

BRETAGNE®

BILAN

2015

& PERSPECTIVES 2016

UNE ANNÉE D'

# actions

AVEC NAUTISME  
EN BRETAGNE



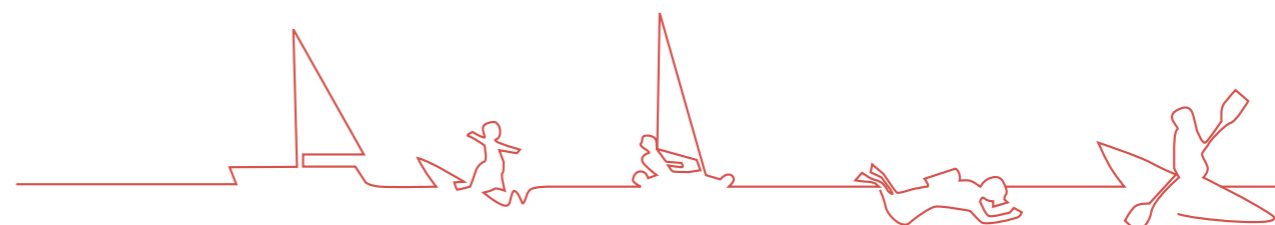
[www.nautisembretagne.fr](http://www.nautisembretagne.fr)



# 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 2016
- 23 ADHÉSION





# DITO



Jean KERHOAS  
Président

“ Pour prendre une métaphore maritime, de circonstance, nous aurons en 2015 connu des vents portants, pour les sports nautiques et de bord de mer en Bretagne que notre fédération régionale représente.

Une très bonne année tout d'abord en ce qui concerne les chiffres de la saison nautique qui sont les baromètres majeurs de la dynamique de notre secteur.

Que ce soit par nos activités traditionnelles comme l'enseignement où nous constatons des progressions de + 5 à + 8 % de clients ou dans toute la gamme des diverses prestations développées depuis une dizaine d'années, pour capter de nouveaux publics comme : la location et le cours particulier + 5% , les balades nautiques +20 %, les voiliers de Bretagne + 15%.

Tous les indicateurs sont positifs et viennent confirmer que notre stratégie d'amélioration continue de la qualité des prestations et de diversification de l'offre correspondent aux attentes d'un public de plus en plus large, qui veut, quand il vient en séjour en Bretagne, pouvoir aller sur l'eau, pratiquer un sport nautique et/ou découvrir notre magnifique environnement maritime.

Très bonne année également pour le développement confirmé de nouveaux supports, comme le stand up paddle, qui amènent de nouveaux publics dans nos centres nautiques.

2015 aura vu aussi l'avancée de nombreux dossiers avec la création de la Confédération Nationale du Nautisme et de la Plaisance (CNNP) dont Nautisme en Bretagne est membre à part entière.

La CNNP, en fédérant tous les acteurs de la filière nautique au niveau national, va permettre de donner du poids à un secteur économique majeur pour défendre nos intérêts face à des réglementations inadaptées ou à d'autres lobbys.

2015 nous aura aussi permis de finaliser notre partenariat en tant que représentant de la Branche professionnelle des sports et activités nautiques en Bretagne.

Aujourd'hui administrateur du COSMOS, Nautisme en Bretagne va, au travers d'une convention avec le conseil national, avoir la possibilité de mettre en place, dès l'automne prochain, une commission paritaire et essayer ainsi, au travers d'un avenant négocié, d'améliorer le cadre de l'emploi dans le secteur de la prestation nautique en Bretagne, et ainsi rendre nos métiers plus attractifs.

2015 aura vu la mise en chantier de notre projet 2017-2022, chantier qui va permettre de donner, plus de 20 ans après sa création, une nouvelle impulsion à notre fédération régionale. Ce chantier sera finalisé pour l'automne 2016.

Pour avoir participé aux travaux des différents groupes de travail mis en place pour élaborer le projet 2017/2022, je suis (au regard de la participation, de la qualité des différentes interventions et échanges de plus de 30 représentants, élus ou professionnels du nautisme breton) totalement rassuré sur la capacité de nos adhérents à remettre en cause les schémas établis, à savoir prendre en compte les évolutions majeures de notre environnement et tout particulièrement les attentes de nos clientèles, afin de développer encore la pratique des sports et activités nautiques et atteindre fin 2022, notre objectif de passer de 14% à 20% de pratiquants dans la population touristique qui fréquente notre littoral.

