SONT LES GRANDS ENJEUX SUR LESQUELS NOUS DEVONS TRAVAILLER TOUS ENSEMBLE ?

Il est indispensable d'étudier ce marché et de connaître les clés qui nous permettront de le redéployer. Il y a un gros travail à mener sur la réduction des coûts liés au transport pour les classes qui se déplacent. Nous devons mettre nos forces en commun à l'échelle bretonne pour mieux répondre aux appels d'offres, ou pourquoi ne pas carrément s'en affranchir. Il faut comme toujours être innovant et faire valoir nos savoirs faire et notre diversité pour inventer de nouveaux modèles.

## MISSION 3

(SUITE)

### ACTION 6 : DÉFENDRE ET REPRÉSENTER

Nautisme en Bretagne représente un poids économique et social très important et atypique par rapport aux autres régions françaises. Nous avons une forte responsabilité de représentation et de défense de nos intérêts.

C'est pourquoi, et depuis toujours, les administrateurs de Nautisme en Bretagne représentent notre corporation, notre métier, notre institution, auprès d'organismes internationaux, nationaux et régionaux. Dans cette démarche, nous sommes aidés par les structures départementales.

#### MÉTIERS DU NAUTISME ET DU BORD DE MER

- Représentation de la branche professionnelle - COSMOS

#### ENVIRONNEMENT

- Schéma d'aménagement et de gestion de l'eau (SAGE)
- Natura 2000
- Directive Cadre Stratégie Milieu Marin (DCSMM)

#### RÉGION BRETAGNE

- Conseil Économique Social et Environnemental (CESER)
- Conférence régionale Mer et Littoral
- Éduquer à la mer



# 1 176

OFFRES NAUTIQUES  
POUR LE NAUTISME  
EN BRETAGNE

## UNE ACTION TRANSVERSALE

### NOUVEAUTÉ 2015

Formation d'une journée « Bien vendre du nautisme » à destination des conseillers en séjour.



## UN PROJET TRANSVERSAL : LES ESPACES MER®

Dans le cadre de la stratégie de développement du tourisme nautique et de bord de mer, le concept d'Espace Mer a été imaginé, à destination des opérateurs touristiques et des territoires, pour :

#### RENDRE LISIBLE L'OFFRE NAUTIQUE

Avec ses 1 176 offres nautiques et ses 713 prestataires, le nautisme en Bretagne a longtemps souffert d'une mauvaise lisibilité, le rendant difficile à vendre dans les offices de tourisme. L'Espace Mer se saisit de la richesse de ces offres et les classe selon les attentes des clientèles.

#### FÉDÉRER LES PROFESSIONNELS AUTOUR D'UN PROJET COMMUN DE DÉVELOPPEMENT

Les rencontres organisées permettent les échanges et la naissance de projets collaboratifs. Aussi, le travail mené lors de la construction de l'Espace Mer, porte un regard sur la complémentarité et les manques des activités proposées sur le territoire.

#### MUTUALISER ET RENFORCER LES EFFORTS DE COMMUNICATION

L'Espace Mer est un outil supplémentaire de promotion et de communication.

Sous forme d'une brochure, à travers un site internet, ou sur place grâce à une banque dédiée, l'offre nautique du territoire est présentée sous 3 univers : découverte, coaching, sport.

En 2015, la Bretagne compte 8 « Espace Mer » et sera bientôt couverte sur tout son littoral.

## IL TÉMOIGNE...

Yann Le Bris  
Directeur de l'Office du Tourisme  
de la Côte de Granit Rose



« Le travail de mise en place de l'Espace Mer a débuté en 2013 au sein même de l'agglomération. Nous étions en face de 8 bases nautiques très individuelles n'ayant pas l'habitude de travailler ensemble. Cette démarche collective encourage les 8 bases à assurer la promotion des unes et des autres dans une optique de développement partagée du territoire. Les effets induits sont donc très positifs ».

## MISSION 4

# S'améliorer



Le défi que nous avons à relever auprès de nos 713 prestataires est de taille puisqu'aujourd'hui la clientèle qui fréquente les structures nautiques est devenue d'un très haut niveau d'exigence. Ainsi, il faut en permanence aller observer et vérifier que cette qualité soit à la hauteur. Nous réalisons ces études directement sur le terrain et en plein cœur de la saison.

