

BRETAGNE[®]

BILAN 2017
& PERSPECTIVES 2018

UNE ANNÉE D'

actions

AVEC NAUTISME EN BRETAGNE



www.nautisembretagne.bzh

SOMMAIRE

04

ÉDITO
Jean Kerhoas,
Président

06

LES CHIFFRES CLÉS
du tourisme nautique et
de bord de mer

07

**QUI SOMMES
NOUS ?**
#Nautisme en Bretagne

10

INNOVER
#Développement
de la filière nautique

15

CONSOLIDER
#La filière nautique comme
vitrine de l'excellence

18

**OBSERVER
ANALYSER ET
INFLUENCER**
#Mieux répondre
aux enjeux de la
filière nautique

22

**PERSPECTIVES
& AMBITIONS
2018**
#Objectifs
pour Nautisme en
Bretagne

23

ADHÉSION
#Participer à une
dynamique collective

Nautisme en Bretagne est la fédération régionale des prestataires de sports et d'activités nautiques. Notre association a été créée à l'initiative des ligues et comités régionaux pour mieux gérer la dimension socio-économique de nos sports, par une meilleure coordination et une mutualisation, sous le haut patronage du Président du Conseil Régional.

Nos objectifs sont double, complémentaires et interdépendants :

1. Développer la pratique des sports nautiques par les bretons, une **dimension sociale** que nous avons toujours considéré comme prioritaire et indispensable à la réussite de la dimension économique.

2. Faire du développement de la pratique des sports nautiques, qu'elle soit touristique, de loisir, éducative et/ou sociale, un **élément moteur de l'économie touristique** de notre territoire avec pour finalité la création d'emploi.

La pratique compétitive, quant à elle, reste du domaine exclusif des ligues et des comités régionaux.

Ces deux objectifs socio et économique sont le fil rouge de la politique nautique régionale et ont été portés et mis en œuvre en Bretagne par différents organismes depuis le début des années 1960.

Cela nous rappelle que l'important c'est la mission et les l'objectifs. Les organismes et/ou les institutions qui les portent ne sont que des outils, qui doivent s'adapter à l'évolution du contexte dans lequel se déroulent leurs missions ou être remplacés par de nouveaux outils mieux adaptés comme cela a été déjà à plusieurs reprises le cas en Bretagne.

Au titre des évolutions, qui impliquent de s'adapter rapidement, nous vivons actuellement l'entrée en vigueur, en ce début d'année 2017, de la **loi NOTRE** (Nouvelle Organisation Territoriale de la République). Cette loi fait évoluer sensiblement la donne des représentations et des missions entre les institutions Région / Département / Intercommunalité qui sont, depuis 60 ans, les partenaires de nos politiques de développement. La loi stipule entre autre deux domaines de compétences qui nous concernent directement :

- **La compétence économique** qui est confiée aux régions et aux EPCI et non plus aux départements.

- **Les compétences touristiques** qui elles restent transversales Région-Départements-EPCI avec obligation de s'organiser et de travailler dans le cadre d'une gouvernance concertée. Pas d'autorité, ni de tutelle mais une obligation de s'entendre, de mettre en commun les moyens et les actions avec une répartition dite « agile ».

De tout cela a découlé :

- une réorganisation des EPCI qui, en un an, sont passés de 109 à 59 à ce jour.
- La création des C.T.A.P (Conférences Territoriales de l'Action Publique) qui regroupent les 59 EPCI, les 4 Départements et la Région.

Dans le cadre des CTAP, les régions et les EPCI doivent s'accorder sur les dossiers prioritaires à soutenir. L'action de Nautisme en Bretagne aura permis de **prendre en compte le Nautisme dans les dossiers prioritaires**, ceci afin de renforcer l'attractivité de nos territoires d'un point de vue économique et touristique.

En parallèle et avec ses partenaires, Nautisme en Bretagne multiplie actuellement les contacts, les réunions, les travaux avec les EPCI et les destinations touristiques pour qu'ils positionnent aussi le nautisme parmi leurs priorités d'actions, autant pour la légitimité de notre secteur d'activité que pour bénéficier de moyens dédiés renforcés.

Avec ces évolutions institutionnelles, il faut toujours rappeler la nécessité pour une structure comme Nautisme en Bretagne de **savoir se remettre en question en permanence**, de se renouveler, de s'adapter dans un contexte en constante et rapide évolution :

- Evolution des attentes des clientèles
- Evolution et diversification des attentes des adhérents
- Evolution de nos partenaires institutionnels

C'est sur ces principes que nous avons imaginé, dans le cadre des travaux menés en 2016, l'écriture d'un plan d'actions novateur pour 2017/2022, afin de **faire franchir une nouvelle étape au nautisme breton en proposant une organisation nouvelle**, susceptible de :

- Renforcer la pertinence et l'efficacité de nos actions
- Mobiliser nos adhérents autour d'un projet nouveau
- Intéresser nos partenaires par le cadre et l'ambition de ce projet

C'est le projet que nous avons appelé « **Cluster des prestataires de sports et de tourisme nautique en Bretagne** ». Ce « Cluster » est novateur dans ses actions, dans son mode de financement et dans sa gouvernance. Nous le considérons comme adapté au niveau de maturité et d'évolution de nombreux prestataires du nautisme breton. Mais nous sommes forcés de constater qu'il nous faut encore convaincre une partie de nos partenaires de sa pleine utilité et de son positionnement complémentaire aux réseaux pré-existants.

Plus globalement, pour la mise en œuvre de l'ensemble du plan d'actions 2017/2022, nous sommes en relation étroite avec le Conseil Régional, notre principal partenaire afin de cofinancer ce plan d'actions issu de l'expression de vos attentes et de vos besoins.

Notre ambition y est grande, les perspectives de développement sont nombreuses, et les défis à relever importants... Mais sans les moyens adaptés générés par les acteurs de terrain et notre partenaire institutionnel, adossés à une meilleure synergie des institutions fondatrices de NEB, nous ne pourrions le déployer totalement.