2016, déjà bien engagé, verra la poursuite de tous ces chantiers et pour la saison, nous espérons que les modifications du calendrier scolaire n'auront pas trop de conséquences sur la fréquentation estivale de notre région.

Mais tout en finalisant notre projet 2017/2022 il y a dès 2016, de part l'évolution de notre environnement, des chantiers nouveaux à prendre en compte :

- Le développement de la pratique des sports et activités nautiques sur les voies navigables bretonnes.
- La négociation à réengager avec le Ministère des Sports sur le périmètre de l'environnement spécifique qui freine le développement de notre offre nautique.
- Apporter une réponse pertinente aux attentes des EPCI qui souhaitent organiser le nautisme sur leurs territoires.
- Faire preuve d'imagination pour structurer une réponse bretonne adaptée aux besoins des employeurs face aux contraintes nouvelles liées à la réforme du brevet professionnel.

Comme vous le voyez, tenant compte des multiples chantiers en cours ou à ouvrir, on ne va pas s'ennuyer et c'est très bien ainsi.

Mais je ne doute pas qu'avec l'équipe de Nautisme en Bretagne, la motivation et l'engagement de nos adhérents et des membres du conseil d'administration, nous saurons relever tous ces défis indispensables à mener pour développer encore la filière nautique bretonne. ”



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

1,1 MILLION

CLIENTS / NOUVEAUX ET FIDÈLES  
SOIT

+8%

PAR RAPPORT À 2014

3 975

CONTRATS DE TRAVAIL POUR

2 115

ÉQUIVALENT  
TEMPS PLEIN

## nos CHIFFRES

2 124

OFFRES NAUTIQUES  
DIFFÉRENTES, DIVERSIFIÉES  
ET SEGMENTÉES

171 M€

DE CHIFFRE D'AFFAIRES  
SOIT

+8%

PAR RAPPORT À 2014



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 760 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

760

PRESTATAIRES RÉPARTIS  
SUR TOUT LE TERRITOIRE



## ORGANIGRAMME

### CONSEIL D'ADMINISTRATION

#### BUREAU

- Président :  Jean KERHOAS
- Secrétaire général : Pierre LE BOUCHER
- Trésorier : Gilles COCHARD
- Vice-président : Alain GOURMELEN

#### MEMBRES DES DIFFÉRENTS COLLÈGES

- COLLÈGE 1 : ORGANISMES RÉGIONAUX DE SPORTS ET D'ACTIVITÉS NAUTIQUES  
Soizic PERROT (Ligue Bretagne des Sociétés d'Aviron) ; Yves LORCY (Comité Régional Bretagne de Canoë kayak) ; Paul ROBERT (Fédération Régionale pour la Culture et le Patrimoine Maritime) ; Gilles COCHARD (Comité Interrégional Bretagne Pays de la Loire de Plongée) ; Jean-Claude JOSSE (Ligue Bretagne de Char à Voile) ; Stéphane IBARBOURE (Ligue Bretagne de Surf) ; Michel KERHOAS (Ligue Bretagne de Voile) ; Erwan BRADOL (Ligue Bretagne de Vol Libre) ; Christian BAERT (Ligue Bretagne de sauvetage et de secourisme) ; Corentin ROUSSEAU (Comité Régional de Longe Côte).
- COLLÈGE 2 : MEMBRES DÉPARTEMENTAUX  
Nautisme en Finistère ; Nautisme en Ile et Vilaine ; Conseil Général des Côtes d'Armor ; Conseil Général du Morbihan.
- COLLÈGE 3 : MEMBRES ACTIFS  
Alain TREUSSIÉ (Centre nautique Fouesnant Cornouaille) ; Yvon MACE (Centre nautique Crozon Morgat) ; Arnaud FAUTRAT (Centre nautique Saint-Cast) ; Hervé NIVET (Centre nautique de Port Blanc) ; Jean-Marc BLANCHO (Club nautique du Rohu) ; Dominique LE STRAT (Plougasnou Plongée) ; Emmanuel LEFEUVRE (Sellor Nautisme) ; Louis-René BENEAT (Rêves de Mer).
- COLLÈGE 4 : MEMBRES QUALIFIÉS  
Alain GOURMELEN ; Ginette JOSSE ; Jean KERHOAS ; Michel ROSE ; Pierre LE BOUCHER.

