

BRETAGNE<sup>®</sup>

BILAN

& PERSPECTIVES 2017

2016

UNE ANNÉE D'

# actions

AVEC NAUTISME  
EN BRETAGNE



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





# ommaire

**04** ÉDITO

**06** NAUTISME EN BRETAGNE : UN PEU DE NOUS

**09** LA FORMATION

**10** SÉDUIRE

**12** BIEN RECEVOIR

**14** S'ORGANISER EN RÉSEAU

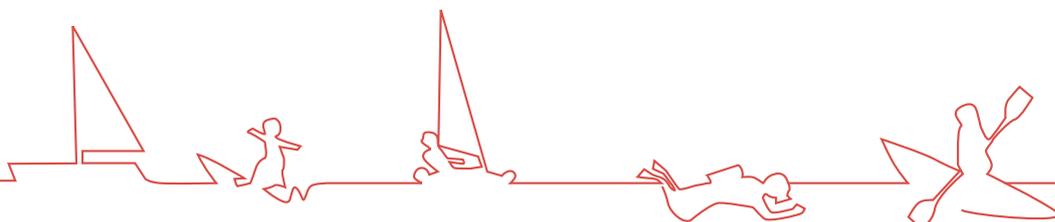
**17** ESPACE MER : UNE ACTION TRANSVERSALE

**18** S'AMÉLIORER

**20** INVESTIR ET INNOVER

**22** PERSPECTIVES ET AMBITIONS 2017

**23** ADHÉSION





# DITO



Jean KERHOAS  
Président



Avec un calendrier scolaire pénalisant, un contexte économique toujours difficile et un climat anxigène lié à une insécurité largement médiatisée, le tourisme breton a, en 2016, du faire face à des vents contraires.

Dans ce contexte, si l'on se félicite que la fréquentation touristique n'ait connu qu'une légère baisse, nous pouvons nous réjouir d'une poursuite de la progression du nombre de clients accueillis par nos 738 prestataires de tourisme nautique et de bord de mer. Cette progression ininterrompue est le fruit d'un travail collectif, et surtout d'un effort important des professionnels majoritairement prêts à accepter en permanence d'adapter leurs compétences et leurs qualifications !

La promotion en ligne des activités de tourisme nautique et de bord de mer a porté ses fruits.

Le travail que nous avons mené aux côtés du Comité Régional de Tourisme et de bord de mer s'est traduit par un gain de visibilité de 20% pour les structures nautiques sur le web. Ce canal de promotion est à renforcer face à l'évolution des modes de vie et de consommation. Il reste cependant toujours à réaliser un outil de promotion dédié à cette spécificité Européenne, à ce marqueur de l'identité européenne Bretagne...

La place que prend le digital auprès de toutes les tranches d'âge lance de sérieux défis à notre secteur pour les années à venir. Ce sont les ados et les pré-ados qui nous occupent le plus car ce sont eux qui vont inventer le monde de demain... et avec une rapidité qui peut vite nous échapper. Entre leur addiction aux réseaux sociaux et la montée en puissance de l'e-sport, nous devons

être capables de réagir et de trouver ensemble des solutions pour conserver leur motivation à la pratique des activités nautiques. C'est un vaste chantier qui débutera le 31 mars 2017 par notre 6<sup>ème</sup> journée thématique : Sommes-nous prêts pour le nautisme 3.0 ? À la conquête des nouveaux ados !

Donner envie de pratiquer mais aussi faciliter la réservation et l'achat des prestations. Il est désormais admis que 75% des visiteurs planifient leurs vacances en ligne. Du côté des solutions de vente en ligne, plusieurs entrepreneurs nous ont présenté des applications nouvelles adaptées aux structures nautiques. Certains intègrent des outils marketing puissant permettant de mieux connaître les clients et d'adapter les offres proposées au profil de chacun, toujours dans une optique de fidéliser au maximum la clientèle. Nous avons rencontré tous ces prestataires et en accompagnons certains afin d'orienter leurs offres au bénéfice de ces enjeux.

Du côté de l'accueil des clients, le nautisme franchit une nouvelle étape en 2016. En effet, 10 structures nautiques ont été auditées par un client mystère indépendant. Les résultats sont sans appel et nous sommes fiers d'avoir, en Bretagne, les 10 premières structures nautiques de France labellisées Qualité Tourisme. C'est la reconnaissance de plusieurs années de professionnalisation du secteur et de formation des professionnels à l'accueil client. Nous espérons que cette reconnaissance renforcera la légitimité de nos prestataires auprès des institutions et des opérateurs du tourisme.

