



ASSOCIATION LOI 1901

1, rue de Kerbriant - 29200 Brest
Tél. 02 98 02 80 44 - Fax 02 98 02 80 47
contact@nautisembretagne.fr
www.nautisembretagne.fr

BILAN DES ACTIONS 2008



Membres associés : Nautisme en Finistère - Nautisme en Ile-et-Vilaine - Nautisme en Morbihan - Commission Nautisme du Conseil Général des Côtes d'Armor - Association des Ports de Plaisance de Bretagne - Fédération des Industries Nautiques du Grand Ouest - Fédération Régionale des Offices de Tourisme et Syndicats d'Initiative - Stations Nautiques Bretagne - Ligue Bretagne de Vol Libre

INTRODUCTION :

Ce document synthétique retrace les actions que nous avons pu mener ou piloter en 2008. Ce plan d'action est le premier que nous menons inspiré du schéma régional du tourisme dont nous partageons les ambitions et préconisations.

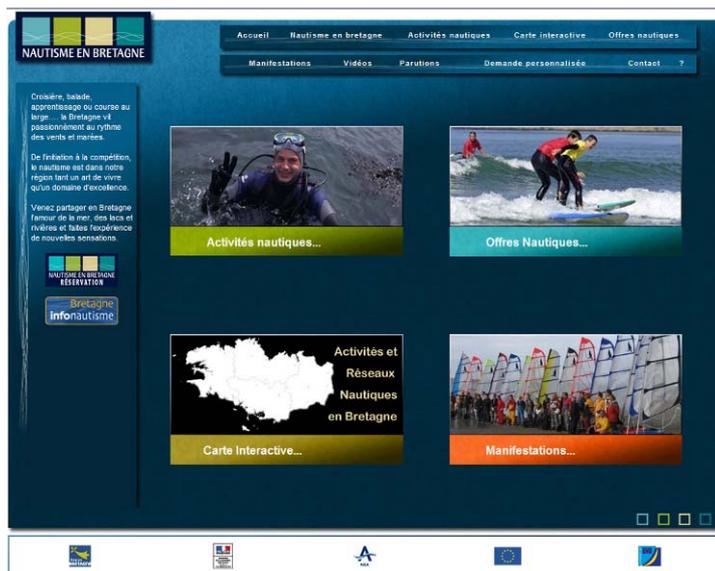
Cette année aura été particulièrement satisfaisante, et ce, à plusieurs titres. En effet, dans un contexte de « consommation touristique » en baisse, notre secteur conforte les résultats excellents des précédents exercices. Cela est d'autant plus encourageant que nous avons vécu deux saisons consécutives avec une météo plutôt « contrariante ».

Ces résultats sont principalement portés par l'excellente progression du produit « Balade Nautique Bretagne ® » qui, malgré de nombreuses séances annulées, a progressé de plus de 30 % avec 6 200 clients nouveaux accueillis. Mais aussi grâce aux structures engagées depuis 2002 dans la « Démarche performance » (nouvelle appellation de la « mission de modernisation ») qui réalisent chaque année, pour la majorité d'entre elles, des progressions moyennes de près de 8%.

Nous avons réalisé une étude importante durant la saison afin d'identifier avec précision les réticences des clientèles pratiquantes et non-pratiquantes à poursuivre ou à pratiquer les activités nautiques. Cette enquête, la seconde de ce type, est riche d'enseignement et nous engagerons les actions correctrices qui en découlent.

Enfin, nous devons souligner l'excellente nouvelle reçue en fin d'année qui voit l'intégralité du projet NEA II validé renforçant ainsi le statut de leader de la région Bretagne pour ce qui concerne la pratique des sports et activités nautiques.

➤ 3) Site internet



Le site internet www.nautisembretagne.fr a pour vocation de promouvoir les activités nautiques et les différentes offres produits auprès des clientèles touristiques mais également de générer le plus possible de contacts directs vers les prestataires.

La carte interactive permet ainsi de trouver les différents sites de pratique d'une activité ou de rechercher les coordonnées d'une structure.

Afin d'analyser son impact, nous avons mis en place des outils statistiques permettant de mesurer le nombre de courriels envoyés aux structures à partir de notre site ainsi que le nombre de

renvois directs vers les sites internet des structures nautiques.