#### NEB DÉVELOPPEMENT

- Directeur :  Philippe RODET
- Chargé de missions NEA :  Vincent GAONAC'H
- Assistante :  Johanna RIALET

#### NEB FORMATIONS

- Directeur :  Ronan KERNEVEZ
- Directeur-adjoint :  Olivier HACHAIR
- Formatrice :  Céline LOZINGUEZ

#### REPRÉSENTATION BRANCHE PROFESSIONNELLE

Collaboration avec les syndicats COSMOS, SPEN/UNSA, ...

#### ORGANISATION D'ÉPREUVES ET DE RASSEMBLEMENTS NAUTIQUES

## 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.

# 72

STAGIAIRES FORMÉS EN 2015-2016 (12 ATAN ET 60 BPJEPS) DONT 26 FINANCÉS PAR LA RÉGION BRETAGNE SUR DES PARCOURS LONGS

# 98%

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 et les tests d'entrée BPJEPS
- 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 à différentes structures.

### 33 FORMATEURS EN ACTIVITÉ

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



### EN PROJET

- 2016 : Sauvetage côtier pour les professionnels du nautisme (BE ou BPJEPS). Pré-requis aquatiques : BNSSA et PSE1

## MISSION 1

# Sé UIRE



# 74 120

VISITEURS UNIQUES SUR LE SITE INTERNET DE NEB, SOIT 236 500 PAGES VUES

# 5,3 MILLIONS

DE VISITES EN 2015  
20,6 MILLIONS DE PAGES VUES  
540 000 MISES EN RELATIONS  
AVEC LES PROFESSIONNELS  
SUR LES SITES INTERNET RÉGIONAUX  
VALORISANT LES PRESTATAIRES  
NAUTIQUES BRETONS

*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 60 % 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 événements 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 événements. 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 760 professionnels référencés bénéficie d'une présence sur internet.

Le travail mené en partenariat avec le Comité Régional de Tourisme de Bretagne a fait naître en 2015 une nouvelle vitrine nautique sur [www.tourismebretagne.com](http://www.tourismebretagne.com) qui valorise 380 professionnels du nautisme accueillant une clientèle touristique, multipliant par 10 leur visibilité.

Les sites affinitaires Osez (350 professionnels), Famille (91 Balades Nautiques®), Voiliers de Bretagne (49 voiliers), Rando Bretagne (35 Balades Nautiques®) et Expériences Bretonnes (19 prestations) resteront en ligne et continueront de valoriser le nautisme en Bretagne.

Chiffres : site Internet NEB = 74121 visiteurs uniques (+13% par rapport à 2014) / 236 552 pages vues (+12% par rapport à 2014)

### 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 2015, 46 structures (contre 26 en 2014) bénéficient de droits d'accès négociés et le déploiement se poursuit en 2016. En moyenne, les prestataires utilisant la solution Awoo génèrent 30% de leur chiffre d'affaires en ligne. On estime que 1 visiteur sur 10 devient client en achetant une prestation sur le site internet du professionnel.

### ACTION 3 : ÉDITIONS

Afin de capter les visiteurs sur les salons et dans les offices de tourisme, plusieurs documents ont été édités en 2015.

- Cartes postales  
« Une journée nautique en Bretagne »  
5000 exemplaires, 10 activités représentées.
- 150 Balades et Randos Nautiques Bretagne®  
2500 exemplaires
- Voile Croisière Bretagne  
250 exemplaires, 20 professionnels présents.

D'autres documents seront réédités en 2016 :

- Observatoire  
« Tourisme, sport nautique et de bord de mer »
- Guide Voilier de Bretagne

### ACTION 4 : ÉVÈNEMENTIEL

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

- NAUTIC, Paris : 1 295 personnes renseignées sur le stand « Tendances et Innovations »
- Mille Sabords, port du Croesty : 270 personnes renseignées sur l'activité croisière des membres du réseau ;
- Salon International de la plongée sous-marine, Paris : une participation financière permet à 10 professionnels bretons d'exposer à un coût privilégié.



## ORGANISATION MARITIME «ENTRE TERRE & MER»

Du 2 au 5 juillet 2015, les paysans ont invité les marins en Baie de Morlaix.

