



# BILAN D' ACTIONS 2013

En complément, retrouvez les témoignages vidéos sur  
<https://vimeo.com/nautisembretagne>



NAUTISME EN BRETAGNE  
1 rue de Kerbriant, 29 200 Brest  
02 98 02 80 44 - [contact@nautisembretagne.fr](mailto:contact@nautisembretagne.fr)  
[www.nautisembretagne.fr](http://www.nautisembretagne.fr)

# SOMMAIRE

---



1. Séduire.....3



2. Bien recevoir .....7



3. S'organiser en réseau.....9



4. S'améliorer.....10



5. Investir et innover.....12



# I. SÉDUIRE

## ÊTRE VISIBLE EN LIGNE

**Site Internet** : 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 des vidéos.



[www.nautisembretagne.fr](http://www.nautisembretagne.fr)  
715 prestataires en ligne  
35 nouveaux en 2013  
152 visiteurs par jour : +72%

**Vidéo** : nous avons commandé la réalisation d'une vidéo promotionnelle pour la présentation de l'activité wakeboard en Bretagne, sur les lacs de Guerlédan (tracté) et de Ty colo (cablepark).



**Partenariats web** : nous avons financé une partie du projet Lost In The Swell Bretagne, une aventure 100% surf et voile réalisée par 3 brestois et relayée sur le web sous forme de web-série qui totalise 150 000 vues. [www.lostintheswell.com](http://www.lostintheswell.com)



Pierre-Yves et Fabienne ont également bénéficié de notre soutien pour la réalisation de leur tour du Morbihan en cyclalo. Une manière originale de promouvoir ce nouveau support tout droit venu des Etats-Unis.

<http://lemorbihanencyclalo.blogspot.fr/>



Après du Comité Régional de Tourisme de Bretagne : nous participons à la mise à jour des 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).

En 2013, nous travaillons en étroite collaboration pour la sortie du site affinitaire rando, où 35 «Balade et rando nautique®» sont intégrées (kayak, stand-up-paddle, rando palmées).

Cinq nouvelles «Expériences bretonnes » nautiques ont également été créées : «Initiez-vous aux plaisirs de la glisse avec Thomas Joncour », « Voile traditionnelle et carnet de voyage », « Sur les traces des premiers navigateurs à bord de la Recouvrance », «Intégrez l'écurie de course de Rolland Jourdain » et « Accostez en kayak au fort de la croix ».



[www.osez.tourismebretagne.com](http://www.osez.tourismebretagne.com)  
295 prestataires nautiques en ligne