Chiffres clés 2008 :

- 📊 350 visiteurs par jour qui restent en moyenne 7 minutes sur notre site
- 📖 1 280 pages lues par jour en moyenne
- 📧 29 706 renvois vers les sites internet de nos prestataires
- ✉ 105 courriels envoyés à partir de notre site à nos prestataires

Nous mènerons, en 2009, un large travail de référencement afin d'accroître la visibilité de notre site sur les différents moteurs de recherche et son nombre de visiteurs.

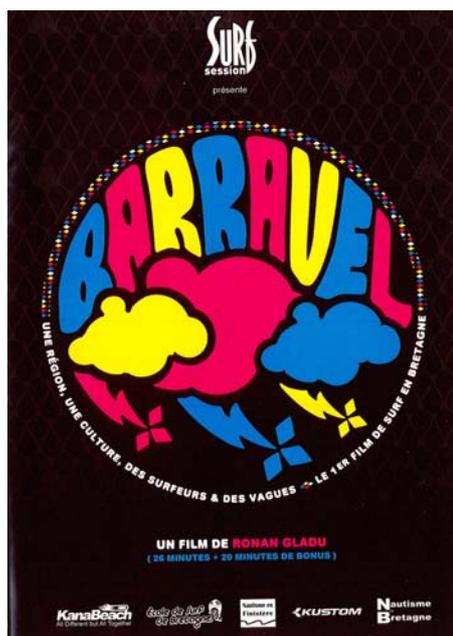
➤ 4) Vidéo

Randonnée subaquatique

Afin d'étendre la collection vidéo démarrée en 2006 avec le kayak et la voile traditionnelle, nous avons, grâce au soutien du **Comité Interrégional de Plongée Bretagne Pays de la Loire**, participé à la réalisation d'un clip vidéo visant à promouvoir auprès des clientèles touristiques la randonnée subaquatique (palme, masque, tuba).

Ce clip, présenté sur notre site internet sera diffusé sur les salons et lors de nos différentes opérations de communication.

Surf



Nous avons, avec le soutien du **Comité Régional du Tourisme de Bretagne** et de **Nautisme en Finistère** valorisé le surf en Bretagne en étant partenaire d'un DVD intitulé « **Barravel** » d'une durée de 26 minutes.

Ce DVD, encarté dans le numéro d'août de la revue « Surf Session » et diffusé sur Xtrem Sport Channel France, DailyMotion et MySpace Film a été l'occasion de renforcer l'image de la Bretagne auprès des jeunes et de promouvoir une activité en pleine expansion.

Ce partenariat a été complété par la réalisation d'un clip vidéo de plus courte durée (5 minutes) qui sera utilisé comme outil de promotion et de communication sur les salons, sites internet...

➤ 5) Reportage télévisé « Balade et Rando Nautique Bretagne® »



Nous avons, l'an dernier, organisé en Baie de Morlaix une journée Presse afin de lancer la saison 2007 des balades et randos nautiques Bretagne.

Un dossier de presse avait été envoyé à de nombreux médias (télévision, radio, magazine...)

Suite à cette opération, nous avons été contactés, en avant saison 2008, par un rédacteur de la chaîne télévisée **France 3**, intéressé par la réalisation de reportages sur le concept des balades nautiques.

3 prestations ont été choisies :

- A la rencontre des phoques gris du Guilvinec en Kayak de Mer
- Balade Gourmande en Baie de Cancale
- Balade à la palme en Baie de Morlaix

Les reportages, d'une durée de deux minutes chacun, ont été diffusés en pleine période touristique (11, 12 et 13 Août 2008) lors de l'édition régionale du journal télévisé France 3. Un des reportages a également été diffusé en couverture nationale.

➤ 2) Evolution de la commercialisation

Cependant, à travers l'expérience acquise, nous pensons qu'une clientèle « démarchable » par le biais d'une commercialisation traditionnelle existe toujours.

Aussi, après avoir engagé une réflexion avec le **Comité Régional du Tourisme**, nous avons proposé que la centrale de réservation « **Formules Bretagne** », située à Paris déploie une partie de ses moyens de prospection au bénéfice de la filière nautique en démarchant les collectivités de la grande couronne parisienne pour des séjours scolaires (classe mer et nature) ou des séjours vacances jeunes.