Le risque ? C'est qu'à un moment de l'histoire où nous voyons toutes les grandes régions littorales engager des politiques ambitieuses en matière de nautisme et de plaisance, **nous risquons de perdre notre leadership en tant que « Région la plus nautique d'Europe »**

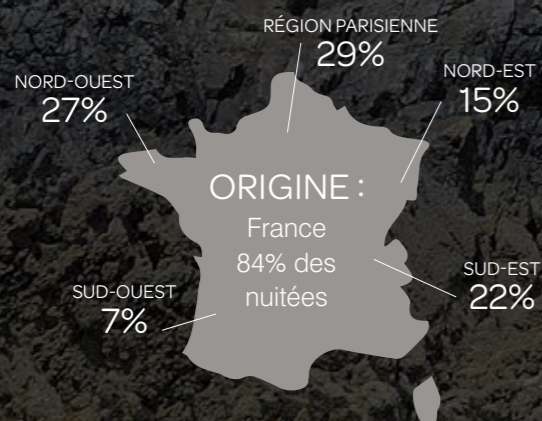
Jean KERHOAS

Président de Nautisme en Bretagne

06 LES CHIFFRES CLÉS

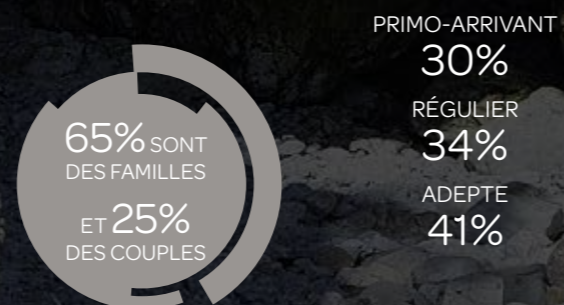


Enquête tourisme 2016 **QUI SONT LES TOURISTES**
qui pratiquent une activité
nautique durant leur séjour en
Bretagne ?

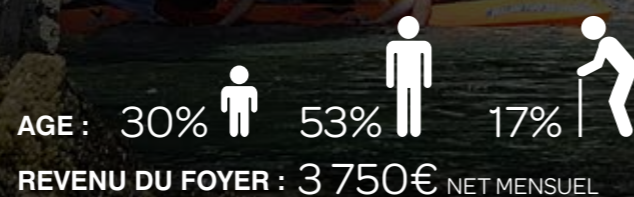


ETRANGERS : 16% DES NUITÉES
dont | 44% du Royaume-Uni
| 13% d'Allemagne
| 13% de Belgique

FIDÉLITÉ À LA BRETAGNE :



PRIMO-ARRIVANT
30%
RÉGULIER
34%
ADEPTE
41%



07 QUI SOMMES NOUS ?

Nautisme en Bretagne
représente plus de **750**
structures nautiques

Depuis 1995, Nautisme en Bretagne œuvre, aux côtés du Conseil Régional de Bretagne, pour le développement et la promotion des sports et 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 757 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, basée à Brest, est dirigée par un Conseil d'Administration (voir page 8) 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 prestataires. En fonction des sujets et des besoins, Nautisme en Bretagne s'entoure de prestataires extérieurs réactifs pour mener à bien ces actions.

3 MISSIONS FORTES

> INNOVER

> CONSOLIDER

**> OBSERVER, ANALYSER
& INFLUENCER**

NAUTISME EN BRETAGNE

BUREAU



Président : **Jean KERHOAS**

Vice-présidents : **Alain GOURMELEN**
Alain TREUSSIER
Yves LORCY

Secrétaire général : **Pierre LE BOUCHER**

Trésorier : **Laurent BOYER**

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) ; Jean-Marie BECHU (Fédération Régionale pour la Culture et le Patrimoine Maritime) ; Jean-Yves REDUREAU (Comité Interrégional Bretagne Pays de la Loire de Plongée) ; Jean-Michel BOINET (Ligue Bretagne de Char à Voile) ; Stéphane IBARBOURE (Ligue Bretagne de Surf) ; Bruno LE BRETON (Ligue Bretagne de Voile) ; François COLLIN (Ligue Bretagne de Vol Libre) ; Alain BAERT (Ligue Bretagne de sauvetage et de secourisme) ; Corentin ROUSSEAU (Comité Régional de Longe Côte).

• COLLÈGE 2 : MEMBRES DÉPARTEMENTAUX

Xavier DRUHEN (Finistère 360°) ; Patrick BERNARD (Nautisme en Ile et Vilaine) ; Gérard BLÉGEAN (Conseil Départemental des Côtes d'Armor) ; Denis BERTHOLOM (Conseil Départemental du Morbihan).

• COLLÈGE 3 : MEMBRES ACTIFS

Alain TREUSSIER (Centre nautique Fouesnant Cornouaille) ; Yvon MACÉ (Centre nautique Crozon Morgat) ; Arnaud FAUTRAT (Centre nautique Saint-Cast) ; Hervé NIVET (Centre nautique de Port-Blanc) ; Jean-Marc BLANCHO (Club nautique du Rohu) ; Sébastien FABLET (47°Nautik) ; Emmanuel LEFEUVRE (Sellor Nautisme) ; Matthieu TRÉQUIER (Rêves de Mer) ; Laurent BOYER (Cap Trébeurden).

• COLLÈGE 4 : MEMBRES QUALIFIÉS

Alain GOURMELEN ; Ginette JOSSE ; Jean KERHOAS ; Pierre LE BOUCHER ; Michel KERHOAS.

NEB DÉVELOPPEMENT



Directeur :
Philippe RODET



Assistante :
Johanna RIALET

NEB FORMATIONS



Directeur :
Ronan KERNEVEZ



Formatrice :
Céline LOZINGUEZ



Directeur-adjoint :
Olivier HACHAIR



Administration et comptabilité :
Maryse BOLZER

REPRÉSENTATION BRANCHE PROFESSIONNELLE

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

ORGANISATION D'ÉPREUVES ET DE RASSEMBLEMENTS NAUTIQUES



ZOOM SUR NEB FORMATIONS

« Nautisme en Bretagne Formations » forme des techniciens à forte polyvalence pour l'encadrement de la multi-activité nautique. Les formations proposées et leurs contenus sont adaptés afin de répondre à l'évolution des besoins présents et futurs employeurs du nautisme breton.