Nous tirons ensuite des conclusions afin de préparer et d'armer nos plans d'actions pour les années suivantes. Ainsi, nous pouvons accompagner les prestataires dans leurs démarches d'amélioration : à travers la formation, la sensibilisation, l'investissement ou la création de nouveaux outils permettant de corriger les faiblesses observées.

## — ACTIONS !

### ACTION 1 : ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION D'ENTREPRISE

En 2014 nous avons reçu une trentaine de porteurs de projets ayant tous l'ambition de créer de nouvelles entreprises. Nous les avons aidés sur le choix du statut de l'entreprise, l'intégration dans le réseau, le travail sur les produits et la communication de ceux-ci. Ils sont une vingtaine à être allés au bout et à avoir créé une nouvelle activité souvent sur des espaces encore inoccupés de notre territoire. Nous suivons ces structures dans leur évolution : à la fin de la première année d'exploitation les résultats sont très prometteurs puisque pour l'ensemble de ces structures les objectifs de chiffre d'affaires qui ont été envisagés ont tous été atteints.

### ACTION 2 : MISSION DE MODERNISATION

La mission de modernisation a été engagée il y a 13 ans. C'est plus de 100 prestataires nautiques qui ont bénéficié de cet accompagnement. Ce coaching individualisé vise à améliorer la performance de ces prestataires sur un sujet précis. En 2014, nous avons accompagné, avec un engagement fort de Nautisme en Finistère, 11 nouveaux prestataires sur les thématiques :

- améliorer le nombre de clients pendant la saison estivale ;
- mieux acheter et mieux vendre le matériel nautique ;
- mieux gérer les ressources humaines.

Avec une amélioration des résultats sur ces trois postes, les impacts sont rapides sur la bonne santé du prestataire, donnant la possibilité de dégager des marges pour l'innovation et le développement.

### ACTION 3 : CAPITAINE 200 RESTREINT

Nautisme en Bretagne et ses partenaires ont travaillé depuis 5 ans auprès des administrations pour faire évoluer la réglementation et créer des passerelles entre les différents diplômes (BPJEPS/Capitaine 200). Ceci a abouti à la création du diplôme de « Capitaine 200 restreint » permettant aux titulaires de BE/BPJEPS d'emmener des clients sur des sorties de découverte de l'environnement à la voile. Nautisme en Bretagne a négocié auprès des AGEFOS des conditions d'accès facilitées pour 162 professionnels qui ont pu se former cet hiver 2014-2015.

### ACTION 4 : LES FORMATIONS ACTIONS

En parallèle de la formation « Relation clients » (cf p.13), Nautisme en Bretagne a mis en place une formation « commercialiser un produit éducatif » à destination du réseau des voiliers du patrimoine. En 2014, 8 professionnels se sont formés sur les thématiques suivantes :

- Savoir-faire : comprendre les principales techniques de commercialisation. Élaborer son propre plan d'action pour commercialiser les produits éducatifs : classes de mer, de découverte, scolaire, formation professionnelle... S'entraîner sur des situations rencontrées lors de la relation avec des prospects.
- Savoir-être : développer sa « culture client ». Être plus à l'aise dans la communication avec des prospects et valoriser l'image de la prestation.

## IL TÉMOIGNE...

Jean Poitou  
Président de la Société Nautique  
de la Trinité-sur-Mer

LA SNT EST LE PLUS GROS CLUB DE FRANCE EN TERMES DE LICENCES. POUR QUELLES RAISONS AVEZ-VOUS ENGAGÉ LE CLUB DANS LA MISSION DE MODERNISATION ?

Nous avons 70 supports de voile légère mal utilisés et mal employés. Pour avoir un budget à l'équilibre nous entretenons ce matériel grâce à des subventions et à l'organisation de régates (Spi Ouest-France, Ar Men Race...), pour lesquelles les coureurs payent des droits d'inscription. Nous aimerions nous affranchir de ces 2 sources de financement et équilibrer le budget grâce aux revenus de l'école de voile.

COMMENT SE DÉROULE CE TRAVAIL DE MODERNISATION ?