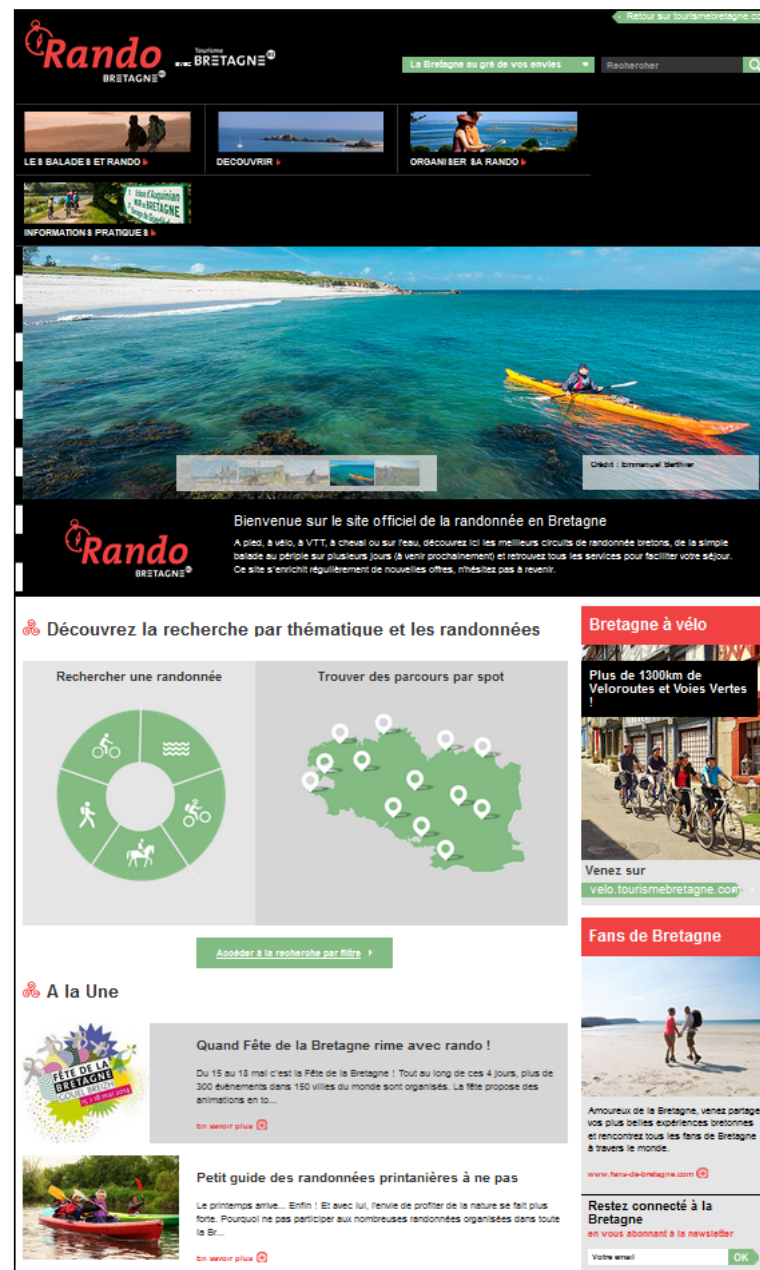
[www.famille.tourismebretagne.com](http://www.famille.tourismebretagne.com)  
139 prestations nautiques



[www.voiliers-de-bretagne.com](http://www.voiliers-de-bretagne.com)  
48 voiliers ouverts au public



[www.tourismebretagne.com/idees/vivez-une-experience-bretonne](http://www.tourismebretagne.com/idees/vivez-une-experience-bretonne)  
16 expériences nautiques



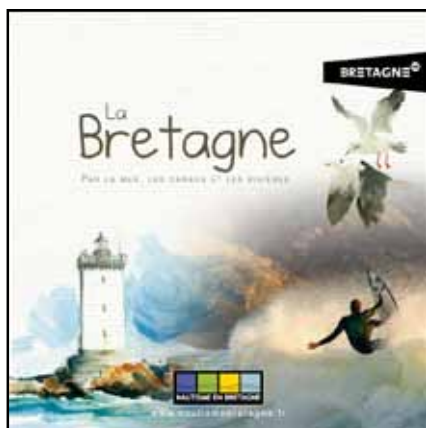
[www.rando.tourismebretagne.com](http://www.rando.tourismebretagne.com)  
35 «Balade et rando nautique®» et 1 itinéraire nautique

# ÊTRE PRÉSENT CHEZ LES PRESCRIPTEURS DE L'INFORMATION TOURISTIQUE

**Brochure** : 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 brochure présentant les activités nautiques en Bretagne.

## La brochure des activités nautiques

- 304 prestataires présents
- tirage à 10 000 exemplaires
- distribuée dans 70 offices de tourisme et 53 structures d'hébergement



La promotion générale des « **Balade et Rando Nautique** » est faite à travers une brochure présentant l'ensemble des balades triées par support et par zone géographique. Les coordonnées des prestataires y sont également présentes.



