

BILAN D' ACTIONS

2012



Nautisme en Bretagne
1 rue de Kerbriant, 29 200 Brest
Tel : 02 98 02 80 44
Mel : contact@nautismebretagne.fr

SOMMAIRE



1. Séduire les futurs clients.....3



2. Bien recevoir les clients.....7



3. S'organiser en réseau.....9



4. Accompagner l'évolution de la qualité des prestations.....10



5. Participer à l'investissement et à l'innovation.....12



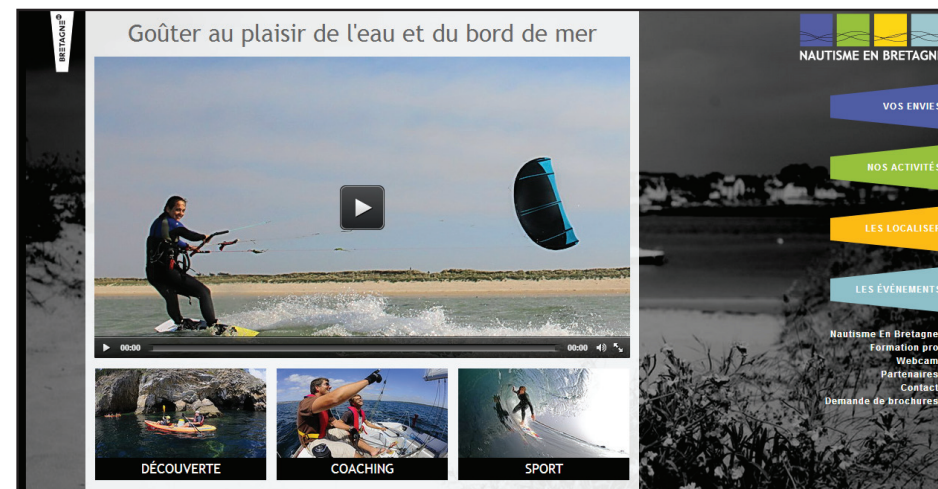
1. SÉDUIRE LES FUTURS CLIENTS

VISIBILITÉ EN LIGNE

De nos jours, être visible sur internet est indispensable. C'est pourquoi nous offrons à chaque prestataire un espace promotionnel sur notre site Internet. Chacun peut y ajouter ses coordonnées, un texte de présentation, des photos, et depuis 2012, des vidéos.

www.nautisembretagne.fr

- 680 prestataires en ligne
- 20 nouveaux en 2012
- 88 visiteurs par jour



En parallèle nous soutenons le Comité Régional de Tourisme de Bretagne. Nous participons à la mise à jour de leurs sites Internet affinitaires : Osez, Voiliers de Bretagne, Famille. Nous participons également au choix des prestataires qui seront présents sur ces sites (320 visiteurs par jour et par site, 70 mises en relation par prestataire).



www.osez.tourisembretagne.com

288 prestataires nautiques en ligne



www.voiliers-de-bretagne.com

48 voiliers ouverts au public en ligne



www.famille.tourisembretagne.com

147 prestations nautiques en ligne



1. SÉDUIRE LES FUTURS CLIENTS

LA PRÉSENCE CHEZ LES PRESCRIPTEURS DE L'INFORMATION TOURISTIQUE

Chaque année nous éditons un document qui présente une grande partie des prestataires nautiques bretons et les activités qu'ils proposent. En 2013, ce document a pris la forme d'une carte des activités nautiques en Bretagne. Elle a été distribuée dans les offices de tourisme et sur les évènements nautiques.

La carte des activités nautiques 2013

- 143 prestataires présents
- tirage à 15 000 exemplaires



LA PRÉSENCE SUR LES ÉVÈNEMENTS

Chaque année nous nous déplaçons sur les évènements nautiques afin de faire la promotion des prestataires nautiques bretons. Cette participation peut prendre plusieurs formes : distributions de documentation, conférences, animations, financements.





1. SÉDUIRE LES FUTURS CLIENTS

LA SEGMENTATION DE L'OFFRE

En 2012, nous avons fait un grand focus sur les voiliers traditionnels. Ces documents servent directement à la promotion des voiliers ou accompagnent les prestataires dans leurs démarches de commercialisation.