71

STAGIAIRES FORMÉS EN 2017-2018 (14 ATAN ET 57 BPJEPS) DONT 25 FINANCÉS PAR LA RÉGION BRETAGNE SUR DES PARCOURS LONGS

98%

D'INSERTION PROFESSIONNELLE DES STAGIAIRES DANS LE NAUTISME

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 en formation.

DES STAGES ITINÉRANTS

Plus de 20 sites choisis en fonction des compétences à acquérir, ce qui confronte 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.

FORMATIONS PROPOSÉES

LES FORMATIONS DIPLÔMANTES

- Assistant Technicien Activités Nautiques (ATAN) incluant le CQP voile légère ou un CQP kayak de mer et les tests d'entrée BPJEPS
- Brevet Professionnel Activités Nautiques (BPJEPS)
- CQP aviron accessibles aux BPJEPS Activités Nautiques
- CQP kayak de mer

LES FORMATIONS CONTINUES

- BNSSA et marche aquatique
- Environnement maritime
- Stand Up Paddle
- Préparation aux tests d'entrée du BPJEPS Canoë kayak et disciplines associées en mer
- Windfoil

EN ROUTE POUR 2018

KAYAK DE MER : NeB Formations met en place la toute première formation du nouveau BPJEPS Canoë Kayak et des disciplines associées en MER, une formation sur différents supports : waveski, paddle, surfski et kayak de mer en zone engagée. Ce nouveau diplôme a supprimé la limite à force 4 imposée par l'ancien diplôme.

Lieux de formation : Audierne, Pointe du Raz, Ile de Sein.
Formateur : Hugues Termeau.

10 MISSION N°1 > INNOVER

Renforcer l'innovation pour le développement de la filière nautique

1 Observer les tendances, les nouveaux usages, les besoins et les attentes de nos clients

Le client est au centre de nos préoccupations, c'est celui qui vous fait vivre. Qu'il soit touriste, scolaire, sportif, compétiteur, fidèle ou nouveau, ses attentes et ses besoins sont différents. Pour le vérifier, nous avons participé à l'**enquête régionale REFLET** (coordonnée par le Comité Régional de Tourisme de Bretagne) qui nous a offert une nouvelle photographie des visiteurs, et en particulier les pratiquants du nautisme en Bretagne : qui sont-ils ? d'où viennent-ils ? pourquoi viennent-ils ? quelles activités pratiquent-ils ? combien dépensent-ils ? où sont-ils hébergés ? autant de réponses qui nous permettent de travailler avec vous sur la création de nouveaux produits et la modernisation de vos produits fonds de commerce.

En 2017, vous êtes nombreux (150) à avoir participé à notre **JOURNÉE THÉMATIQUE « SOMMES-NOUS PRÊTS POUR LE NAUTISME 3.0 ? »**. Alain Loret et Vincent Dutot, nos deux conférenciers, nous ont alerté sur l'importance de prendre en compte les jeunes, leurs nouvelles manières de consommer et leurs nouvelles pratiques digitales dans les structures nautiques...car c'est eux nos clients de demain ! C'était le point de départ pour la réalisation d'une **ENQUÊTE MARKETING SUR « LES ADOS ET LE NAUTISME »**, avec plusieurs pistes pour répondre à leurs attentes. Et puis, pour compléter sur leurs tendances de consommation, nous avons réalisé **une enquête spécifique sur les AVIS CLIENTS** dans les structures nautiques. L'idée était de comprendre leur place et leur influence sur l'acte d'achat...et vérifier que les avis clients étaient bel et bien en train de voler la vedette aux labels ! à suivre lors de notre prochaine journée thématique !



> TÉMOIGNAGE

Cédrick HAMON,
Centre Nautique de Pléneuf-Val-André

QUELS ENJEUX REPRÉSENTE LA CLIENTÈLE ADO POUR LES STRUCTURES NAUTIQUES ?

Pour une structure comme la notre, les enjeux sont importants et multiples

Pour le pôle nautique : accrocher puis fidéliser cette tranche d'âge c'est « la garantie » d'avoir des aide-monis, mais surtout des moniteurs saisonniers pour les années suivantes mais également des jeunes motivés pour intégrer l'équipe accueil, ou technique estivale.

Même si c'est une tranche d'âge qui expérimente plusieurs choses surtout dans le domaine des loisirs, l'aspect « aventure » prime pour le relayer auprès de son réseau d'amis. Et c'est bien cela qui nous amène des nouveaux « ados ». Ce n'est plus temps l'activité mais ce que l'on va y vivre. Et il se passe la même chose pour le pôle hébergement, les ados accueillis en séjour partent avec l'idée forte de devenir animateur. Sur les deux Pôles, nous sommes presque dans de la formation continue.

LES 6 ASPIRATIONS DES ADOS

Liberté, autonomie, sociabilisation, partage, appétence pour le digital, présence sur les réseaux sociaux.
#Enquête marquetting Ados & Nautisme

11%

DES TOURISTES ONT PRATIQUÉS UNE ACTIVITÉ NAUTIQUE DURANT LEUR SÉJOUR #REFLET/CRT



2 prospective, être en veille sur les dispositifs favorisant l'innovation

Notre expérience, acquise depuis plus de 20 ans, sur l'émergence de nouveaux projets nautiques en Bretagne et notre connaissance fine du milieu ont été mises à profit du **CONCOURS « START-UP & NAUTISME »** lancé par la CCI du Morbihan. Nous avons orienté le cahier des charges pour qu'il favorise les projets répondant aux attentes des clientèles du tourisme nautique et de bord de mer d'aujourd'hui et nous avons participé à la sélection des porteurs de projets en tant que conseillers techniques.

ATTENTES :

JE SUIS CLIENT, JE VEUX :

vivre une expérience, être rassuré, de la qualité, du durable, tout faire avec le même budget.



> TÉMOIGNAGE

Armelle LE FOURNIER,
Présidente du Yacht Club de Carnac

« LES ATELIERS DE L'INNOVATION ont permis de réunir l'ensemble du personnel vers une ambition commune de relance du développement au sein de notre structure. Cet atelier nous a permis d'accélérer la mise en place de ce travail. Nous avons gagné un temps considérable en nous appuyant sur les travaux de Nautisme en Bretagne qui sont efficaces, rapides et professionnels. A l'issue de ces ateliers et toujours avec l'aide de Nautisme en Bretagne, nous nous sommes engagés dans un Dispositif Local d'Accompagnement. Tout est allé très vite et nous serons opérationnel pour 2018 avec beaucoup de nouveautés.»