## La brochure « Balade et Rando Nautique »

- 125 balades
- tirage à 2500 exemplaires
- diffusée dans les offices de tourisme où se situent les balades

## ÊTRE PRÉSENT 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.



**SAIL N GLISS**  
4 jours.



**NAUTIC 2013**  
10 jours,  
785 exposants,  
125 000 m<sup>2</sup>,  
240 000 visiteurs.



**Mille sabords 2013**  
4 jours,  
400 exposants,  
60 000 visiteurs.



**PLONGEE 2014**  
3 jours,  
392 exposants,  
14 structures bretonnes,  
55 000 visiteurs.

### ZOOM sur le Mille Sabords 2013

#### La participation remise dans son contexte :

Pour le Mille Sabords : la participation de Nautisme en Bretagne avait pour but de proposer du contenu à destination du public « rêveur ». Ce public se situe entre « les acheteurs » venus uniquement pour acheter et « les visiteurs » présents pour se promener. Les rêveurs souhaiteraient, un jour, avoir leur propre voilier. Aujourd'hui ce n'est pas le cas en partie à cause d'un manque de finances, de place de port ou de compétences.

Pour NEB : c'était l'occasion de créer du lien avec les prestataires et de commencer la démarche de création d'un nouveau réseau pour la promotion des prestations croisière, un flyer a été réalisé pour l'occasion.

#### Le Stand « Mille façons d'apprendre la voile » :

Sur ce stand, nous présentions l'offre « croisière » bretonne référencée sur le site Internet de nautisme en Bretagne :

Découverte : Initiation, Balades et Randos Nautique®, Promenade, location

Coaching : Cours particuliers, Skippage / Convoyage

Sport : Compétition/Régate

9 prestataires voile-croisière ont souhaité avoir de la visibilité sur le stand (présence ou brochures)



## AVOIR DES OFFRES LISIBLES

En 2013, renforcement du projet Espace Mer Bretagne selon les 3 axes :

- rendre lisible l'offre nautique à l'échelle d'un territoire
- fédérer les prestataires nautiques autour d'un projet commun
- mutualiser et renforcer les efforts de communication

Avec, toujours, pour effets induits :

- 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 leur implantation sur l'ensemble d'une commune.

Suivi de l'Espace Mer Cancale

- 5 prestataires nautiques
- 25 offres nautiques

Inauguration de l'Espace Mer Paimpol Goelo

- 14 prestataires nautiques
- 20 offres nautiques

Préparation des Espaces Mer

- Vannes Agglo
- Lannion Trégor Communauté

Nautisme en Finistère finalise le déploiement de l'Espace Mer

- Baie de Morlaix
- Quimperlé Terre Océane





## 2. BIEN RECEVOIR LES CLIENTS

### LA CONNAISSANCE DES ATTENTES CLIENTS

#### L'enquête ne jamais dire non

Au cours de l'été 2013, nous avons mené une enquête auprès des structures nautiques sur leur capacité à «Ne jamais dire Non».

**Contexte :** La clientèle touristique est de plus en plus exigeante. Face à l'évolution des modes de vie et des conditions météorologiques, le client décide à la dernière minute. Il s'intéresse au prix payé mais il attache aussi beaucoup d'importance à la qualité de la prestation offerte. Chaque client est unique et demande sa part de considération. Il comprend de moins en moins les contraintes météo/matériels ou humaines.

**But :** Nous voulons évaluer la manière dont les structures nautiques répondent à des demandes personnalisées sortant du cadre des sollicitations habituelles.

#### Objectifs :

- Détecter les faiblesses en matière de réponse,
- Repérer les bonnes pratiques,
- Disposer de contenu pour lancer un chantier de travail sur la question.