L'équipe de la SNT est coachée par Philippe Rodet et son équipe. Afin d'accroître le chiffre d'affaires du club, nous avons comme but de faire revenir les enfants qui ont fait un stage et ne sont jamais revenus. Cela passe par une enquête auprès de ces jeunes, par du mailing et du phoning. Nous avons travaillé sur de nouvelles offres

à leur proposer, incluant de nouveaux supports et de nouveaux créneaux de pratique.

COMMENT CETTE MISSION EST-ELLE PERÇUE PAR L'ÉQUIPE DE LA SNT ?

Le courant est tout de suite passé avec la formatrice qui a assuré la journée de formation. Le travail collectif réalisé sur le flyer et la signalétique a permis de mettre en valeur la SNT auprès de l'équipe salariée qui a tout de suite adhéré au projet. Les bénévoles de la commission école de voile se sont également impliqués.

QUELS SONT LES OBJECTIFS VISÉS PAR CET ACCOMPAGNEMENT\* ?

Les objectifs ont été fixés par le personnel lui-même. Il s'est engagé sur une hausse de 10 % de l'effectif d'élèves de l'école de voile. Leur motivation pour cette mission de modernisation rendra leur travail très efficace.

\*Un accompagnement cofinancé par la FF Voile.

## MISSION 5



*Nautisme en Bretagne réalise, pour le compte de ses membres, des enquêtes ayant pour but de développer des produits touristiques innovants. Nous accompagnons les professionnels désireux de se lancer dans la mise en place de ces nouveaux produits et nous cherchons des financements, notamment européens, pour continuer de les développer.*

# INVESTIR & innover

## — ACTIONS !

### ACTION 1 : DÉVELOPPEMENT DE PIRATE DE BRETAGNE®

Les enfants de 5 à 10 ans se retrouvent au club de plage pour s'amuser et découvrir la mer. En plus des traditionnels jeux sur la plage, les animateurs accompagnent les enfants sur l'eau. Les plus jeunes développent leur aisance nautique et aquatique tandis que les plus âgés s'initient au sauvetage côtier. En 2014, l'École de Voile de Trébeurden attaque sa deuxième saison et Sellor Nautisme teste le concept sur sa base de Kerguelen.

### PIRATE DE BRETAGNE : UNE IMPLANTATION TIMIDE POUR UN PRODUIT AYANT DÉMONTRÉ SA PERTINENCE

Plus facile de séduire les enfants et leurs parents ! Pirate de Bretagne termine sa 2<sup>e</sup> saison pilote à Trébeurden et commence à se développer sur d'autres territoires bretons. Christophe Ooghe, Directeur de l'École de Voile de Trébeurden revient sur cette belle opportunité de développement.



## IL TÉMOIGNE...

Christophe Ooghe  
Directeur de l'École de Voile de Trébeurden

### QUELLE DIFFÉRENCE DE CONTENU ENTRE PIRATE DE BRETAGNE ET LE CLUB MICKEY ?

*L'un est tourné vers la mer, et l'autre tourne le dos à la mer ! Pirate de Bretagne propose de réelles activités de découverte du nautisme à travers des jeux d'aisance sur l'eau. Le Club Mickey peut aussi bien être sur la plage que sur le parking d'un supermarché... et dans les deux cas, il n'y a pas d'activités nautiques.*

### COMMENT PIRATE DE BRETAGNE PARTICIPE AU DÉVELOPPEMENT DE L'ÉCOLE DE VOILE ?

*Pirate de Bretagne® se différencie du jardin des mers® par son accessibilité à tout moment, ses séances à la carte et son contenu plus ludique. C'est aussi une réelle porte d'entrée pour l'inscription d'une nouvelle clientèle qui n'aurait jamais fréquenté l'école de voile.*

*Grâce à Pirate de Bretagne on a observé une hausse de 10 % de la vente de stage jardin des mers®. En se positionnant sur la gestion de cette nouvelle activité sur la plage, l'École de Voile devient référente auprès de la Mairie et du public, pour toute l'animation de la plage et du plan d'eau. Notre notoriété est ainsi devenue plus forte.*

### ACTION 2 : LE PROGRAMME EUROPÉEN NEA

Depuis 2004, Nautisme en Bretagne a participé aux deux projets INTERREG « Nautisme Espace Atlantique » (NEA) qui ont mobilisé plus de 20 partenaires répartis sur l'Irlande, le Royaume-Uni, la France, l'Espagne et le Portugal.