La professionnalisation du secteur renforcée depuis 30 ans nous impose d'assurer de nouvelles missions et nous accompagnons activement son évolution à travers notre nouveau groupe de travail « la commission employeur ».

Depuis 2015, nous sommes représentants de la branche professionnel au COSMOS. Au sein de la Commission, 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.

En parallèle, nous avons abattu cartes sur table autour de notre plan d'actions. Avec une trentaine de professionnels et de dirigeants, élus au sein de notre conseil d'administration -ou non-, nous avons élaboré, analysé et priorisé un certain nombre d'actions et de missions pour définir ensemble notre nouveau plan d'actions pour 2017-2022. Cette année 2017 verra une nouvelle étape s'engager pour consolider et finaliser ce plan d'actions. Nous menons un travail actuellement avec le Conseil Régional pour le faire financer.

Parmi ces 40 actions, l'une d'entre-elle a fortement retenu l'attention des professionnels : l'innovation. Nautisme en Bretagne fédère au-delà des disciplines et est perçu comme un laboratoire où naissent et/ou mûrissent les idées. Les échanges, le partage et l'entre-aide font la force de notre réseau.

C'est cette force que nous vous proposerons en 2017 d'accentuer en particulier à travers des séminaires innovation personnalisés. Un nouvel outil, expérimenté en 2016 vous aidant à mettre en place de nouvelles offres et de nouveaux produits au sein de vos structures nautiques.

L'ensemble des actions engagées en 2016 par Nautisme en Bretagne et qui sont présentées dans ce rapport annuel confirme la volonté et la capacité de notre fédération régionale à répondre aux attentes de nos adhérents et à celles de leurs clientèles.

Pour conclure je voudrai remercier le Conseil Regional de Bretagne pour l'intérêt constant qu'il porte à notre fédération et pour l'indispensable soutien financier qu'il apporte au développement du Nautisme en Bretagne qui est de fait un des éléments majeurs de différenciation du tourisme breton ■ ”



NAUTISME EN BRETAGNE : UN PEU DE NOUS...

1,1 MILLION

CLIENTS  
SOIT

+8%

EN 2 ANS

3 975

CONTRATS DE TRAVAIL POUR

2 115

ÉQUIVALENT  
TEMPS PLEIN

nos  
**CHIFFRES**

2 124

OFFRES NAUTIQUES  
DIFFÉRENTES, DIVERSIFIÉES  
ET SEGMENTÉES

144 M€

DE CHIFFRE D'AFFAIRES



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 738 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 dirigée 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

# 738

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) ; **Jean-Marie BECHU** (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) ; **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**

**Mickaël QUERNEZ** (Nautisme en Finistère) ; **Patrick BERNARD** (Nautisme en Ile et Vilaine) ; **Gérard BLEGEAN** (Conseil Départemental des Côtes d'Armor) ; **Denis BERTHOLOM** (Conseil Départemental du Morbihan).

- **COLLÈGE 3 : MEMBRES ACTIFS**

**Alain TREUSSIER** (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) ; **Sébastien FABLET** (47°Nautik) ; **Emmanuel LEFEUVRE** (Sellor Nautisme) ; **Matthieu TREGUIER** (Rêves de Mer) ; **Laurent BOYER** (Cap Trébeurden).

- **COLLÈGE 4 : MEMBRES QUALIFIÉS**

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

### NEB DÉVELOPPEMENT

- Directeur :  
**Philippe RODET**



- Assistante :  
**Johanna RIALET**



### NEB FORMATIONS

- Directeur :  
**Ronan KERNEVEZ**



- Directeur-adjoint :  
**Olivier HACHAIR**



- Formatrice :  
**Céline LOZINGUEZ**



- Responsable administrative et comptable :  
**Maryse BOLZER**



### 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 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.

# 68

STAGIAIRES FORMÉS  
EN 2016-2017  
(16 ATAN ET 52 BPJEPS)  
DONT 30 FINANCÉS  
PAR LA RÉGION BRETAGNE  
SUR DES PARCOURS LONGS

# 98%

INSERTION  
PROFESSIONNELLE  
DES STAGIAIRES  
DANS LE NAUTISME



## 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
- CQP kayak de mer

### 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 PROJETS

**KAYAK** : Habilitation par la FFCK à mettre en place des CQP kayak option mer pour les professionnels du nautisme . Une première formation a débuté en janvier, encadrée par Yann Lardic.