Comme en 2013, l'Association des fêtes maritimes de la Baie de Morlaix et la Société de Commercialisation et de Promotion du Territoire ont fait à appel aux compétences de Nautisme en Bretagne pour l'organisation de ce rassemblement de voile traditionnelle. Nous étions en charge :

- D'établir le programme maritime.
- De réaliser l'évaluation des incidences Natura 2000.

- Du démarchage et de la communication auprès des voiliers.
- De l'inscription et de l'accueil des 200 voiliers/1000 marins participants.
- De la réalisation d'un livre de bord.
- De la coordination des bénévoles et des professionnels impliqués dans le bon fonctionnement de la fête.





# BIEN RECEVOIR

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 : LES 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.** En 2015 nous avons fêté les 10 ans du concept à travers notre 5<sup>ème</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. Grâce à cet évènement, nous avons atteint les 150 balades et rando nautiques l'été suivant. 2016 est l'occasion de donner un coup de jeune au logo et à la charte graphique qui l'accompagne.

La performance du produit à travers des chiffres concrets : 50 000 clients en 2015 + 20 % chaque année depuis 10 ans.

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

En 2015, de nombreux professionnels ont suivi une formation courte et adaptée à leur travail sur le terrain. L'objectif était d'améliorer leurs 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.

### ACTION 3 : ENQUÊTE REFLET

Depuis plusieurs années, nous basons nos réflexions et nos formations sur l'enquête Morgoat menée par la Région Bretagne sur les attentes des clientèles touristiques. En 2015, nous avons été associés aux travaux de préparation de l'enquête REFLET, menée par le Comité Régional de Tourisme, qui a pour ambition de collecter de nouvelles données sur les tendances de consommation des visiteurs en Bretagne. Plusieurs questions sont directement liées au nautisme. En 2016, 27 structures nautiques s'engagent à diffuser et récolter l'information auprès de leurs visiteurs.



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



« Le produit balade et rando nautique «officialise» nos balades en mer. Notre activité devient un produit réalisé avant tout par un professionnel compétent et reconnu par la profession, nous permettant ainsi de la valoriser. Le flyer qui la présente nous donne une meilleure accroche vis à vis du grand public et facilite, à travers le code couleur suivant les supports, le travail des offices de tourisme.

Nautisme en Bretagne a énormément contribué et contribue encore à donner plus de visibilité et de légitimité à nos produits nautiques vers nos offices de tourisme partenaires. La formation des salariés des offices, qui a pour objectif de donner et d'expliquer les arguments pour mieux vendre les produits nautiques permet un bon développement de nos activités.

Grâce à sa connaissance de toute l'offre nautique bretonne, NEB m'a permis de mettre en valeur mes différences afin de créer une nouvelle balade nautique « Aquarelle et voile traditionnelle » qui a été labellisée « Expérience Bretonne » par le Comité Régional de Tourisme de Bretagne. »



S'ORGANISER  
EN

MISSION 3

# 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'entre-aide et la progression de toute une filière. Partant de ce constat, nous animons plusieurs réseaux et groupes de travail chaque année.*

## — ACTIONS !

### ACTION 1 : LES GROUPES D'ÉMERGENCES

En 2015, nous avons animé plusieurs commissions techniques :

- **Horizon Nautique 2022** : groupe de travail composé de 30 personnes ayant pour objectif de construire le nouveau plan d'actions qui animera Nautisme en Bretagne de 2017 à 2022 ;
- **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 : SCOLAIRE ET CLASSE DE MER

En 2015, le travail se poursuit dans la valorisation des classes de mer. Après plusieurs groupes de travail, en partenariat avec Nautisme en Finistère, nous avons rédigé une charte et invité les organisateurs de classe de mer à rejoindre le réseau. Il y a aujourd'hui 35 centres partenaires répartis sur l'ensemble du territoire breton. A l'issue du groupe de travail régional « Eduquer à la mer » nous avons creusé 2 actions permettant de lever les freins au départ,

- la mise en place d'une étude de marché pour mieux comprendre les attentes des enseignants et des parents,
- la création d'une opération pilote sur le transport, en partenariat avec la Région Bretagne et la SNCF (lire le témoignage ci-contre).

Depuis la 4<sup>ème</sup> journée thématique sur les rythmes scolaires en 2013, un groupe de travail composé des conseillers pédagogiques départementaux EPS et les structures nautiques se réunit 1 à 2 fois par an pour anticiper l'évolution des rythmes scolaires et la pratique du nautisme à l'école.