Ces projets ont permis de mener des actions de développement de la filière et d'innover en matière de produits et services.

En hébergeant la coordination technique et en accompagnant le Conseil Régional de Bretagne, chef de file du projet, dans la définition de la stratégie et des orientations prioritaires, Nautisme en Bretagne a été au cœur de cette belle dynamique et est aujourd'hui identifié comme l'un des acteurs majeurs du développement de la filière sur l'arc atlantique.

Dans la continuité de ces deux expériences réussies, le partenariat entre la Région Bretagne et Nautisme en Bretagne a été reconduit afin de proposer un nouveau projet pour la période 2014-2020.

Les partenaires ont adopté comme objectif de consacrer le prochain projet à la création d'emplois et au développement économique de la filière autour de ses trois composantes : « Tourisme, sports nautiques et de bord de mer » ; « Industrie, commerce services » ; « Plaisance, Ports ».

Le déploiement des actions se fera autour de 6 dorsales communes.

Ce projet, résolument orienté vers la croissance économique de la filière poursuivra également l'ambition de créer Le Cluster Européen de la filière du Nautisme.

En savoir plus : [www.nea.fr](http://www.nea.fr)



11<sup>LES</sup> 17 ans  
DÉCOUVRE LE « JUST GLISSE »

### ACTION 3 : DÉVELOPPEMENT DE « JUST GLISSE »

Un moment unique à vivre pour les jeunes de 11 à 17 ans ! Ils partent à la découverte des supports nautiques et font le plein de sensations. Le nautisme a aussi ses « Happy Hours ». Ici, pas de voilier qui n'avance pas ! Les créneaux sont proposés en fonction des conditions météo pour garantir un maximum de plaisir. En 2014, le Centre Nautique de Perros-Guirec teste le concept. En 2015, 47°Nautik se lance dans l'expérimentation.

### « JUST GLISSE » : PERROS-GUIREC EXPÉRIMENTE

Les ados, leurs envies, leurs secrets, leurs modes... Ils sont généralement les plus durs à capter pour un centre nautique. Et pourtant, les jeunes sont bien là, sur la plage, à bronzer entre amis. L'enquête 2012, menée sur les plages, auprès des ados a permis de construire « Just Glisse », un produit adapté à leurs attentes.

## IL TÉMOIGNE...

Philippe Le Menn  
Directeur du Centre Nautique de Perros-Guirec



### QUE PEUT APPORTER « JUST GLISSE » AU CENTRE NAUTIQUE ? POURQUOI S'ÊTRE LANCÉ DANS CETTE AVENTURE ?

*Nous observons une désaffection du centre nautique de la part des jeunes de 16-20 ans. Lorsqu'ils sont déjà bons, on les retrouve au Point Passion Plage, mais pas sur les stages ou les balades nautiques. Nous avons besoin d'un nouveau produit à leur image, à leur proposer... Et « Just Glisse », de par son concept et son nom semblait le plus approprié : les jeunes embarquent avec un mono qui leur ressemble pour 1 h de sensations fortes clé en main. En prime, ils repartent avec une vidéo de leurs exploits.*

### COMMENT S'EST ADAPTÉ CE NOUVEAU PRODUIT SUR LA PLAGE DE PERROS-GUIREC ?

*Pas comme on l'aurait souhaité ! De nombreux paramètres conditionnent la réussite de ce projet : l'emplacement sur la plage, la communication, l'enthousiasme du moniteur et les conditions météo. Nous avons revu notre organisation pour 2015 en fonction des retours que nous avons eus et les conditions de mise en œuvre du produit devraient s'améliorer : un embarquement depuis le centre nautique, sur des créneaux horaires adaptés pour la disponibilité du matériel et des moniteurs.*



## PERSPECTIVES & AMBITIONS 2015

L'équipe de Nautisme en Bretagne observe, enquête, réfléchit et anime des groupes d'urgence pour faire naître de nouveaux produits et services à destination de nouvelles clientèles.