**FOILS** : investissement dans des planches à voile foil. Des stages vont être proposés en formation continue.

MISSION 1

# Sé uire

*Depuis 2012, nous construisons nos actions dans le cadre de la stratégie de tourisme nautique et de bord de mer que nous portons.*

*Dans ce cadre, 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, 75 % 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 25 % 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.*

102 000

VISITEURS SUR LE SITE  
INTERNET DE NEB, SOIT  
377 500 PAGES VUES + 37%

887 000

PAGES VUES SUR TOURISMEBRETAGNE.COM  
SOIT PRÈS DE 1 MILLION DE PAGES VUES  
POUR LE NAUTISME BRETON

## 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.nautisembretagne.fr](http://www.nautisembretagne.fr), chacun des 738 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.tourisembretagne.com](http://www.tourisembretagne.com) qui valorise 393 professionnels du nautisme accueillant une clientèle touristique.

En parallèle, les sites affinitaires Osez (344 professionnels), Famille (75 Balades Nautiques®), Voiliers de Bretagne (48 voiliers), Rando Bretagne (30 Balades Nautiques®) et Expériences Bretonnes (21 prestations) sont toujours en ligne et continuent de valoriser le nautisme en Bretagne.

### ACTION 2 : VENTE EN LIGNE

Afin d'accélérer la capacité de vente en ligne des professionnels et d'anticiper les changements à venir dans cet univers, Nautisme en Bretagne a rencontré 12 nouvelles solutions de vente en ligne en 2016. Un tiers de ces solutions est adapté aux problématiques et exigences que rencontrent les professionnels. Aujourd'hui, en Bretagne, on estime que 38 % des structures nautiques professionnelles proposent de la vente en ligne.

### ACTION 3 : FORMATIONS ET ACCOMPAGNEMENT

Afin d'accompagner les professionnels dans la promotion de leur structure, nous avons co-organisé 2 ateliers Marque Bretagne avec le Comité Régional de Tourisme adapté à l'univers du nautisme. Entre Rennes et Trébeurden, 20 professionnels ont été formés au code de Marque et à ses exigences dans le but de déposer par la suite un dossier de candidature. En 2016, notre formation action avait pour thématique « Bien rédiger une offre nautique pour le web ». Cette journée avait pour objectif de faire découvrir la puissance des contenus bien rédigés dans le nouvel algorithme de Google, dans le but d'augmenter le référencement de son site Internet. 8 professionnels ont pu se former et seront plus performants pour attaquer la saison 2017.

\*Contenu croisé. Sur chaque page « plage » nous faisons remonter du contenu offre nautique à moins de 5km de cette plage pour donner envie à l'internaute de pratiquer une activité nautique.

\*\*surtout sur le marché anglais

### ACTION 4 : ÉVÈNEMENTIEL

Nautisme en Bretagne assure une présence sur le Salon Nautique à travers les stands « Bretagne, tendances et innovation » et « Voiliers de Bretagne ». Sur l'édition 2016, 1945 personnes ont été renseignées individuellement sur les banques d'accueil.

Enfin, une participation financière permet chaque année à une dizaine de professionnels de se rendre, à moindre coût, sur le Salon International de la Plongée Sous-Marine, afin d'assurer la promotion de leurs activités.

### ACTION 5 : ÉDITIONS

Afin de capter les visiteurs sur les salons et dans les offices de tourisme, plusieurs documents ont été distribués en 2016.

- Cartes postales
  - « Une journée nautique en Bretagne »
- 150 Balades et Randos Nautiques Bretagne®

Deux documents ont été réédités en 2016 :

- Observatoire
  - « Tourisme, sport nautique et de bord de mer »
- Guide Voiliers de Bretagne en Français et en Anglais



« Malgré un contexte national 2016 compliqué, post attentat, montée du sentiment d'insécurité, météo plutôt mitigée, calendrier scolaire peu favorable... le tourisme en Bretagne a finalement bien résisté !

Concernant la visibilité « online » des offres nautiques, la nouvelle stratégie de valorisation déployée sur l'écosystème [tourisembretagne.com](http://tourisembretagne.com) a-t-elle porté ses fruits en 2016 ?

La réponse est oui, clairement. Le choix de dupliquer les contenus du site « Osez en Bretagne » sur le site [amiral.tourisembretagne.com](http://amiral.tourisembretagne.com) et de développer le « cross content\* » sur les pages plages s'est avéré payant. +20% de visibilité des pages « centres/structures nautiques » par rapport à 2015, soit 212 252 fiches de prestataires consultées. En 2016, pas moins de 887 000 pages contenant de l'éditorial nautisme ont été vues sur notre dispositif digital, soit 55% de plus qu'en 2015 !