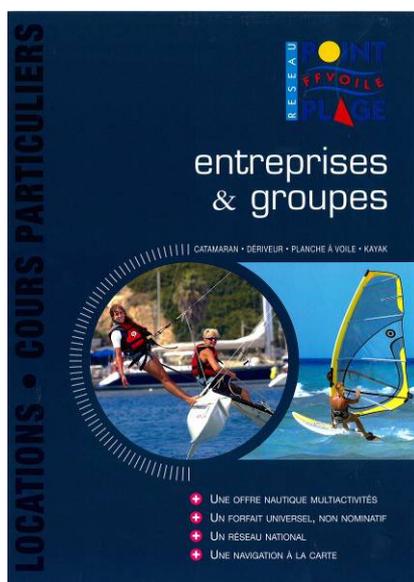
Formules Bretagne ne commercialisera que les structures ayant accepté qu'une commission de 8% soit prélevée sur chaque séjour vendu.
16 structures ont accepté ce partenariat.

Un éductour a été organisé au printemps afin de présenter à la commerciale de « **Formules Bretagne** », en charge du dossier, l'offre de séjours et le fonctionnement de quelques structures d'accueil.

La prospection a débuté septembre 2008.

Un mailing a également été envoyé auprès des différents services des collectivités (affaires scolaires, éducation, jeunesse, sport...) suivi d'une relance téléphonique. A ce jour, 12 dossiers sont en cours de traitement.

➤ 3) Commercialisation des Pass' Sensations Point Plage



Pour la troisième année consécutive, nous avons en charge la commercialisation des Pass' Sensations Point Plage auprès des comités d'entreprises.

Afin d'élargir nos contacts, nous avons acheté le fichier des comités d'entreprises du département « Loire Atlantique », représentant environ 700 contacts.

Un mailing a été adressé en début d'année 2008 suivie d'une relance téléphonique.

Au bilan de cette action, le chiffre d'affaires réalisé est de 1 996,20 €

Il est à noter que la plupart des comités d'entreprises ne souhaitent pas acheter de billetterie afin de ne pas rencontrer de problèmes de trésorerie.

Aussi, seuls 2 comités ont acheté des Pass' Sensations à condition que les carnets 2008 non consommés soient remplacés l'année suivante.

Nous avons donc revu notre stratégie commerciale afin de proposer aux comités d'entreprises un système de dépôt vente où seuls les carnets consommés sont facturés. 5 partenariats ont ainsi été signés.

Cependant, la promotion tardive des comités d'entreprises auprès de leurs salariés et les mauvaises conditions météorologiques de l'été n'ont pas permis d'assurer une bonne consommation des carnets Pass' Sensations.

➤ 4) Evolution des actions de communication

Afin de générer plus de contacts directs dans les centres nautiques bretons, nous avons, fin d'année 2007, mis en place sur notre site internet, un onglet « demande personnalisé » invitant les internautes à remplir un questionnaire détaillé sur leur souhait et format d'activités.

Ce questionnaire est ensuite envoyé aux prestataires nautiques concernés par la demande.

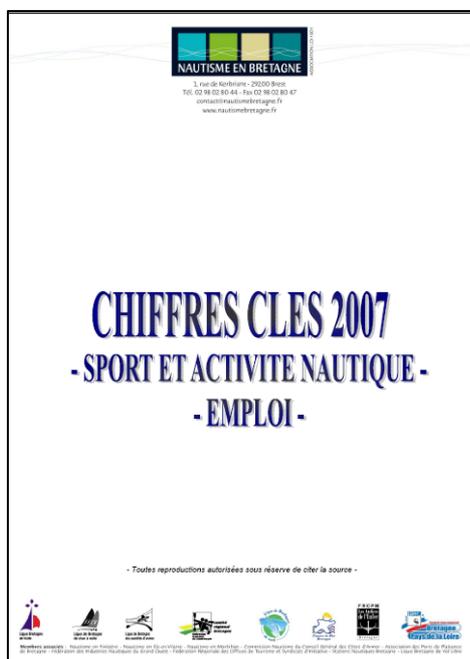
Nous évaluons par ailleurs la pertinence de cette action grâce à un système de suivi et de relance.

Cette méthode permet de redistribuer de manière directe et sans commissionnement les contacts que nous avons obtenus par différents biais (site internet, téléphone, insertion publicitaire...).

17 demandes ont cette année été enregistrées et 1 séjour a été concrétisé.

III /OBSERVATOIRE

➤ 1) Chiffres clés



Nous avons, fin d'année 2007, réévalué nos chiffres clés afin de mesurer le poids économique de notre filière.