En 2014, le nautisme breton enregistre une hausse moyenne de 4,5 % de clientèle et de 11 % de chiffre d'affaires.

Afin de profiter de ce terrain favorable au développement et d'accélérer le déploiement de ces produits, Nautisme en Bretagne propose la mise en place du NautiLAB :

- un incubateur de projets et d'idées ;
- réunissant les compétences de nombreux professionnels ;
- proposant des formations actions sur des sujets précis : bien recevoir la clientèle, construire un produit touristique, commercialiser un produit éducatif, outils de la communication ;
- stimulant les professionnels et les entreprises ;
- et à la recherche de nouveaux moyens d'investissement pour faire fleurir l'innovation.

# +20%

L'OBJECTIF D'AUGMENTATION  
DE BALADES NAUTIQUES  
POUR LE NAUTISME  
BRETON EN 2015

# +10%

L'OBJECTIF D'AUGMENTATION  
DU CHIFFRE D'AFFAIRES  
POUR LE NAUTISME  
BRETON EN 2015

## ADHÉSION



### — adhérer, c'est participer à une DYNAMIQUE COLLECTIVE ET BÉNÉFICIER :

#### DE PLUS DE VISIBILITÉ

Vous êtes présent sur notre site web (60 000 visites par an), nos éditions papiers (10 000 brochures distribuées par an) et sur les événements (Salon nautique et autres grands rendez-vous du nautisme). En 2013, une dizaine d'Espace Mer® sont en place ou en cours de création dans les offices de tourisme : un outil performant au service de votre visibilité.

#### D'UNE REPRÉSENTATION DE VOTRE BRANCHE PROFESSIONNELLE

Nous vous représentons aussi dans les différentes instances du Conseil Régional de Bretagne, des Ministères, administrations et organismes divers. En 2013, Nautisme en Bretagne est rentré au Conseil économique, social et environnemental régional (CESER) comme représentant de votre branche professionnelle.

#### DE FORMATIONS

Nautisme en Bretagne Formation est le 1<sup>er</sup> centre de formation professionnelle en France, dans le secteur du Nautisme. Sa force : les parcours personnalisés ! En 2013, 70 parcours et 70 stagiaires accueillis.

#### DE CONSEILS PERSONNALISÉS

En matière de réglementation (jeunesse et sports, affaires maritimes), de gestion (ressources humaines, achat de matériel), d'ingénierie touristique (création de nouvelles prestations touristiques), de communication (plaquettes, web, photos et vidéos) d'environnement (Natura 2000 en mer) et de modernisation de votre structure.

#### D'UNE DYNAMIQUE DE RÉSEAU

Nous animons plusieurs réseaux bretons (Voiliers de Bretagne, Classe de mer Bretagne, Pirate de Bretagne, Balade et Rando Nautique®, Espace Mer, Voile Croisière, Pirate de Bretagne, Just Glisse) et plusieurs groupes de travail dédiés à la promotion et au développement.

### — c'est aussi soutenir :

#### LA MUTUALISATION

Nous sommes une fédération d'acteurs régionaux, départementaux et locaux dans le domaine du nautisme. Ceci nous positionne comme interlocuteur unique dans la dimension touristique du nautisme.

#### L'ÉVOLUTION DE VOTRE SECTEUR D'ACTIVITÉ

Chaque année nous réalisons des enquêtes et études de marchés pour connaître l'attente de nos clientèles. L'adaptation constante de l'offre à la demande débouche sur la création de nouveaux produits prêts à être mis en place et déployés dans vos structures nautiques. Toujours dans l'optique d'amélioration de votre performance économique.

#### LE DÉVELOPPEMENT DE LA FILIÈRE

À travers les plans de soutiens que nous négocions auprès du Conseil Régional de Bretagne, des collectivités locales et de l'Europe.

#### FORMULAIRE D'ADHÉSION SUR DEMANDE :

contact@nautisembretagne.fr  
Tél. 02 98 02 80 44



[www.nautisembretagne.fr](http://www.nautisembretagne.fr)

1 rue de Kerbriant 29200 Brest  
[contact@nautisembretagne.fr](mailto:contact@nautisembretagne.fr)  
Tél. 02 98 02 80 44