A mon avis, les balades et randos nautiques, les voiliers de Bretagne\*\*, l'ensemble des produits « expérientiels nautisme » et les offres d'itinérance (kayak, paddle...) n'ont pas fini de séduire nos visiteurs curieux. Je sens un réel engouement autour de ses quatre pratiques, peut-être parce qu'elles sont perçues comme plus faciles à appréhender, sécurisantes, accessibles.

2017 sera l'année du Tourisme Durable dans le monde (ONU), la Ligne à Grande Vitesse pointe le bout de son nez en Bretagne, le CRT a choisi comme axe fort de communication le « Slow » Tourisme. Dans ce contexte, les thématiques liées au Nautisme auront donc toute leur place. »

Notre terrain de jeu nautique est tout de même l'un des plus beaux au monde non ? Vous pouvez compter sur nous pour le crier haut et fort !



BIEN

MISSION 2

REÇ

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.*

*En 2016, une réflexion particulière est menée autour du nautisme 3.0. Les résultats de cette réflexion font l'objet d'une journée thématique en 2017.*

## — 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 96 professionnels dans cette démarche pour un total de plus de 150 balades labellisées.**

# 57 500

CLIENTS EN 2016  
+ 15% DEPUIS 2015

# 150

BALADES NAUTIQUES  
45 BALADES EN CANOÛ/KAYAK, 29 EN VOILIERS MODERNES, 29 EN VOILIERS DU PATRIMOINE, 18 EN SUP, 10 EN RANDO PALMÉE, 7 EN MARCHÉ AQUATIQUE, 3 EN PIROGUE ET 1 EN AVIRON

### ACTION 2 : QUALITÉ TOURISME

En 2016, NEB est devenu « **Partenaire Thématique** » de la marque Qualité Tourisme. L'attribution de la marque repose sur une grille d'évaluation comprenant 350 items, axée sur l'accueil du client (en amont et sur place), ainsi que sur une visite en client mystère. Pour cette première année pilote en Bretagne, 10 structures ont pu, dans le cadre de ce partenariat, se porter candidates et se sont vues attribuer la marque Qualité Tourisme pour 5 ans.

### LES 10 PREMIÈRES STRUCTURES NAUTIQUES « QUALITÉ TOURISME »

Saint-Malo Plongée Émeraude
Surfschool
Centre Nautique de Perros-Guirec
Cap plongée
Centre nautique de Telgruc-sur-Mer
École de surf de Bretagne
Centre Nautique de Fouesnant Cornouaille
Domaine de Beg-Porz de Moëlan-sur-Mer
Sellor nautisme
Cercle Nautique de la Ria D'Étel

# IL TÉ MOIGNE...

Laurent Boyer  
Directeur du Cap Plongée Trébeurden



Cap Plongée Trébeurden fait partie des 2 centres de plongée bretons et français à avoir obtenu la Marque Qualité Tourisme.

#### POURQUOI S'ÊTRE LANCÉ DANS LA DÉMARCHE QUALITÉ TOURISME ?

On doit toujours chercher à s'améliorer sur l'accueil et la relation aux clients. On faisait déjà des petites choses à Cap Trébeurden, mais nous n'avions pas forcément de repères. La grille d'audit « Qualité Tourisme » nous a permis de confirmer nos efforts.

#### COMMENT CETTE DÉMARCHE A-T-ELLE ÉTÉ ACCUEILLIE PAR L'ÉQUIPE DE CAP TRÉBEURDEN ?

J'avais choisi de ne pas informer l'équipe de la venue du client mystère. C'était l'opportunité d'avoir un vrai point de vue extérieur et à n'importe quel moment sur la qualité d'accueil que nous apportons.

#### QUELS SONT LES BÉNÉFICES QUE TIRENT LA STRUCTURE DE L'OBTENTION DE CETTE MARQUE ?

La marque va nous permettre dans un premier temps de renforcer la légitimité et la crédibilité de notre structure auprès de nos partenaires locaux, comme l'Office de Tourisme. Quand on cherche à évoluer, c'est toujours bien perçu. Ensuite, nous communiquerons cette Marque auprès de nos clients également.

### 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 participé aux travaux de préparation de l'enquête REFLET, menée par le Comité Régional de Tourisme. En 2016, 27 structures nautiques se sont engagées à diffuser et récolter l'information auprès de leurs visiteurs.



# ELLE TÉ MOIGNE...

Jessica Viscart  
Responsable du pôle  
Observatoire du Comité Régional  
de Tourisme de Bretagne



“ En 2016, le pôle observatoire et prospective du CRT Bretagne a piloté une grande enquête auprès des touristes. Menée notamment en partenariat avec une vingtaine de centres nautiques, elle permettra de dresser le portrait du tourisme en 2016 : profil des clientèles, motivations, pratiques, avec un volet dédié aux activités nautiques... plus de 15 000 questionnaires ont été collectés afin de permettre à tous les acteurs du tourisme d'ajuster au mieux leurs stratégies ! Rdv au printemps pour les 1<sup>ers</sup> résultats ! ”

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 : REPRÉSENTER LA BRANCHE PROFESSIONNELLE

Depuis 2015, NEB est « 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.