3 Développer les ateliers de l'innovation : créer et implanter de nouveaux produits

En 2017 nous avons testé un nouveau concept d'accompagnement « **LES ATELIERS DE L'INNOVATION** ». Le principe est de présenter à l'ensemble de l'équipe d'une structure nautique quelles sont les nouvelles attentes des clientèles et les nouvelles tendances d'innovation. A l'issue de la présentation, un travail est réalisé sur l'offre proposée par la structure : comment l'adapter ? Comment la moderniser ? Y a-t-il des opportunités pour créer de nouveaux produits ? L'accompagnement de Nautisme en Bretagne se poursuit tout au long de l'année jusqu'à la mise en œuvre des innovations in situ.

4 Favoriser l'utilisation des outils numériques dans le contact avec les pratiquants

L'utilisation d'outils numériques dans la vie quotidienne de nos clients est de plus en plus accessible. En France 67% des internautes sont inscrits à au moins un réseau social et 82,7% des internautes français font des achats sur Internet. Le secteur du tourisme occupe la seconde part de marché derrière l'habillement. Il est donc primordial d'accompagner les professionnels du tourisme nautique et de bord de mer dans leur stratégie digitale.

Côté « attentes des clientèles » et travail en collaboration avec les acteurs du tourisme breton, nous contribuons aux **ATELIERS E-BREIZH CONNEXION**, lancés par la Région Bretagne. Ce groupe de travail a pour objectif d'inventer une nouvelle stratégie digitale pour l'ensemble des acteurs touristiques de Bretagne. Le client est toujours au cœur des réflexions : simplifier son parcours avant, pendant et après son séjour. Nous veillons, lors de ces ateliers, à ce que les propositions pour la promotion des prestataires de tourisme nautique et de bord de mer soit simplifiée, plus visible, plus lisible et plus efficace.

En parallèle nous avons participé financièrement au **DÉVELOPPEMENT D'AXYOME**, un outil de gestion et de vente en ligne spécialisé dans le tourisme nautique et de bord de mer. Cet engagement permet à l'ensemble des prestataires bretons de bénéficier de droits d'accès et d'installation gratuits.

e BREIZH connexion

INVENTER une nouvelle stratégie digitale pour l'ensemble des acteurs touristiques de Bretagne.
SIMPLIFIER le parcours digital du client avant, pendant et après son séjour.

Nous avons également rencontré et conseillé plusieurs **START-UP DE L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE OU DU DIGITAL** dans leur développement afin que ces outils et leurs fonctionnalités deviennent des avantages pour les structures nautiques. Parmi elles :

- Skipp'Air qui propose via sa plateforme en ligne, la promotion et la commercialisation de croisières encadrées par des professionnels.
- SportRizer, qui, à notre connaissance est la seule plateforme de ventes d'activités qui propose un système de Yield Management (promotions proposées en fonction du taux de remplissage d'un stage, d'une croisière ou encore d'une balade).
- Escale Littorale, qui fédère une communauté de passionnés et de pratiquants à travers un réseau social dédié, un service de géolocalisation, des données météo et des services rendus par les professionnels (vente, location de matériel / cours).

Enfin, nous avons participé pour la première fois au **HACKATHON DE BREST** où nous avons proposés aux étudiants passionnés de DATA de relever un défi « Apprendre la voile grâce à l'Intelligence Artificielle ». Le défi n'a, dans ce cadre, pas été réussi.

5 Impulser et être acteur de nouveaux projets de développement

Le développement de nouveaux produits/services ou de nouveaux supports peut s'avérer complexe quand il nécessite l'intervention de plusieurs acteurs de la filière : ceux qui utilisent et exploitent le produit d'un côté et ceux qui le fabriquent de l'autre. Nautisme en Bretagne a été consulté par plusieurs entreprises en 2017 : Naviwatt, Trans Oceanic Wind Transport, Ecobrizz et EIMA.

LA PETITE HISTOIRE

de **Kévin MINGOT**,
et de son
entreprise **ZEPHIR**



En 2017, Nautisme en Bretagne a été sollicité par l'entreprise EIMA (spécialisée dans la mécanique industrielle) pour un projet de construction d'un nouveau char. Cependant par faute de temps, l'entreprise EIMA ne donne pas de suite à ce projet. Un de leur salarié «Kevin Mingot» est champion d'Europe/individuel et 2 fois champion du monde par équipe de Char à voile. Du fait de son palmarès et de ces connaissances dans le monde industriel il ne voulait pas s'arrêter là et il a une idée bien en tête :

« Suite à l'obtention de ces titres, voulant trouver de nouvelles expériences, je décide de fabriquer mon char pour les prochaines compétitions. Ayant l'atelier à l'entreprise de disponible et mes connaissances en mécanique j'avais toutes les cartes en main pour optimiser au mieux les performances de ce char. Un an après l'avoir construit, je termine second à un Grand prix national et premier au suivant. Cette fabrication maison commençait à susciter la curiosité des autres pratiquants qui ont alors demandé si je pouvais leur en fabriquer pour des écoles de char à voile »

Kevin Mingot c'est alors mis au travail pour créer un nouveau char école. Nautisme en Bretagne, aux côtés de Rêve de Mer, a apporté son expérience pour rendre ce char école le plus facile d'exploitation dans les structures nautiques bretonnes, et le plus facile d'utilisation pour leurs clients. Les objectifs étaient de travailler sur l'élargissement de la phase de roulage (pouvoir le faire rouler dès 7-8 nœuds et offrir la possibilité de réduire la voile très rapidement pour rouler dans des vents plus forts) et faciliter les opérations de maintenance et de tractage. Aujourd'hui, Kevin Mingot a créé sa propre entreprise «Zephir» pour répondre à la demande.