### 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 24 professionnels. En 2015, 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 : VOILIERS DE BRETAGNE



Le réseau compte actuellement 46 voiliers traditionnels. 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 actions. En 2015, Nautisme en Bretagne a soutenu la Caravane Maritime (un évènement organisé par Surfrider Foundation Bretagne), à travers l'affrètement de 5 voiliers traditionnels - Grand Léjon, Loch Monna, Dahl Mad, Corentin, Reine des Flots- pour une ouverture au public lors des différentes escales. Ainsi, l'évènement a permis de sensibiliser 3000 visiteurs et 1000 scolaires.



### ACTION 5 : PARTENARIAT AVEC LES RECYCLEURS BRETONS



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.

### 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.

elle **TÉ** MOIGNE...

Emmanuelle Cariou  
Chargée du Réseau Mer  
et Littoral de Bretagne  
Melglaz - Région Bretagne

“ La Région Bretagne a animé un groupe de travail sur l'éducation à la mer et au littoral qui a réuni une centaine de structures. L'intérêt des classes de mer pour faire découvrir la voile et le milieu marin aux enfants y a été largement rappelé. Or, les difficultés dans leur mise en place sont nombreuses. Le coût des trajets représente une charge importante. La Région, responsable du transport régional de voyageurs et NEB ont rencontré SNCF pour étudier la faisabilité d'un tarif séjours pour les classes des écoles bretonnes. ”



## 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.

#### NATIONAL

- Représentation de la branche professionnelle - COSMOS
- Confédération Nationale du Nautisme et de la Plaisance (CNNP)
- Conseil National de la mer et des littoraux

#### RÉGIONAL

- Conseil Économique Social et Environnemental Régional (CESER)
- Conférence régionale Mer et Littoral
- Groupe de travail « Éduquer à la mer »

#### ENVIRONNEMENT

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



#### COSMOS

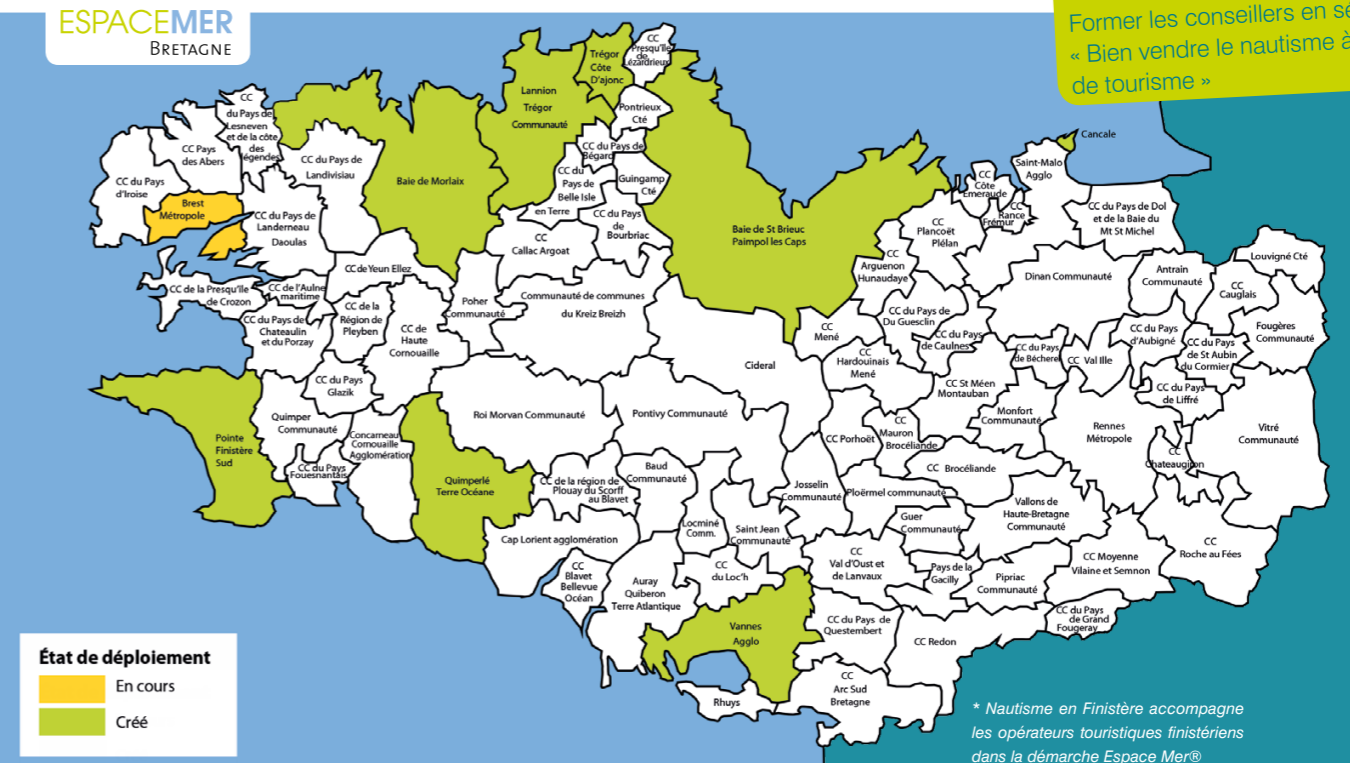
En 2015, NEB devient « tête de réseau » et administrateur du Conseil Social du Mouvement Sportif (COSMOS). Ce partenariat nous permet de représenter la branche professionnelle des sports et activités nautiques en Bretagne et d'entamer des négociations afin d'améliorer le cadre d'emploi de notre secteur d'activité.