En 2016, Nautisme en Bretagne a négocié avec l'OPCA de sa branche professionnelle une action collective de formation permettant à 200 salariés (formation financée et prise en charge d'une partie du salaire durant l'absence du salarié) de suivre la formation de capitaine 200 restreint «voile» leur donnant ainsi autant de nouvelles prérogatives professionnelles (encadrement de balades nautique à la voile) que des perspectives d'évolution professionnelle en ayant accès ainsi à toutes les formations proposées pour travailler dans le secteur maritime. Il est à noter que pour les titulaires du capitaine 200 voile un dispositif d'accès aux qualifications «jeunesse et sport» a également été créé.

### ACTION 2 : LES GROUPES D'ÉMERGENCES

- **Plan d'actions NEB** : groupe de travail composé de personnes ayant pour objectif de construire le nouveau plan d'actions que portera Nautisme en Bretagne de 2017 à 2022 ;
- **GT 500** : groupe technique des centres nautiques aux chiffres d'affaires de plus de 500 000 € ;
- **Commissions thématiques** permettant l'émergence de nouveaux produits ou de nouvelles pratiques. Ces groupes permettent d'innover et de tester les nouvelles idées issues des études clientèle réalisées ;
- **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 3 : CLASSE DE MER

En 2016, le travail se poursuit dans la valorisation des classes de mer. L'opération pilote sur le transport des élèves de classe de mer vers les structures nautiques a porté ses fruits. En partenariat avec l'Agence Groupe TER Bretagne et la Région Bretagne, une brochure présentant 7 séjours en classe de mer (offre de classe de mer + transport) a été éditée. En 2017, d'autres séjours seront ajoutés. L'opération permet de réduire considérablement le coût du transport (passant, pour certains cas de 30% du budget total à 10%).

### ACTION 4 : VOILIERS DE BRETAGNE



Le réseau compte actuellement 48 voiliers traditionnels avec l'arrivée de nouveaux voiliers : Ausquéme (nouvelle exploitation à Cancale) ; Amzer'zo (Roscoff) ; La Martine (Landéda) ; La Louissette (Audierne) ; Le Grand Bleu (Camaret) ; Le Corbeau des Mers (Vannes). 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 action. En 2016, un 4<sup>ème</sup> tome du guide Voiliers de Bretagne a été édité à 5000 exemplaires et une version en anglais a été produite et imprimée pour conquérir de nouvelles clientèles.



*En tant que directeur de Carantec Nautisme, Hugues Imbert a participé aux travaux ayant permis la redéfinition du périmètre d'action de Nautisme en Bretagne et la création du nouveau plan d'actions.*

**AUX YEUX DE CARANTEC NAUTISME, QUELLE EST LA MISSION LA PLUS IMPORTANTE QUI A ÉTÉ CONFIEE À NEB POUR SON NOUVEAU PLAN D' ACTIONS ?**

*Au-delà de l'aide juridico-économique que nous apporte la structure, une des missions très importante est l'innovation. NEB nous offre la possibilité, à travers les groupes de travail et de discussions, de partager des avis et des retours d'expérience. De là naissent des idées que chacun s'approprié et adapte à sa structure. Il y a plusieurs années, j'ai proposé qu'on travaille sur des combinaisons adaptées aux femmes.... On m'a d'abord pris pour un fou. Aujourd'hui, tout le monde reconnaît que c'est indispensable pour la clientèle féminine.*

**ET DONC, IL Y A CEUX QUI APPORTENT DES IDÉES ET CEUX QUI COPIENT ?**

*Non, pas du tout, parfois on est le premier à avoir suggéré l'idée, mais elle n'est pas venue seule cette idée, elle s'est construite grâce aux échanges de tous. Elle peut être copiée, mais c'est que les gens étaient déjà mûrs pour les mettre en place. Autant, j'ai pu réfléchir à des solutions techniques et les partager avec mes collègues, autant je n'ai jamais été précurseur sur tous les sujets liés au marketing et j'ai beaucoup appris et progressé grâce aux autres.*

**C'EST CE QU'ON POURRAIT APPELER LA FORCE D'UN RÉSEAU ?**

*Oui, et on parle bien de réseau, pas de franchise. Ici on discute tous ensemble de difficultés auxquelles on essaie de trouver et d'adapter des solutions en fonction des réalités de chacune des structures. En aucun cas l'objectif est d'inventer un modèle qu'on essaie d'implanter tel quel partout.*

## MISSION 3

(SUITE)



### ACTION 6 : DÉFENDRE ET REPRÉSENTER

Nautisme en Bretagne représente un poids économique et social 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.