> TÉMOIGNAGE Yves SATIN, Responsable du Pôle Nautique Sud-Goëlo

QUELLE PLUS-VALUE APORTE AXYOME DANS LE PAYSAGE DES SOLUTIONS EXISTANTES?

L'exploitation, depuis 5 ans de l'ancien logiciel (Aspoweb) nous donnait des repères dans les axes d'améliorations, il nous fallait développer notre marketing digital, rendre visuelle la vente de nos produits, grâce aux améliorations de la photothèque et l'intégration de visuels plus modernes, associé à des ponts comptables efficaces.

Nous avons, dès la 1^{ère} année, fait plus de 35% de vente en ligne. Sa mise en place a mobilisé beaucoup de temps d'intégration mais la connaissance de nos métiers et la proximité de l'équipe d'Axyome a vraiment été un plus dans sa mise en place. Nous avons aussi pu, tous ensemble, travailler sur des fonctionnalités prioritaires et accessibles sur un rapport coût/produit accessible par nos structures.

6 Créer et/ou accompagner un événementiel fédérateur

En 2017, nous avons accompagné la première édition du **BREST SURF FILM FESTIVAL**. Cette idée originale s'est déroulée les 18-19-20 mai 2017 à guichets fermés : 1200 festivaliers sont venus voir 23 films internationaux projetés, 9 pays représentés.

> TÉMOIGNAGE



Chloé BATISSOU
Créatrice du Brest Surf Film Festival

« Nautisme en Bretagne a accordé à la première édition du **BREST SURF FILM FESTIVAL** un accueil extrêmement favorable, ce fut pour nous un **TREMPLIN IMMÉDIAT**. Grâce à ce soutien, nous avons pu poursuivre notre recherche de partenaires renforcés et confortés en notre projet »

7 Assurer le déploiement de la dynamique Espace Mer

L'Espace Mer est **UN OUTIL FÉDÉRATEUR ENTRE LE MONDE DU TOURISME ET CELUI DU NAUTISME**. Il a pour ambition de faire sauter la frontière avec pour objectif de mieux vendre les activités de tourisme nautique et de bord de mer à travers les portails physiques et en ligne des offices de tourisme.

Chaque année depuis 2012, Nautisme en Bretagne continue de conseiller les porteurs de projets Espace Mer et à former les Conseillers en séjour. Fin 2017, nous accompagnons le territoire de Dinan-Cap Fréhel dans la mise en place d'un nouvel Espace Mer, qui sera lancé au printemps 2018.



IMPLANTATION D'UN ESPACE MER EN 5 ÉTAPES

1 SOLLICITATION PAR UN TERRITOIRE (EPCI ou destination touristique)

2 INVENTAIRE DES PRESTATAIRES et des offres

3 RENCONTRE prestataires nautiques & conseillers en séjour

4 FORMATION des conseillers séjours aux spécificités des offres nautiques

5 ANIMATION DU RÉSEAU par le territoire pour pérenniser les synergies créées

MISSION N°2 15 > CONSOLIDER

Maintenir et encourager la filière nautique comme vitrine de l'excellence

8 Renforcer les analyses des modèles économiques

Dans le cadre de la mission de modernisation, nous avons accompagné 10 structures nautiques en 2017. Cette « **MISSION DE MODERNISATION** » vise à améliorer la performance économique des prestataires de « tourisme nautique ». Elle s'appuie sur 3 actions de progrès choisies autant pour leur « effet levier » que pour les effets induits structurants à court terme qu'elles produisent.

Ces actions de progrès sont :

- Mieux acheter et mieux vendre les équipements et matériels nautiques
- Gérer et manager les ressources humaines
- Réaliser des gains durant la saison touristique

Elles sont mises en œuvre au bénéfice des structures nautiques volontaires et font l'objet d'un accompagnement individualisé et personnalisé. Les « pilotes » responsables de l'accompagnement ne disent pas ce qu'il faut faire, ils font avec les acteurs. Ces actions de progrès peuvent être complétées, pour les structures qui en ont déjà bénéficié, par des actions personnalisées et individualisées portant sur d'autres compétences ou demandes spécifiques (projet de développement, création d'emploi...).

114 MISSIONS DE MODERNISATION DEPUIS 2005



> TÉMOIGNAGE

Gaël BOUTARD,
Responsable de l'Ecole de Voile,
Société Nautique de la Trinité-Sur-Mer

«La Société Nautique de la Trinité-Sur-Mer est inscrite dans la Mission de Modernisation depuis 3 ans. Cette année, Nautisme en Bretagne nous a accompagné sur la création d'un nouveau produit afin de réaliser de nouveaux gains sur la saison touristique. Pour se faire, nous avons réuni l'ensemble de l'équipe (techniciens, responsables, encadrants, secrétaire, élus du bureau) pour imaginer ensemble un nouveau produit autour de l'acquisition de deux J70. Chacun a apporté son point de vue, son avis et la réflexion était très positive et valorisante pour le personnel. La présence des élus a permis de mettre en lumière les contraintes et le travail que pouvait demander une telle mise en place. Le regard extérieur de Nautisme en Bretagne nous a apporté des connaissances sur la clientèle visée ce qui nous a permis de gagner du temps et ressortir les points essentiels.»

9 Optimiser la gouvernance des structures

Depuis plusieurs années, Nautisme en Bretagne est sollicité par de nombreuses structures pour **OPTIMISER LEURS GOUVERNANCES INTERNE ET/OU FACILITER LEUR RAPPROCHEMENT AVEC D'AUTRES STRUCTURES**. Suivant l'histoire et les objectifs des différentes structures est né, par exemple, Nautisme en Pays d'Iroise, le pôle nautique Sud-Goëlo, 47 Nautik, ou encore Nautisme en Pays Bigouden.