Ce travail d'observatoire mené en partenariat avec les structures départementales est indispensable, il permet de disposer de chiffres précis sur la réalité du secteur afin de mesurer notre performance, d'orienter nos politiques de développement et d'adapter en conséquence les plans d'actions.

La tendance est plutôt favorable car en cinq ans, la filière a connu une croissance importante de son chiffre d'affaires (+34%).

En complément de cet observatoire, nous avons mené, pour la seconde fois, une enquête auprès des salariés du secteur afin de mieux connaître le profil des professionnels, d'identifier les évolutions liées à l'emploi et d'affiner les contenus en matière de formation.

Les résultats sont là aussi très encourageants.

En 3 ans, les salaires des professionnels du secteur ont augmenté de près de 20% et les souhaits de formation en vue d'évoluer dans le secteur des activités nautiques rencontrent une forte progression.

Etude disponible sur notre site internet www.nautisembretagne.fr

➤ 2) Démarches Qualité

Opération Audit Clientèle

Chaque année, nous réalisons des études afin d'évaluer la performance des structures nautiques bretonnes en terme d'accueil, de démarche commerciale, de mise sur le marché des prestations, ceci afin d'engager avec nos réseaux des actions correctrices.

Cette année, nous avons réalisé, durant le cœur de saison, une enquête auprès des pratiquants d'activités nautiques (stagiaires, clientèles touristiques...) afin d'identifier le profil de la clientèle et de mieux comprendre les raisons de maintien ou d'abandon de la pratique.

Nous avons également enquêté auprès des non pratiquants afin d'analyser les freins, les réticences à la pratique.

Un questionnaire a servi de base à notre enquête. Certains propos ont également été filmés afin d'illustrer l'étude par des témoignages.

18 sites de pratique ont ainsi été audités et 243 personnes ont été interrogées.

Opération client mystère réseau Point Kayak Mer, Canoë Nature

Pour la deuxième année consécutive, nous avons réalisé pour le compte du **réseau Point Kayak Mer, Canoë Nature** une enquête « client mystère ».

Cette opération a pour objectif d'évaluer la qualité des prestations proposées par le réseau et d'identifier, grâce aux questionnaires remplis par les auditeurs, les points forts et faibles de nos structures.

Afin de nous aider à constituer un groupe d'auditeurs, nous avons sollicité l'aide des offices de tourisme et des pays touristiques.

Cette année, 7 sites ont été visités par 9 clients.

IV/DEMARCHE PERFORMANCE DES CENTRES NAUTIQUES

La démarche performance des centres nautiques est l'évolution de la « mission de modernisation » engagée en 2003.

En 2008, 23 nouvelles structures ont souhaité bénéficier d'un accompagnement individualisé, parmi elles : 7 ont appliqué une des 3 actions de progrès qui démontrent année après année leur efficacité, les 16 autres ont toutes demandé un accompagnement spécifique portant sur des points précis (réorganiser les prestations, audits et diagnostics suivis de plans d'action correctifs, projet de mutualisation de moyens entre plusieurs structures, mise en place de tableaux de bords de gestion et d'exploitation...)

Il est à noter que les structures engagées dans la démarche ont presque toutes connu des progressions de fréquentation importante (+ 8% en moyenne).

V/ACCOMPAGNEMENT ET COORDINATION DIVERS

1) Etude Classe de Mer

Nous avons souhaité, en partenariat avec **l'Association pour la Promotion des Classes de Mer en Bretagne (APCMB)** engager une réflexion afin de revoir la structuration et l'appellation du réseau des centres de classes de mer bretons.

Notre ambition, en effet, est de fédérer le plus possible de structures afin que ce réseau soit clairement identifié.

Nous avons donc recruté un stagiaire, issu d'une école de commerce pour réaliser une enquête auprès des centres bretons d'activité éducative.

52 centres ont ainsi été interrogés sur leurs activités éducatives, leurs tarifs, leur développement, leurs actions de promotion et leur connaissance de l'APCMB.

Cette étude a permis de vérifier un certain nombre de postulats, de mesurer la pertinence d'une structuration régionale et de dégager quelques pistes d'actions qui seraient mises en œuvre par l'APCMB.

2) Les Journées du Développement (5^{ème} édition)

Nous avons organisé, en partenariat avec **l'École Nationale de Voile et des Sports Nautiques**, la 5^{ème} édition des « **Journées du Développement** », colloque rassemblant chaque année plus de 100 professionnels et dirigeants des activités nautiques.