Guide Voiliers de Bretagne

- 6 nouveaux bateaux
- tirage à 5 000 exemplaires

Encart publicitaire

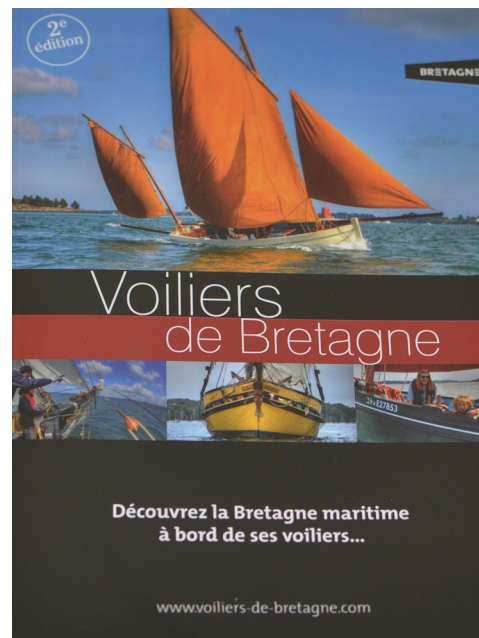
- Supplément télégramme en Bretagne
- 360 000 exemplaires

Référentiel formation professionnelle

- tirage à 500 exemplaires

Carnet de bord pédagogique

- tirage à 3 000 exemplaires





1. SÉDUIRE LES FUTURS CLIENTS

LA LISIBILITÉ DE L'OFFRE

En 2012, lancement du projet pilote Espace Mer sur le territoire de Cancale. Les effets induits positifs :

- Le personnel d'accueil de l'office parle avec précision de toute l'offre nautique du territoire.
- L'ensemble des prestataires se connaît mieux et se réunit pour réorganiser leur offre et améliorer son implantation sur l'ensemble de la commune.

En 2012 a été réalisé le travail préparatoire en vue d'implanter le 2^{ème} Espace Mer, en version complète et améliorée sur le territoire de Paimpol-Goëlo.

Inauguration Espace Mer Cancale

- 5 prestataires nautiques
- 25 offres nautiques

Préparation Espace Mer Paimpol Goëlo

- 14 prestataires nautiques
- 20 offres nautiques





2. BIEN RECEVOIR LES CLIENTS

LA CONNAISSANCE DES ATTENTES CLIENTS

L'ENQUÊTE PLAGE

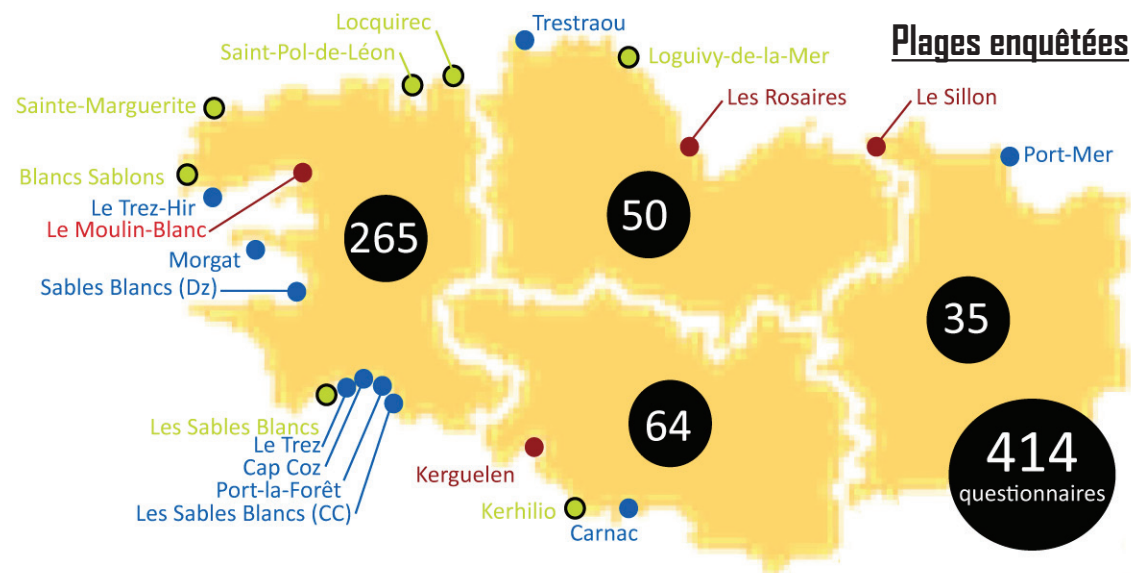
Cet été 2012, nous sommes allés **enquêter sur les plages** afin de mieux connaître les attentes des jeunes enfants (ou de leurs parents) et des adolescents en matière d'activités nautiques. A l'issue de cette enquête nous avons créé de nouveaux produits afin de leur donner envie de pratiquer de plus en plus d'activités nautiques.