**Cible :** Toutes structures nautiques, toutes entités juridiques, toutes activités.

- Voile légère : 118 prestataires
- Plongée sous-marine : 67 prestataires
- Canoë-kayak : 62 prestataires
- Stand up paddle : 48 prestataires
- Surf : 41 prestataires
- Voile traditionnelle : 30 prestataires
- Char à voile : 28 prestataires
- Balade et Rando Nautique<sup>®</sup> : 30 prestataires

**Moyens :** mail, téléphone (enregistrement téléphonique)

#### Méthodologie :

- Une série de questions et de situations types est élaborée en amont.
- Une question/situation par structure et par type de structure.
- Les tests sont effectués par mail

	Enquête mail : réponses par activité				
	Réponse	Positive	Négative	Palliative	Demandes complémentaires
Voile trad	77 %	62 %	35 %		3 %
Surf	73 %	73 %	13 %		14%
Plongée	67 %	31 %	38 %		31 %
Char à voile	57 %	25 %	50 %		25 %
S.U.P	56 %	37 %	33 %	11%	19 %
Canoë-Kayak	53 %	30 %	52 %		18 %
Voile	47 %	21 %	45 %	14 %	10 %

#### Ne jamais dire non, résultats généraux

57 % de réponses

54 % OUI

30 % NON

16 % de réponses confuses







## 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 issues des études clientèle réalisées.



### L'ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION D'ENTREPRISE

En 2013 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.

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 pour l'ensemble de ces structures les objectifs de chiffre d'affaires qui ont été envisagés ont tous été atteints.

### 4<sup>ÈME</sup> JOURNÉE THÉMATIQUE : LES RYTHMES SCOLAIRES ÉVOLUENT, DES OPPORTUNITÉS ?

Face à la mise en place de la réforme des rythmes scolaires, les structures nautiques doivent s'adapter et être force de propositions. Suivant les territoires, les contraintes et les opportunités sont différentes.

Nous avons réalisé une vidéo recueillant les témoignages des différents collectivités et structures nautiques dans l'organisation de l'activité.



La journée thématique (Lorient) a réuni 130 personnes issues des collectivités, de l'Education Nationale et des structures nautiques.

## 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, le Finistère en particulier.

### 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 Economique Social et Environnemental (CESER)

Conférence régionale Mer et Littoral

Eduquer à la mer

### Zoom sur la réglementation des balades nautiques à la voile

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 vient d'aboutir 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.

### Zoom sur « Eduquer à la mer » : mutualiser les initiatives

La Région Bretagne, le Rectorat de l'Académie de Rennes et le Réseau d'Education à l'Environnement de Bretagne lancent un groupe de travail « Eduquer à la mer » qui s'est réuni régulièrement jusqu'en avril 2014.

L'objectif est de faire converger les dynamiques en cours pour renforcer l'ambition maritime des bretons en « maritimisant » les différentes actions, qu'elles soient publiques et privées, et en développant une approche systémique des enjeux maritimes. Le groupe de travail propose aux acteurs une démarche de co-construction pour partager ces enjeux, dégager des priorités et bâtir un plan d'actions.

**Les 2 thématiques ont retenu l'attention de Nautisme en Bretagne :**

- Les classes de mer
- La réglementation

## OBSERVATOIRE

Afin de mieux représenter le secteur du « tourisme, sport nautique et de bord de mer », nous avons mis à jour l'observatoire et édité une brochure reprenant l'ensemble des chiffres clés du secteur.

### Observatoire 2013

710 prestataires

945 430 clients

144 millions d'€ de chiffre d'affaires

1975 ETP



# ORGANISER DES ÉVÈNEMENTS

L'association des Fêtes Maritimes en Baie de Morlaix a confié à Nautisme en Bretagne l'organisation et la coordination de la partie maritime de la fête traditionnelle « Entre Terre et Mer 2013 ». Le travail a été mené en collaboration avec Carantec Nautisme et les associations locales.