> TÉMOIGNAGE



Jean-Marie KOWALSKI,
Président de l'USAM Voile

« Pour assurer le développement du nautisme à Brest, les 4 clubs de « La Passerelle » souhaitent faire **CONVERGER LEURS ÉNERGIES, ALLER VERS UNE MUTUALISATION** de leurs compétences et s'organiser pour une gestion plus professionnelle, une meilleure communication et une vente plus efficaces de leurs activités nautiques. Nautisme en Bretagne accompagne l'USAM depuis le début. Nous bénéficions de ses précieux conseils et de l'expérience de tout un réseau : les initiatives du même type, les difficultés rencontrées, les formes juridiques, les choix réalisés et le retour d'expérience. Pour nous c'est essentiel de raisonner à l'échelle régionale et de voir ce qui fonctionne ailleurs ! »

10 Favoriser la formation des cadres et des saisonniers

Chaque année, à la demande de nos adhérents, nous mettons en place des **FORMATIONS COURTES**. En 2017, nous avons reconduit les formations suivantes sur une journée :

- Optimiser la relation client
- Concevoir et commercialiser un produit pour une clientèle groupe

En parallèle, nous travaillons de très près avec l'université de Rennes 2 avec qui nous avons **SIGNÉ UNE CONVENTION POUR FACILITER L'ENTRÉE DES CADRES DES STRUCTURES NAUTIQUES EN MASTER** (1ère ou 2ème année suivant le parcours et l'expérience) « Management du sport, Tourisme, loisirs et innovation ». En 2017, 2 cadres sont entrés en formation. En 2018, il y a 8 candidats.

> TÉMOIGNAGE



Elodie PAGET,
Responsable du Master 2 Management du sport «Loisir, tourisme et innovation»

QUELLE IMPORTANCE LA FORMATION CONTINUE PORTE SUR LE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL DES DIRECTEURS DE STRUCTURES NAUTIQUES ?

Les directeurs de structures nautiques ou adjoints de bases, les agents de développement, les cadres de niveau départemental, ou encore les chefs de projets, sont confrontés à de nombreuses évolutions du marché et ont donc la nécessité de prendre en compte de multiples problématiques pour pérenniser et développer leurs activités. Ces professionnels du nautisme doivent ainsi pouvoir analyser et évaluer leurs structures pour les faire évoluer, ils doivent connaître et appréhender les nouveaux marchés liés au tourisme sportif pour penser l'innovation sportive, ils doivent aussi prendre en compte les problématiques de marketing territorial dans le développement de leurs loisirs sportifs. L'enjeu de la formation continue via le master que nous proposons, est donc d'apporter des compétences à la fois scientifiques, managériales et sportives, qui doivent permettre d'analyser et de penser de nouveaux outils de gestion du sport.



11 Consolider la qualification et la segmentation de l'offre

Les clients, qu'ils soient touristes, sportifs, scolaires ou compétiteurs sont de plus en plus exigeants. C'est pourquoi Nautisme en Bretagne accompagne les structures volontaires à monter leurs **DOSSIERS DE MISE AUX NORMES ET DE RÉNOVATION**. Grâce à l'aide régionale sur ce dossier, 7 structures nautiques ont pu engager des travaux pour un accueil de meilleure qualité. En parallèle, Nautisme en Bretagne a accompagné 5 nouvelles structures dans leurs démarches d'obtention du label **QUALITÉ TOURISME**. Enfin, 20 structures nautiques ont participé à des travaux permettant de dessiner les contours **D'UN NOUVEAU GROUPE DE TRAVAIL ORIENTÉ « CLIENT »** ayant pour ambition d'arriver au plus haut niveau de l'accueil touristique et nautique.

12 Renforcer l'envie de pratiquer les produits « fonds de commerce »

Face à l'innovation et le plaisir de créer de nouvelles offres il ne faut pas oublier les « **PRODUITS FONDS DE COMMERCE** », ceux qui font vivre les structures nautiques et qui sont culturellement inscrits dans l'histoire du nautisme breton. Nous mettons toute notre énergie, aux côtés des structures, pour le développement et la promotion de ces produits.

CLASSES DE MER : réalisation d'une brochure commerciale avec l'agence groupe TER Bretagne

VOILIERS DE BRETAGNE : promotion des voiliers auprès des acteurs touristiques régionaux et de Atout France pour une opération spéciale qui verra le jour en 2018.

BALADE ET RANDO NAUTIQUE : 5 nouveaux circuits ajoutés sur la plate-forme rando. tourisembretagne.com

18 MISSION N°3

> OBSERVER, ANALYSER & INFLUENCER

Mieux répondre aux enjeux de la filière nautique

13 Mettre à jour l'observatoire du secteur, renforcer l'analyse des données

En 2017, un nouveau travail a été réalisé sur les chiffres clés du secteur du tourisme nautique et de bord de mer. Nous avons également participé à l'**ENQUÊTE REFLET**, pilotée par le Comité Régional du Tourisme de Bretagne pour laquelle nous avons eu des chiffres liés aux touristes qui pratiquent une activité nautique (voir la page 6, « Les chiffres clés »)

14 Renforcer la veille juridique, se placer en avant de la décision et influencer les réformes

Grâce à la veille juridique que nous réalisons nous sommes en mesure de conseiller au mieux les structures et agir à leurs côtés lorsque la réglementation n'est plus adaptée aux contraintes et réalités du terrain.

En 2017, nous avons particulièrement été mobilisés sur la **SÉCURITÉ INCENDIE DES CLASSES DE MER**. Plusieurs commissions de sécurité ont durci les conditions de surveillance nocturne des établissements. Ces nouvelles dispositions impactent fortement les charges des établissements concernés. Avec un engagement de l'Agence Finistère 360°, nous avons mené plusieurs actions à l'échelle bretonne pour que les règles s'assouplissent sans impact sur la sécurité des pensionnaires.