69 % des parents seraient prêts à inscrire leurs enfants dans un « **Club de plage nautique** »

70 % des jeunes interrogés feraient bien une « **Activité nautique ou de bord de mer** » quand ils sont sur la plage

LES BALADES NAUTIQUES À LA VOILE

Nous avons également été enquêté la clientèle particulière des balades nautiques sur voilier. Plus de 230 personnes ont été individuellement interrogées. Nous avons ainsi appris que ces clients, qui sont venus découvrir sur une courte durée la voile, avaient de nombreuses envies de poursuivre à condition que l'offre soit adaptée. Désormais nous avons une belle matière pour **relancer les écoles de croisière**.



92 % des clients trouvent préférable voir indispensable de **participer aux manoeuvres à bord des voiliers**.

97% des clients se déclarent prêts à **refaire de la voile**

67% des clients souhaitent **aller plus loin dans la pratique de la voile**



2. BIEN RECEVOIR LES CLIENTS

ENCOURAGER LES PRESTATIONS DE QUALITÉ

Nous observons la qualité et la performance des prestataires afin d'engager des actions correctrices simples et adaptées aux réalités. Le défi que nous avons à relever auprès de nos 581 prestataires est de taille puisqu'aujourd'hui la clientèle qui fréquente les structures nautiques est devenue d'un très haut niveau d'exigence. Donc 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 coeur de la saison. Nous tirons ensuite des conclusions afin de préparer et armer nos plans d'actions pour les années suivantes. Ainsi nous pouvons accompagner les prestataires dans leur démarche d'amélioration soit à travers de la formation, de la sensibilisation, de l'investissement ou la création de nouveaux outils permettant de corriger les faiblesses observées.

LA DIFFUSION DES BONNES PRATIQUES

Les balades nautiques ont été mises en place en 2005 pour répondre à une clientèle qui voulait faire un tour sur l'eau sans pour autant faire un apprentissage complexe d'une activité nautique. Aujourd'hui, 125 balades nautiques sont labellisées sur différents types de supports. Le produit est maintenant bien connu des offices de tourisme permettant d'en assurer une juste promotion. Aujourd'hui, le savoir faire de Nautisme en Bretagne s'exporte : la Manche, le Calvados, les Pays de la Loire et la Charente Maritime sont porteurs du concept.

125 balades nautiques
43 % en canoë-kayak
22 % en voilier moderne
20 % en voilier traditionnel

29 000 clients en 2012





3. S'ORGANISER EN RÉSEAU

L'ANIMATION DE GROUPES D'ÉMERGENCE

Nous animons une dizaine de commissions techniques comme par exemple :

- GT 500 : Groupe technique des centres nautiques aux CA > 500 000 €
- Commissions thématiques permettant l'émergence de nouveaux produits ou de nouvelles pratiques.

Ces groupes permettent d'innover et de tester les nouvelles idées que nous pouvons avoir.



L'ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION D'ENTREPRISE

En 2012 nous avons reçu une trentaine de porteurs de projets ayant tous l'ambition de créer de nouvelles entreprises. Nous les avons aidé sur le choix du statut de l'entreprise, intégration dans le réseau, travail sur les produits et la communication de ceux-ci. Une vingtaine ont été au bout et ont 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 sur l'ensemble de ces structures les objectifs de chiffre d'affaires qui ont été envisagés ont tous été atteints.