#### INTERNATIONAL

- Projets européens CAPITEN et SURFING EUROPE
- Centre européen de formation continue maritime (CEFCM)

#### NATIONAL

- Représentation de la branche professionnelle - COSMOS
- Confédération Nationale du Nautisme et de la Plaisance (CNNP)
- Conseil National de la Mer et des Littoraux (CNML)
- Comité Maritime de Façade (CMF)

#### RÉGIONAL

- Conseil Économique Social et Environnemental Régional (CESER)
- Conférence Régionale Mer et Littoral (CRML)
- Comité Technique Consultatif Informel (CTCI) Nautisme
- Comité Régional de Tourisme (CRT)
- Conseil Régional de Bretagne
- Groupe de travail « Éduquer à la mer »

### ENVIRONNEMENT

- Aménagement et de Gestion de l'Eau
- Natura 2000
- Directive Cadre Stratégie Milieu Marin (DCSMM)

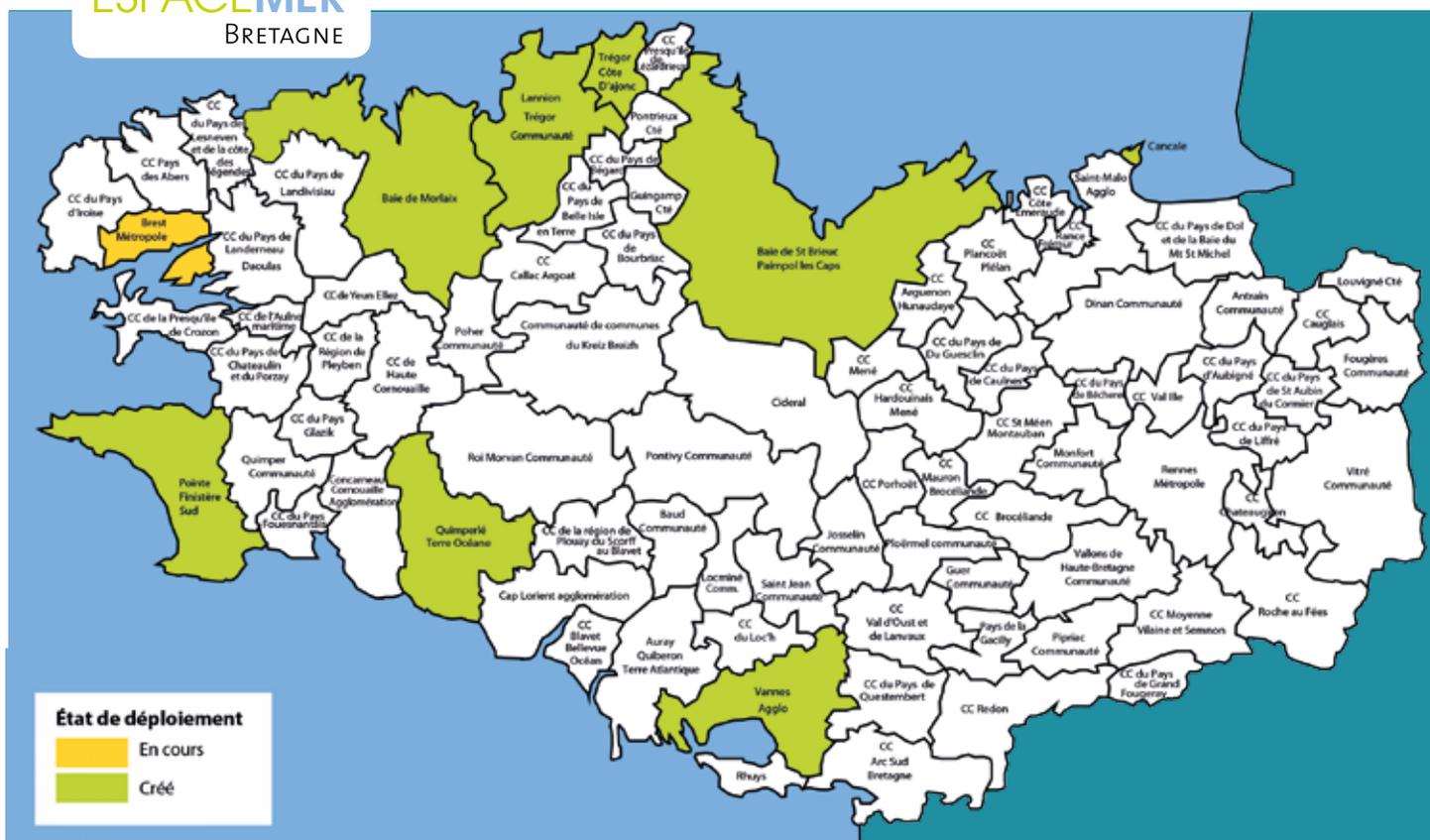
### ACTION 7 : NAUTISME ET ACCOMPAGNEMENT DES COLLECTIVITÉS

Nous avons été sollicité par plusieurs collectivités en 2016 pour les conseiller sur l'élaboration des stratégies de développement et la promotion du nautisme à l'échelle de leur territoire :

- Région Bretagne,
- Morbihan tourisme,
- Syndicat Mixte du Pays de Saint Brieuc,
- Communauté de communes de Crozon,
- Lannion Trégor Communauté,
- Communauté de communes Auray Quiberon Terres Atlantiques.

## COSMOS

La délégation que nous avons du Cosmos nous permet de travailler à un accord régional sur les conditions de travail et d'emploi de notre secteur sur notre territoire. Le cadre de travail de nos professionnels comporte des spécificités et des exigences qui ne sont pas prises en compte par la CCNS (temps et pénibilité de travail, conditions matérielles, salaires, valorisation des diplômes et formations suivies).



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 738 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.

### FORMER LES CONSEILLERS EN SÉJOUR

« Bien vendre le nautisme à l'office de tourisme » 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 2016, Nautisme en Bretagne poursuit la mise en place des Espaces Mer. Près de 100 conseillers en séjour, permanents et saisonniers ont été formés à « Bien vendre le nautisme à l'Office de Tourisme ».

## MISSION 4

# S'améliorer

*Nous observons la qualité et la performance des prestataires afin d'engager des actions correctrices simples et adaptées aux réalités. Le défi que nous avons à relever auprès de nos 738 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 DE PROJET ET D'ENTREPRISE