15 Défendre nos métiers et les rendre plus attractifs et durables

Depuis 2015, nous sommes **REPRÉSENTANTS DE LA BRANCHE PROFESSIONNEL AU COSMOS**. Au sein de la Commission, Employeurs que nous animons, nous avons réuni une quinzaine d'employeurs volontaires avec lesquels nous avons décidé d'engager un débat sur 10 sujets pouvant faire consensus et qui sont pourtant perçus comme peu ou mal traités par la Convention Collective Nationale du Sport. L'ambition de ces travaux est de contribuer à l'attractivité des différents métiers au sein des structures nautiques, mais aussi d'établir une relation nouvelle avec les salariés à travers une stabilité de l'emploi, un renforcement de la motivation et une meilleure gestion des fins de carrière. Pour une synthèse des travaux en cours : contact@nautisembretagne.fr

LES 10 SUJETS TRAITÉS / COMMISSION EMPLOYEURS

- 1 • Les temps de travail lors des déplacements sportif
- 2 • Les contraintes règlementaires liées aux gestions d'hébergement
- 3 • La grille de salaire manquant de précisions
- 4 • La modularité du temps de travail
- 5 • Les conditions matérielles de travail
- 6 • La pénibilité au travail
- 7 • La valorisation de la plurivalence nautique
- 8 • La valorisation de qualifications
- 9 • La valorisation de la fonction tutorale
- 10 • La reconnaissance du droit et du besoin à naviguer des professionnels



16 Accompagner les territoires dans leur politique nautique

Depuis quelques années, les territoires, à tous types d'échelle, prennent conscience de l'importance du nautisme dans leur stratégie de promotion et de développement. **LA MISE EN PLACE DE LA LOI NoTre** n'a fait qu'accroître la tendance. En 2017, nous avons été sollicités par un certain nombre d'entre eux pour les conseiller dans leur choix en matière de politique nautique et développement du nautisme :

- Destination Baie de Saint-Brieuc Paimpol Les Caps
- Destination Bretagne Sud Golfe du Morbihan
- Auray Quiberon Terre Atlantique
- St Malo
- Vannes Agglo

Une attention toute particulière est donnée à la thématique «Canaux» en partenariat avec la Région Bretagne.

> TÉMOIGNAGE



Ronan LE BACCON,
Directeur du Tourisme, du Patrimoine
et des Voies Navigables

« Plus que jamais, la Région Bretagne reconnaît dans sa politique touristique la force des territoires : les dix Destinations Touristiques sont des territoires de projet où des stratégies de développement touristique sont en cours d'élaboration. Dans ces stratégies, on retrouve la dimension nautique, qu'elle soit maritime ou fluviale. Accompagner ces territoires dans leur politique nautique c'est faire en sorte que l'activité nautique concoure au développement du tourisme et que inversement, les stratégies des Destinations touristiques permettent à l'activité nautique de se développer dans les meilleures conditions, en interdépendance avec les autres activités touristiques (le transport, l'hébergement, la restauration...).

La spécificité de l'activité nautique nécessite également un travail à l'échelle de la structure nautique.

La Région et ses partenaires veillent à ce que les dimensions de management, de marketing ou d'aménagement du patrimoine immobilier soient traitées en priorité.»



17 Renforcer la promotion à l'échelle de la Bretagne en partenariat avec les relais dédiés à l'attractivité touristique du territoire

Identifié par le Comité Régional de Tourisme de Bretagne comme leur interlocuteur privilégié en matière de nautisme, nous nous occupons de gérer la présence des prestataires nautiques sur Tourismebretagne.com. Cela représente près de 400 prestataires présents et 199 779 pages vues, soit 4% de plus qu'en 2016.

Comme chaque année, Nautisme en Bretagne anime la banque accueil du stand Bretagne Tendances et Innovations au **SALON NAUTIQUE DE PARIS. EN 2017, ON ENREGISTRE +21% DE FRÉQUENTATION**. Pour ce salon plusieurs outils servent à la promotion, nous avons distribué près de 3000 jeux de cartes postales (sur les activités nautiques et les voiliers de Bretagne) 1300 guides Voiliers de Bretagne (en ENG et FR) et 250 dépliants Balades et Randos Nautiques.

En 2017, à la demande de la Région Bretagne nous avons commencé à travailler sur les marchés étrangers. Une action spécifique a été menée vers le **MARCHÉ CHINOIS** où plusieurs Tours Opérateurs ont été rencontrés, plusieurs d'entre eux souhaitent inclure quelques jours en Bretagne dans leurs programmes. En parallèle, plusieurs actions vont être menées en faveur des **VOILIERS DE BRETAGNE SUR LE MARCHÉ ANGLAIS** (encarts publicitaires, relations presse, formation des professionnels en anglais et traduction d'offres touristiques).

Enfin, un travail de développement et de promotion est mené en collaboration avec la Région Bretagne sur les **CANAUX ET PLANS D'EAUX INTÉRIEURS**.

18 Collaborer avec les fédérations et renforcer notre position dans la confédération du nautisme

Les fédérations sont à l'origine de Nautisme en Bretagne et c'est tout naturellement que nous collaborons avec elles sur des sujets de développement, sur le partage de résultats d'enquêtes et d'informations. Nautisme en Bretagne est régulièrement appelé à intervenir sur des conférences et ateliers.

LES INTERVENTIONS 2017

- Ateliers du Développement de la FFVoile
- Conférence technique ports de plaisance de Bretagne-Atlantique
- Confédération du Nautisme et de la Plaisance

ZOOM SUR LA CONFÉDÉRATION DU NAUTISME ET DE LA PLAISANCE (CNP)

Composée de l'union des associations et fédérations du nautisme et de la plaisance, la CNP a pour objectif de défendre les intérêts de la filière nautique. Pour ce faire, nous avons ressenti un besoin de travailler à une échelle interministérielle et ainsi obtenir la création d'une commission permanente **NAUTISME ET PLAISANCE**. L'objectif de cette commission est de redéfinir un cadre législatif et réglementaire permettant un développement harmonieux de la filière nautique en France.

19 Développer le nautisme en Bretagne pour une ambition Européenne au service de la région Bretagne

LE PROJET EUROPÉEN CAPITEN, cofinancé par le programme de développement régional INTERREG Espace Atlantique, rassemble 18 partenaires maritimes depuis l'Écosse jusqu'au sud de l'Espagne. La Région Bretagne assure le pilotage de ce projet lancé à Rennes, en Novembre 2017, pour 3 ans. Son objectif est de favoriser le développement économique et la création d'emplois au sein de la filière nautique de l'Arc Atlantique.

CAPITEN

3 PÔLES D'EXCELLENCE

- Le tourisme et les sports nautiques
- L'industrie (conception, construction et déconstruction de navires durables)
- La plaisance, via l'accueil dans les ports et les services aux usagers, qu'ils soient riverains ou touristes

Nautisme en Bretagne est principalement positionné sur les actions de **LA DORSALE « INNOVATION PRODUIT »** dans le secteur du tourisme nautique et du bord de mer, qu'elle coordonne auprès des autres partenaires engagés.