Afin d'assurer une large participation des professionnels, nous avons, cette année, organisé l'édition sous forme de groupes de travail.

Les professionnels ont ainsi échangé et débattu sur les thèmes suivants :

- 🕒 Les synergies entre les centres nautiques et les industriels du Nautisme
- 🕒 L'évolution de notre structuration et de la représentativité des professionnels
- 🕒 Les nouvelles formes d'organisation des prestations et du temps de travail en saison
- 🕒 Le maintien toute l'année d'une activité et la fidélisation des publics

D'autres thèmes ont également été abordés en séance plénière comme l'évolution des diplômes fédéraux, le développement de la plongée enfant ou encore l'accueil et la démarche commerciale dans les centres nautiques bretons.

Ces journées sont l'occasion pour les professionnels d'échanger et de partager leur expérience ou leur savoir faire.

La richesse des interventions et la qualité des débats ont, encore une fois, permis de faire de ces journées un moment important pour l'évolution de notre filière.

3) Mise en œuvre de la « Division 240 »

L'arrivée d'un nouveau texte réglementant les équipements de tous les supports nautiques et clarifiant la définition des navires (« formation », « plaisance » et « usage collectif ») a entraîné une vague de contrôles qui remet en cause le droit, pour nos centres nautiques, de développer des activités de découverte de la voile sur des voiliers collectifs. L'administration voudrait que nous ayons à bord des « marins » (au sens de la marine marchande...). Nous menons donc, en nous appuyant sur nos représentants nationaux, plusieurs actions afin de maintenir cette activité historique et en plein développement dans nos centres nautiques.

4) La Rénovation des infrastructures nautiques

Il nous appartient d'apporter un avis technique à la région Bretagne sur les dossiers de demande de subvention en vue de rénover ou de réhabiliter les infrastructures nautiques. Nous sommes ainsi fréquemment amenés à intervenir en amont afin d'aider à la définition et à l'élaboration des dossiers.

4 dossiers ont, cette année, été traités :

- ④ Nautisme en Pays d'Iroise - Lanildut et Lampaul Plouarzel
- ④ Base Nautique du Pays du Roi Morvan – Priziac
- ④ Club d'aviron et de Canoë Kayak – Plouhinec Cap Sizun
- ④ Centre nautique de Binic

Par ailleurs, nous avons mené, en 2007, un inventaire complet des projets de rénovation ou de réhabilitation des structures nautiques afin que la Région Bretagne puisse définir ses orientations budgétaires.

45 projets ont été identifiés pour un montant total de travaux de 22 815 776 €. Il est à noter que désormais la plupart des projets sont instruits par les pays.

5) Le Salon des « Mille Sabords »



En partenariat avec la centrale d'achat des centres nautiques « **Sextant Centrale** », nous avons reconduit, pour la troisième année consécutive, notre participation au salon des « **Mille Sabords** ».

Nous avons réservé un espace de 250 m² afin d'offrir au grand public la possibilité d'acquérir à des prix très attractifs le matériel des centres nautiques.

Au programme : dériveur, catamaran, kayak, planche à voile mais aussi combinaison, matériel de plongée, remorque...

Cette opération a pour ambition d'aider nos centres nautiques à renouveler plus rapidement leur matériel nautique et d'améliorer ainsi leur trésorerie hivernale.

La fréquentation totale a été estimée à plus de 55 000 visiteurs avec des clientèles originaires du Maine et Loire, de la Loire Atlantique et de la région parisienne, en mal de grand large.

Cette manifestation est l'occasion de rencontrer nos partenaires et d'engranger des contacts très intéressants.

Le cumul des ventes réalisées est cependant en recul important (moins de 20 000 € contre plus de 60 000 € l'an dernier).

Nous imputons cette baisse à 2 raisons :

- ④ Une forte baisse des prix des supports vendus par les particuliers et donc une réduction de l'écart de prix avec nos supports qui rend compliquée l'argumentation commerciale.
- ④ Des « ex acheteurs » qui n'ont pas encore fait le « tour » du support acheté précédemment en raison de deux saisons estivales peu propices aux pratiquants individuels.

6) Les « Balade Nautique Bretagne® »

Depuis 3 ans, nous développons de nouvelles prestations autour des thèmes de la nature et du patrimoine : **Les « Balade Nautique® »**.

Après une phase d'expérimentation réussie, de plus en plus de prestataires se lancent dans la démarche.