## Evaluation des incidences Natura 2000

Rencontre avec les acteurs  
Rédaction du document  
Proposition de mesures

## Démarchage des voiliers

Identification des différents réseaux  
Sollicitation du réseau Voiliers de Bretagne  
Prises de contact et rencontres

## Programmation et sécurité maritime

Identification des contraintes et des opportunités  
Création de parcours  
Programmation des éclusages

## Coordination des équipes mer / accueil

Yacht Club de Roscoff  
Carantec Nautisme  
La Poterne  
Société des Régates du Dourduff-en-Mer  
Société des Régates de Térénez  
Yacht Club de Morlaix

## Accueil des voiliers

Réalisation du carnet de bord  
Réalisation d'un programme personnel  
Permanence téléphoniques



### SOMMAIRE

- LE PROGRAMME MARITIME ..... 4
- NAVIGUEZ EN TOUTE SÉCURITÉ ..... 12
- L'ÉCLUSAGE FESTIF DU VENDREDI SOIR ..... 15
- NATURA 2000 EN BAIE DE MORLAIX ..... 24
- INFOS PRATIQUES ..... 29

### REMERCIEMENTS

Naviguer en baie de Morlaix ne s'improvise pas, les programmes, les accompagnements, la sécurité et les escales proposés ont été réalisés grâce à la mobilisation exceptionnelle de centaines de bénévoles issus des centres nautiques, des chantiers navals, d'associations sportives, de la pêche, de la plaisance.

La Chambre de Commerce de Morlaix en contact à disposition ses infrastructures portuaires ainsi que ses moyens de manutention nous permet de vous offrir un accueil et un séjour (souvent être prolongé !) à la hauteur de notre ambition et de vos attentes.

Un grand merci à tous !



### NAVIGUEZ EN TOUTE SÉCURITÉ

#### COMMUNICATION

Afin de garantir une bonne communication entre l'organisateur maritime, les participants et les services de sécurité, veuillez respecter l'utilisation de ces canaux VHF :

69	Pour tout ce qui concerne la SÉCURITÉ maritime
72	Pour l'affrètement des bateaux et les problèmes de passagers
77	Pour les communications d'ordre général

#### EN CAS DE PEPIN - LE PLONGEUR

Un plongeur professionnel est présent avec son matériel dans l'équipe de sécurité, un bateau qui est équipé d'un plongeur (au bout d'un câble) peut contacter le PC mer pour faire intervenir le plongeur. L'intervention du plongeur reste à la charge de l'armateur ou du propriétaire.

#### RIVIÈRE DE MORLAIX

**ÉCLUSAGE** : le plan d'éclusage vous a été remis à l'inscription. Les consignes d'entrée dans la rivière s'imposent par le carnet de sondage « entre terre et mer » remis à l'inscription afin d'éviter l'affûtage au bout de la rivière. L'ordre d'entrée dans la rivière correspond à l'ordre d'entrée dans le système d'éclusage. Vous devez entrer dans la rivière (en rivière du Dourduff en Mer) à l'heure précisée lors de la chaîne d'inscription.

**NAVIGATION** : la rivière de Morlaix cache ses bancs de sable à marée haute. Pour vous aider, un balisage complémentaire de petites bouées à 200 cm, très accentué, est distribué une semaine de semaine de la rivière à marée basse.

sur Yvoire : <https://yvoire.com/06547825>  
ou en faisant le code ci-contre avec votre smartphone



## 4. S'AMÉLIORER

### LA MISSION DE MODERNISATION

La mission de modernisation a été engagée il y a 12 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 2012, 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.

### MODERNISATION «VOILIERS DE BRETAGNE»

Le dispositif «mission de modernisation» a depuis 3 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.

48 voiliers ouverts au public

15 voiliers accompagnés dans le cadre des actions de progrès

### CRÉER DES 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.

#### NEB Formations

70 stagiaires sur l'année 2013/2014  
37 000 heures de formations dispensées

#### Formations proposées

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



## 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 710 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 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 leurs démarches d'amélioration : à travers de la formation, de la sensibilisation, de l'investissement ou la création de nouveaux outils permettant de corriger les faiblesses observées.

3 FORMATIONS ACTIONS PROPOSÉES EN 2013  
Accueillir des clients à bord et les fidéliser  
Construire un projet éducatif  
Commercialisation

## PARTICIPER À LA PRODUCTION D'OUTILS

Afin d'aider les prestataires à améliorer leurs contenus, Nautisme en Bretagne a collaboré avec la FFvoile sur la création d'une plaquette pédagogique « Balade nautique à la voile » pour les prestataires voiliers de croisière.