## Déploiement des Espaces Mer en Bretagne

NOUVEAUTÉ

Former les conseillers en séjour « Bien vendre le nautisme à l'office de tourisme »



### 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 2 124 offres nautiques et ses 760 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 d'accueil dédiée, l'offre nautique du territoire est présentée sous 3 univers : découverte, coaching, sport.

En 2015, Nautisme en Bretagne a accompagné la création de 2 Espaces Mer : Trégor Côte d'Ajones et Baie de St-Brieuc-Paimpol-Les-Caps.

## elle TÉ MOIGNE...

Anne-Sophie Georges  
Responsable de la destination Baie de St Brieuc Paimpol Les caps

#### COMMENT S'EST MIS EN PLACE L'ESPACE MER À L'ÉCHELLE DE LA DESTINATION ?

Tout a été très vite, nous avons commencé le travail en octobre avec les 16 offices de tourisme du territoire pour déterminer, avec l'aide de Nautisme en Bretagne, les professionnels éligibles à l'Espace Mer – Les professionnels nautiques ont très vite été associés au travail pour l'inventaire des 367 offres à valoriser. Nautisme en Bretagne a réalisé la matrice de l'offre que nous avons présentée et validée avec l'ensemble des acteurs avant de débiter la formation Espace Mer.

#### COMMENT L'ESPACE MER A-T-IL ÉTÉ ACCUEILLI PAR LES PROFESSIONNELS DU NAUTISME ET DU TOURISME ?

Les professionnels nautiques ont été nombreux à participer aux réunions de lancement et les plus motivés ont également participé aux formations. C'est une grande opportunité pour eux de présenter leur

activité à tous les conseillers en séjour permanents de la destination. Pour les conseillers en séjour, peu pratiquent une activité nautique... la formation a levé beaucoup d'interrogations sur le format des prestations, les différents supports, le matériel fournis ou à prévoir.

#### QU'ATTENDEZ-VOUS DE L'ESPACE MER SUR VOTRE TERRITOIRE ?

L'Espace Mer est un outil structurant pour l'offre nautique de la destination. Jusqu'à présent le littoral n'était pas assez mis en avant, maintenant ce sera un de nos axes de communication prioritaires. L'Office de Tourisme de Paimpol-Goëlo a doublé son chiffre d'affaires billetterie grâce à l'Espace Mer et à la formation dispensée aux conseillers en séjour, qu'ils soient permanents ou saisonniers. Nous souhaitons mieux vendre le nautisme, susciter l'envie auprès des visiteurs et créer du lien entre les acteurs nautiques et touristiques du territoire.

## MISSION 4

# S'améliorer

Le défi que nous avons à relever auprès de nos 760 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 2015 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 14 ans. C'est plus de 120 prestataires nautiques qui ont bénéficié de cet accompagnement. Ce coaching individualisé vise à améliorer la performance sur un sujet précis. En 2015, nous avons accompagné, avec un engagement fort de Nautisme en Finistère, 10 nouveaux prestataires sur les thématiques :

- améliorer le nombre de clients pendant la saison estivale ;
- mieux acheter et mieux vendre le matériel nautique ;
- optimiser la gestion du personnel.