En 2016 nous avons reçu une cinquantaine de porteurs de projets nautiques touchant aux univers de l'évènementiel, de la presse, des collectivités, du numérique, du sport et de l'innovation. Nous en avons accompagné 7 dans la création ou la reprise d'entreprise. 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. 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 15 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 2016, nous avons accompagné 5 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.

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 : LA FORMATION ACTION BIEN RÉDIGER SON OFFRE NAUTIQUE POUR LE WEB

Cette année, une nouvelle formation était proposée aux professionnels désireux d'améliorer leurs résultats de vente en ligne à travers un meilleur rédactionnel et une meilleure présentation de leurs offres nautiques. Les objectifs de la formation étaient :

- Définir la clientèle ciblée par rapport à l'offre nautique à rédiger avant la mise en vente.
- Définir le mode de recherche de cette clientèle sur les moteurs de recherche : rechercher et lister les mots clés et expressions tapées sur le web pour trouver votre activité nautique.
- Savoir rédiger et structurer son offre selon les pratiques rédactionnelles d'aujourd'hui, mots clés/expressions, afin de capter l'attention de l'internaute et de le faire acheter.



### ACTION 4 : ENQUÊTE CLIENT MYSTÈRE

En partenariat avec la Fédération Française de Voile, nous avons mené une enquête auprès des 16 structures proposant les prestations labellisés « Coach Plaisance » en Bretagne. L'objectif était de vérifier que l'offre présentée et proposée était en adéquation avec les attentes des clients. L'enquête mail, téléphone et web a fait ressortir plusieurs points d'amélioration pour la saison 2017.

# elle TÉ MOIGNE...

Annaïg Lescop  
Directrice d'IDNAUTIC



*Avant de lancer sa plate-forme de vente d'activités nautiques en ligne, Annaïg a travaillé en tant que monitrice de voile et dans le milieu du tourisme. En 2016 elle a animé, pour NEB, une formation pour accompagner les professionnels à bien présenter leurs offres nautiques sur le WEB.*

**QUELLES SONT LES INFORMATIONS INDISPENSABLES À RETROUVER DANS LE TEXTE QUI ACCOMPAGNE LA PRÉSENTATION D'UNE OFFRE NAUTIQUE ?**  
*Présenter l'offre nautique, c'est tout d'abord séduire l'internaute dans les 30 premières secondes : Illustrer l'offre par de beaux visuels correspondant au descriptif et répondre simplement aux questions de l'internaute. Dans un second temps la rédaction peut être plus détaillée. Le visuel est votre gage de qualité, votre allié commercial, l'internaute fait son opinion et juge selon les visuels présentés avant même de lire les textes descriptifs. Les vidéos sont également très appréciées et prennent une place de plus en plus importante, faite par un professionnel, votre vidéo est aussi votre outil de communication et de commercialisation.*