The image shows the cover of a teaching program booklet. The background is a photograph of a white sailboat with a large white sail and orange accents, sailing on a blue sea under a clear sky. Several people are visible on the deck. The text is overlaid on the image. In the top right corner, there is a red banner with the text 'LES FICHES'. The main title 'BALADE À LA VOILE' is in large blue letters, with 'SAILING TRIP' below it in smaller blue letters. Below the title, it says 'Bienvenue à bord' and 'Welcome on board' in white. At the bottom, it reads 'CONTENUS D'ENSEIGNEMENT POUR LES PRESTATIONS DE BALADES À LA VOILE' and 'TEACHING PROGRAM'. At the very bottom, there are logos for 'FFvoile', 'NAUTISME EN BRETAGNE', and other official partners.

LES FICHES

**BALADE À LA VOILE**  
**SAILING TRIP**

Bienvenue à bord  
*Welcome on board*

CONTENUS D'ENSEIGNEMENT POUR LES PRESTATIONS DE BALADES À LA VOILE  
TEACHING PROGRAM

FFvoile  
NAUTISME EN BRETAGNE



## 5. INVESTIR ET INNOVER

### CRÉER DE NOUVEAUX PRODUITS

A travers les enquêtes, nous allons directement vers le public qui nous paraît facile à conquérir. Nous leur posons de nombreuses questions qui se resserrent de plus en plus. Nous construisons ainsi 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 2013, les produits « Pirate de Bretagne » pour les jeunes enfants ou encore « Just Glisse » pour les adolescents.

Lancement du club pilote «Pirate de Bretagne» à Trébeurden

Entre 40 et 90 jeunes par jour

17 000€ de CA

+ 10 % de stages «jeunes» vendus à l'école de voile



### SOUTENIR L'INNOVATION

Nautisme en Bretagne, dans le cadre du programme « Voiliers de Bretagne » soutient l'entreprise Trans Oceanic Wind Transport (TOWT) dans le développement de son activité de transport de marchandises à la voile.

#### Effets induits

Remettre au travail des bateaux de charge

Allonger la période d'exploitation

Diversifier l'offre touristique avec la possibilité d'embarquement

### CONSEILLER 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 2013 par la Région Bretagne

#### Voiliers du patrimoine

une quinzaine de voiliers soutenus 1 M€ engagés

#### Base nautiques

7 bases rénovées ou construites

# COORDONNER LE PROGRAMME EUROPÉEN NAUTISME ESPACE ATLANTIQUE

Piloté par le Conseil Régional de Bretagne, chef de file, NEA 2 est un projet INTERREG de coopération entre régions qui vise au développement durable de la filière nautique dans l'espace Atlantique. En 2013, Vincent Gaonac'h a rejoint l'équipe de Nautisme en Bretagne pour assurer, sous l'autorité du Conseil Régional de Bretagne, la coordination dans le cadre de l'extension du projet (NEA2+, jusqu'au 30 juin 2014) et la préparation du futur projet de coopération (NEA3).

La coordination technique a assuré l'édition du bilan NEA2 et la refonte du site Internet du projet et a accompagné les partenaires dans la réalisations de leurs actions NEA2+.

## Préparation de NEA 3 :

- Visites des partenaires européens (anglais, irlandais, espagnols et portugais)
- Rencontres de tous les partenaires français
- Participation à la conférence Atlantique à Lisbonne

## Les partenaires de NEA3 :

- 17/23 partenaires pensent repartir pour ce 3ème projet
- 4 nouveaux : CG56, CROS Pays de la Loire, CCI La Rochelle, Limerick Council
- Candidats potentiels : Syndicat mixte de développement de l'estuaire de la Gironde, gouvernement des Açores, Asturies, Cantabrie...



Nautisme Espace Atlantique

85 000 emplois

9 Millions de pratiquants

9 Milliards d'Euros de chiffre

d'affaires