**IL TÉ MOIGNE...**  
Laurent Gautier  
Sail Attitude



Laurent est accompagné par Nautisme en Bretagne dans le cadre de la création de son école de croisière.

**COMMENT AS-TU CONNU NAUTISME EN BRETAGNE ?**  
J'ai connu NEB pendant ma formation BP Voile aux Glénan à Concarneau. Le directeur, Philippe Rodet était venu présenter les missions de l'association. J'ai sollicité un rendez-vous en juillet 2015, dans la foulée de l'obtention de mon BP, pour préparer la création de mon entreprise.

**QUEL ACCOMPAGNEMENT AS-TU REÇU DE NEB ?**  
J'ai bénéficié de conseils très concrets sur le format de l'offre en rapport avec les attentes des clientèles, la communication (suggestion d'interlocuteur pour la création de mon site internet, réalisation d'une plaquette et de divers documents de communication) et enfin sur le choix du

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 voile 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 164 professionnels qui ont pu se former depuis 2014.

### ACTION 4 : LES FORMATIONS ACTIONS

En parallèle de la formation « Relation client » (voir p10), Nautisme en Bretagne a mis en place une formation « commercialiser un produit éducatif » à destination du réseau des voiliers du patrimoine. En 2015, plusieurs 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.

port d'accueil (J'ai obtenu une place au port de la Base à Lorient).

### COMMENT CET ACCOMPAGNEMENT VA-T-IL CONTRIBUER AU DÉVELOPPEMENT DE TON ENTREPRISE ?

L'accompagnement de NEB m'a permis, alors que j'étais en phase de réflexion, de récupérer des avis importants pour la validation de mon projet, et de franchir le pas de la création d'entreprise. Aujourd'hui, j'apprécie le soutien marketing et la possibilité de ne pas rester seul avec mes questions...et j'espère qu'avec l'aide de NEB, je suis prêt pour le lancement de mon activité et que l'offre de SAIL ATTITUDE rencontrera sa clientèle très vite.

## 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 NOUVEAUX PRODUITS

Nautisme en Bretagne a enquêté toute l'année 2015 sur les nouveaux produits développés en Bretagne et en France pour créer des fiches d'accompagnement à la mise en place de produits innovants. Dans ces fiches se trouvent : les diplômes nécessaires à l'encadrement et le taux d'encadrement, le type de matériel à se procurer, les prix généralement pratiqués, le déroulement de l'activité et le modèle économique. L'équipe de Nautisme en Bretagne est prête à se déplacer, en 2016, dans les structures nautiques volontaires pour présenter ces fiches dans le cadre de « séminaires innovations ».

### ACTION 2 : 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 2015, l'Ecole de Voile de Trébeurden a attaqué sa troisième saison et Sellor Nautisme a testé le concept version « aquatique »

avec des cours de natation sur sa base de Kerguelen. En 2016, le Centre Nautique d'Erquy se lance dans l'aventure.

### 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. Depuis 2014, le Centre Nautique de Perros-Guirec teste et améliore chaque année le concept. En 2015, 47°Nautik se lance dans l'expérimentation et prévoit de le déployer dans toutes ses bases en 2016.



### ACTION 4 : LE PROGRAMME EUROPÉEN CAPITEN

Depuis 2004, Nautisme en Bretagne a participé aux deux projets INTERREG « Nautisme Espace Atlantique » (NEA et NEA2) 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 2017-2020.

Les partenaires ont adopté comme objectif de consacrer le prochain projet à la création d'emplois et au développement économique de la filière autour des 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 partagées dans le projet CAPITEN (Cluster Atlantique Pour l'Innovation Technologique et Economique dans la filière du Nautisme)

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

Le projet CAPITEN devra passer par deux phases de sélection, en septembre 2016 puis en janvier 2017. Une fois ces étapes franchies avec succès, les 15 partenaires (Des Açores au Donegal en passant par l'Andalousie ou encore la Bretagne) mettront en œuvre le plan d'actions commun d'un montant total de 3 Millions d'euros répartis sur 3 ans.