Ainsi, 25 nouveaux produits ont, cette année, été labellisés dont plusieurs produits en Bretagne intérieure ce qui a permis de proposer aux clientèles touristiques plus de 65 balades sur l'ensemble du territoire breton.

Beaucoup de sorties ont malheureusement été annulées en raison des conditions météo de l'été. L'activité kayak de mer en a principalement souffert.

Il est également à noter que les prestations en Bretagne intérieure attirent peu malgré la forte implication des offices de tourisme sur ces territoires.

Au bilan :

- ④ Une fréquentation en hausse de 33 % et ce, dans un contexte de météo défavorable.
- ④ Une clientèle familiale mais également étrangère (hollandais, allemands, anglais...)

Au total, 6 200 nouveaux clients ont, cette année, rejoint nos centres nautiques.

7) Pour une nouvelle étape dans le développement du tourisme nautique en Bretagne

13 ans après la création de Nautisme en Bretagne, les progrès enregistrés sont particulièrement marquants. Cependant, afin de se projeter dans l'avenir et impulser une nouvelle dynamique, il nous paraît opportun de remettre en cause le schéma établi.

Aussi, nous avons commencé à mener des études sur l'évolution du contexte et du terrain en réalisant un état des lieux, une analyse des besoins prioritaires et une critique sur l'organisation et l'efficacité de notre structuration.

Cette action s'inscrira sur plusieurs années, elle prendra en compte les évolutions en cours dans le cadre de la révision générale des politiques publiques menées par l'état.

8) Contrat d'objectif Emploi Formation « Filière Nautique »

Nous avons profité de la fin des anciens contrats d'objectifs pour proposer à la région, en compagnie de nos partenaires du commerce, de l'industrie, des services (représenté par la FINGO) et de la plaisance (représenté par l'APPB) qu'un contrat d'objectif, portant principalement sur l'adéquation entre les politiques de formation et les réalités du marché de l'emploi, soit signé.

Le travail en cours a déterminé, pour ce qui concerne notre secteur (sports et activités nautiques), quelques axes :

- ④ Offrir aux professionnels de notre secteur, des perspectives d'évolution de carrière au sein de la filière nautique
- ④ Parfaire l'adéquation entre emploi et formation en se dotant d'éléments d'analyses prospectifs attachés aux contrats d'objectifs (pyramide des âges, qualifications...)
- ④ Développer des contenus de formation initiale commune à la filière.

La signature du contrat final a eu lieu le 1^{er} Octobre 2008 à la Région Bretagne.

9) Parc Marin d'Iroise – Schéma d'aménagement et de gestion de l'eau (SAGE) – Commission locale de l'eau (CLE) – Projet de parc naturel régional du Golfe du Morbihan

Dans toutes ces structures, soit en cours de développement, soit en cours de remaniement, il nous appartient d'assurer la représentation des sports et activités nautiques afin d'enrichir les travaux qui conduiront aux conditions de maintien et de développement de nos activités sur les sites concernés. Nous pouvons répondre à ces sollicitations, de plus en plus importantes, en nous appuyant sur les structures départementales de développement du nautisme.

10) Impact environnemental

Nous menons depuis 5 ans de nombreuses actions afin de réduire l'impact de nos activités sur l'environnement. En 2008, nous avons réalisé le bilan des actions menées par nos centres nautiques en ce qui concerne la consommation de carburant et les rejets dans l'eau d'hydrocarbures imbrûlés (motorisation 4 temps et modification des pratiques pédagogiques).

Le résultat est très encourageant :

	2004	2007
Consommation annuelle totale de carburant	960 000 l	576 000 l
Rejet annuel d'hydrocarbures imbrûlés	3 168 000 000 Ug	151 633 200 Ug
Nombre total de clients accueillis	615 956	769 946
Consommation annuelle de carburant par client	1,56 l	0,75 l

11) Nautisme en espace Atlantique II (NEA II)

Durant toute l'année, nous avons travaillé avec le soutien des services de la région, au dossier de développement du tourisme nautique à l'échelle de 5 pays et de 9 régions. Ce dossier a été retenu par la commission Européenne dans sa totalité le 5 novembre. Ainsi un budget total (réparti entre les 23 partenaires) de 4 721 137 € sera dédié à un plan d'action parfaitement complémentaire avec nos actions. Il est à noter que la Région Bretagne sera le « chef de file » responsable de ce vaste projet qui se déroulera jusqu'en 2011, et que notre Association en sera la cheville ouvrière.