20 Communiquer sur les actions de NEB, en interne et en externe. Encourager l'adhésion

Nautisme en Bretagne est financé par ses adhérents directs, les fédérations et la Région Bretagne. **POUR GARANTIR LES INTÉRÊTS DES STRUCTURES NAUTIQUES, AU PLUS PROCHE DE LEURS ATTENTES, NOUS DEVONS ACQUÉRIR TOUJOURS PLUS D'ADHÉRENTS DIRECT**. Nous redoublons d'effort pour mieux communiquer sur nos actions en interne auprès de nos adhérents et en externe auprès de nouveaux adhérents potentiels. Vous trouverez en page suivante notre plan d'actions et le bulletin d'adhésion pour nous rejoindre.

› TÉMOIGNAGE



Flore RAFFLEGEAU
Aventures Fluviales

Grâce à la mise à disposition d'une maison éclusière par le biais d'un appel à projets lancé par la Région Bretagne, Flore Rafflegeau a ouvert un nouvel établissement sur le Blavet, à Saint-Nicolas-des-Eaux.

« Mon établissement répond à une demande forte de services dans un lieu où rien existe aujourd'hui pour le tourisme. La maison éclusière offre des services de location de bateaux électriques, une épicerie et l'année prochaine un petit bistro dans le jardin. Aujourd'hui la taille de la maison et les contraintes d'urbanisme (bâtiment de France) freine encore le développement de l'activité chambre d'hôtes qui devraient, de concert avec les autres activités mener à un modèle économique viable. En parallèle, et pour dégager de la place dans la maison éclusière je souhaite construire une épicerie et un salon de thé flottant. Mais c'est un gros projet pour lequel je manque de financements. Mais j'y crois, son utilité est sans équivoque, c'est important que les gens se réapproprient les cours d'eau, qu'ils puissent s'y promener en itinérance. Ce qui m'anime, c'est de faire découvrir aux gens un autre décors, lié et dépendant de la nature. »

22 PERSPECTIVES ET AMBITIONS 2018

UNE AMBITION RENFORCÉE

NEB est perçu comme un laboratoire où naissent et/ou murissent les idées. Les échanges, le partage et l'entre-aide font la force de notre réseau.

C'est cette force que nous vous proposons en 2017-2022 d'accentuer, en particulier à travers l'innovation

AU PLUS PROCHE DES BESOINS DES PROFESSIONNELS

Ces actions que nous allons mener pour 2017-2022 ont été co-construites par les professionnels du secteur ainsi que des membres du conseil d'administration.

GROUPE DE TRAVAIL & COMMISSIONS 2018

- Groupe de travail Voiliers de Bretagne
- Groupe de travail Classe de Mer
- Commission Employeurs
- Commissions Techniques

NEW

- Commission Formation

L'objectif est de construire des formations au plus près des besoins et des offres.

Sur demande des professionnels d'autres commissions ou groupes de travail peuvent être constitués

23 ADHÉSION

Adhérer, c'est participer à une dynamique collective et bénéficier

DE PLUS DE VISIBILITÉ

Vous êtes présents sur notre site web (100 000 visites par an) et sur les événements (Salon nautique et autres grands rendez-vous du nautisme). En 2017, une dizaine d'Espace Mer® sont en place ou en cours de création dans les offices de tourisme : un outil performant au service de votre visibilité.

D'UNE REPRÉSENTATION DE VOTRE BRANCHE PROFESSIONNELLE

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

DE FORMATIONS

Nautisme en Bretagne Formation est le 1^{er} centre de formation professionnelle en

France, dans le secteur du Nautisme. Sa force : les parcours personnalisés ! En 2017, 71 parcours et 71 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, Pirate de Bretagne, Just Glisse) et plusieurs groupes de travail dédiés à la promotion et au développement.

NOTRE PLAN D'ACTION 2017-2022

1 • INNOVER

RENFORCER L'INNOVATION POUR LE DÉVELOPPEMENT DE LA FILIÈRE NAUTIQUE

- 1 Observer les tendances / les nouveaux usages / les besoins et les attentes de nos clients
- 2 Créer une dynamique de prospective, être en veille sur les dispositifs favorisant l'innovation
- 3 Développer les ateliers de l'innovation : créer et implanter de nouveaux produits
- 4 Favoriser l'utilisation des outils numériques dans le contact avec les pratiquants
- 5 Impulser et être acteur de nouveaux projets de développement
- 6 Créer un événementiel fédérateur
- 7 Assurer le déploiement de la dynamique Espace Mer

2 • CONSOLIDER

MAINTENIR ET ENCOURAGER LA FILIÈRE NAUTIQUE COMME VITRINE DE L'EXCELLENCE

- 8 Renforcer les analyses des modèles économiques
- 9 Optimiser la gouvernance des structures
- 10 Favoriser la formation des cadres et des saisonniers
- 11 Consolider la qualification et la segmentation de l'offre
- 12 Renforcer l'envie de pratiquer les produits « fonds de commerce »

3 • OBSERVER, ANALYSER ET INFLUENCER

MIEUX RÉPONDRE AUX ENJEUX DE LA FILIÈRE NAUTIQUE

- 13 Mettre à jour l'observatoire du secteur, renforcer l'analyse des données
- 14 Renforcer la veille juridique, se placer en avant de la décision et influencer les réformes
- 15 Défendre nos métiers et les rendre plus attractifs et durables
- 16 Accompagner les territoires dans leur politique nautique
- 17 Renforcer la promotion à l'échelle de la Bretagne en partenariat avec les relais dédiés à l'attractivité touristique du territoire
- 18 Collaborer avec les fédérations et renforcer notre position dans la confédération du nautisme
- 19 Développer le nautisme en Bretagne pour une ambition Européenne au service de la région Bretagne
- 20 Communiquer sur les actions de NEB, en interne et en externe. Encourager l'adhésion

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 principal 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.nautismebretagne.fr

1 rue de Kerbriant 29200 Brest
contact@nautismebretagne.fr
Tél. 02 98 02 80 44