### ACTION 5 : LE PROGRAMME EUROPÉEN SURFING EUROPE



**SURFING EUROPE**

De nos jours, les touristes recherchent de plus en plus à se mettre « au vert » et à consommer des activités proches de la nature. Le surf est une activité qui a le plus de potentiel pour séduire cette clientèle. Nautisme en Bretagne a rejoint les partenaires irlandais (ville de Bundoran), anglais (Surfing GB), espagnols (Villes de San Sébastien et Ribamontan al Mar), et portugais (ville de Viana Do Castelo) pour faire la promotion de produits touristiques « surf » à l'échelle européenne : surf camps, surf packages, surfaris... Pour la Bretagne, les destinations « Presqu'île de Crozon », « Pointe de la Torche » et « Presqu'île de Quiberon » seront mises en avant. Les produits créés spécifiquement seront commercialisés par des tours operators à l'échelle européenne.

elle **TÉ** MOIGNE...  
Sarah Hébert  
Professeur de Stand-Up-Paddle



Spécialiste des prestations « Yoga et bien-être », Sarah a monté, en 2015, un produit sur le canal de Nantes à Brest : la SUP ESCAPADE.

#### POURQUOI AVOIR CHOISI DE METTRE EN PLACE UNE ACTIVITÉ SUR LE CANAL ?

Je trouvais cela exotique de proposer une activité de plage à la campagne! Après avoir réalisé le parcours avec mon compagnon, j'ai été séduite par le concept et j'ai tout simplement eu envie de le partager. Le cadre du canal est vraiment unique, des slow vacances comme on en a besoin! Il est aussi très adapté à la pratique du Stand Up Paddle car il est très abrité.

#### QUEL EST LE PROGRAMME DE LA SUP ESCAPADE ?

3 jours d'exploration du canal au rythme de l'eau, à la seule force des bras. Le trajet: Josselin-Malestroit, 2 nuits en logements insolites en partenariat avec le camping des cerisiers et le camping du Domaine du Roc (tipis et caravanes de collection). Le rythme est doux et sportif à la fois!

#### QUELS RETOURS AS-TU EU DE TA CLIENTÈLE SUR CE NOUVEAU PRODUIT ?

Fantastique, ultra positif, ils adorent à l'unanimité. Ils aiment ce retour à la nature, cette connexion simple avec l'environnement, le temps qui semble s'arrêter et le côté sportif de la découverte. Les niveaux étaient mixtes dans le groupe et tout le monde y a trouvé son compte.

# PERSPECTIVES & AMBITIONS

# 2016

## OBJECTIFS

# +10%

DE CHIFFRE D'AFFAIRES EN 2016

# +10%

DE CLIENTÈLE EN 2016

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

En 2015, le nautisme breton enregistre une hausse de 8 % de clientèle et de 8 % 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 pour 2016 une tournée sur le terrain à travers :

- des « séminaires innovations » : pour présenter les nouveaux produits aux équipes techniques et aux élus,
- l'accompagnement individualisé : des structures pour la mise en place des innovations.

En 2016, le travail sur le nouveau plan d'actions 2017-2022 « Horizon Nautique » se poursuit et sera finalisé à l'automne. Il y aura aussi des nouveaux chantiers à prendre en compte :

- Le développement de la pratique des sports et activités nautiques sur les voies navigables bretonnes.

- La négociation à réengager avec le Ministère des Sports sur le périmètre de l'environnement spécifique qui freine le développement de notre offre nautique.

- Apporter une réponse pertinente aux attentes des EPCI qui souhaitent organiser le nautisme sur leurs territoires.

- Faire preuve d'imagination pour structurer une réponse bretonne adaptée aux besoins des employeurs face aux contraintes nouvelles liées à la réforme du brevet professionnel.

Enfin, en tant que représentant de la branche professionnelle des sports et activités nautiques en Bretagne, nous allons mettre en place une commission paritaire au Cosmos dans l'objectif d'améliorer le cadre d'emploi et rendre nos métiers plus attractifs.

### HORIZON NAUTIQUE 2022

Passer de 14% de pratiquants dans la population touristique qui fréquente notre littoral à 20%

## ADHÉSION



- adhérer, c'est participer à une dynamique collective et bénéficier :

### DE PLUS DE VISIBILITÉ

Vous êtes présent sur notre site web (74 000 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 2016, 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. Depuis 2015, les adhérents de NEB appliquant la convention collective du sport sont adhérents au Cosmos.

### 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 2015, 70 parcours et 70 stagiaires accueillis. Plusieurs formations continues et formation-actions sont dispensées pour les professionnels du nautisme, tout au long de l'année.

### 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  
Tél. 02 98 02 80 44