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 (aidés de ses salariés) représentent notre corporation, notre métier, notre institution, auprès d'organismes internationaux, nationaux et régionaux. Dans cette démarche, nous sommes aidés par les structures départementales, le Finistère en particulier.

Métiers du nautisme et du bord de mer
Représentation de la branche professionnelle

Environnement

Schéma d'aménagement et de gestion de l'eau (SAGE)

Natura 2000

Parc marin Golfe Normand-Breton
Directive Cadre Stratégie Milieu Marin
Conférence Régionale Mer et Littoral



4. S'AMÉLIORER

LA MISSION DE MODERNISATION

La mission de modernisation a été engagée il y a 11 ans. C'est près 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 2012, nous avons accompagné **17 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.

LE PLAN DE MODERNISATION «VOILIERS DE BRETAGNE»

Le dispositif «mission de modernisation» a depuis 2 ans un volet spécifique sur les voiliers du patrimoine qui a été adapté spécialement à ces publics et à ces modèles économiques. En plus de l'accompagnement individualisé, les prestataires ont accès à des modules de formation-action sur deux jours de type :

- accueillir des clients à bord et les fidéliser,
- construire un projet éducatif,
- commercialisation.

48 voiliers ouverts au public

20 voiliers accompagnés dans le cadre des actions de progrès





4. S'AMÉLIORER

LA NOUVELLE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

En 2012 nous avons lancé notre nouvelle stratégie de développement de tourisme nautique et de bord de mer. Le but est de doter les prestataires nautiques de nouvelles compétences pour développer de nouveaux produits sur le bord de mer et sur les plages qu'ils traversent depuis 30 ans.

LA CRÉATION DE FORMATIONS ADAPTÉES

Nautisme en Bretagne - Formations propose des formations qui répondent avant tout aux besoins du terrain : ce sont les employeurs qui définissent les besoins. Nous proposons des formations à la carte pour que chacun puisse choisir le cursus dont il a vraiment besoin. Nous sommes essentiellement axé sur un Brevet Professionnel plurivalent voile-kayak ou voile-char. Pour faciliter l'accès au Brevet Professionnel, on propose une formation ATAN plurivalent voile-kayak-char.

60 stagiaires sur l'année 2012/2013
37000 heures de formation dispensées

Formations proposées

ATAN
BPJEPS (voile/kayak/char)
Licence professionnelle
BNSSA
Secourisme (PSEI)
Formation nautisme et handicap
Formation voile traditionnelle





5. INVESTIR ET INNOVER

LA CRÉATION DE NOUVEAUX PRODUITS

Pour les enquêtes, nous allons directement vers le public qui nous paraît facile à conquérir. A travers de nombreuses questions qui se resserrent de plus en plus, nous construisons le produit que la structure nautique qui est juste à côté pourrait proposer demain à ce public. C'est comme cela que nous avons imaginé, en 2012, les produits « Pirate de Bretagne » pour les jeunes enfants ou encore « Just Glisse » pour les adolescents.



LE CONSEIL AUPRÈS DE LA RÉGION BRETAGNE

Nous avons un rôle de conseil et de soutien auprès de la Région Bretagne sur les investissements et les aides que la région apporte à la construction des infrastructures nautiques ou à la rénovation des voiliers du patrimoine. C'est un dossier très important et qui vient soutenir largement notre politique de développement

Les investissements réalisés en 2012
par la Région Bretagne

Voiliers du patrimoine
une vingtaine de voiliers soutenus
1,5 million d'€ d'engagés

Bases nautiques
10 bases rénovées/inaugurées





5. INVESTIR ET INNOVER

LA COORDINATION DE NAUTISME ESPACE ATLANTIQUE 2

NEA 2 est un projet INTERREG de coopération entre régions qui vise au développement durable de la filière nautique dans l'espace Atlantique.

Chef de file
Région Bretagne

Nautisme Espace Atlantique
85 000 Equivalents Temps Plein
9 Millions de pratiquants
9 Milliards d'euros