**COMMENT LA QUALITÉ DE LA RÉDACTION D'UNE OFFRE INTERVIENT-ELLE DANS LE RÉFÉRENCIEMENT DU SITE INTERNET ?**  
*Le référencement de votre offre se fera aussi par le choix des mots clés et traînes de mots clés (succession de mots tapés par les internautes dans la barre de recherche pour trouver ce qu'ils recherchent) introduits dans les textes descriptifs mais aussi les textes de vos visuels et vidéos. Le référencement des offres prend en compte les liens internes et externes. Je vous invite à introduire des liens (adresse url) vers des pages internes de votre site web (=liens internes) et de partager des liens de votre site, de vos offres avec des partenaires extérieurs afin que vos offres soient visibles depuis un site extérieur (=liens externes); à conditions que ces partenaires soient également bien référencés, vos offres seront plus visible et votre site gagnera en performance, sera plus visible donc mieux référencé.*

Plus d'informations sur les formations dispensées par ID Nautic : [www.idnautic.com](http://www.idnautic.com)



## 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 produit, en 2016, des fiches sur les nouveaux produits développés en Bretagne et en France dans le but d'un accompagnement à la mise en place de ces 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.

### 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 2016, 4 clubs « Pirate de Bretagne » étaient installés sur le littoral breton (Trébeurden, Lorient, Erquy et Pléneuf-Val-André). Des travaux ont commencé avec des designers pour créer le mobilier de pratique qui pourrait habiller le club Pirate de Bretagne sur la plage. En 2017, nous poursuivons la recherche de financements pour mener à bien ce projet.

### 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 » ! 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 2016, le produit Just Glisse était implanté à Perros-Guirec et à Sainte-Marine.



**11<sup>LES</sup> - 17 ANS**  
DÉCOUVRENT LE « JUST GLISSE »

#### ACTION 4 : LE PROGRAMME EUROPÉEN CAPITEN

Depuis 2004, Nautisme en Bretagne a participé aux deux projets INTERREG « Nautisme Espace Atlantique » (NEA) 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, la Région Bretagne poursuit la dynamique et a proposé 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 a franchi avec succès la première phase en Septembre 2016, une deuxième phase, avant acceptation aura lieu en avril 2017. Une fois cette dernière étape franchie, 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



**SURFINGEUROPE**

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 ». Les produits créés spécifiquement ont été présentés à une sélection de 10 tours opérateurs européens lors d'un séminaire dédié, organisé à La Torche et à Lesconil en juillet. En 2016, le programme se termine avec 40 prestataires bretons présents dans la dynamique, qui seront intégrés sur le site Internet Surfing Europe pour la saison 2017.

### EXPÉRIMENTATION DU SÉMINAIRE INNOVATION

L'objectif de ce Séminaire est d'encourager et d'accélérer la mise en place de nouveaux produits. Pour ce faire, l'équipe de Nautisme en Bretagne se déplace sur site pour animer une séquence de travail permettant d'identifier le potentiel d'innovation de la structure nautique.

L'ensemble des salariés et des dirigeants se réunissent pour réfléchir et décider ensemble des nouveaux produits à mettre en place. Nautisme en Bretagne présente un panel de nouveaux produits duplicables sur le site (donc adapté à l'environnement général du prestataire) permettant aux équipes d'orienter leur choix.

La 2<sup>ème</sup> phase consiste à travailler conjointement, NEB/ Centre Nautique, sur le modèle économique du produit à partir de données régionales recueillies par NEB.

Le premier Séminaire Innovation a eu lieu au Centre Nautique d'Erquy. Il a permis à son directeur, Sébastien Bresson de mettre en place plusieurs activités dont un club Pirate de Bretagne, et le SUPness (activité fitness sur Stand-Up-Paddle). D'autres projets sont encore en cours de développement.



# PERSPECTIVES & AMBITIONS

# 2017

## OBJECTIFS

Les professionnels se sont réunis en 2016, pour mettre au point le nouveau plan d'actions 2017-2022 qui va animer les missions de Nautisme en Bretagne. Tout a été remis à plat. Plusieurs missions fondamentales et fondatrices seront reconduites en 2017 et de nouvelles missions, répondant à de nouvelles contraintes que rencontrent les professionnels ont été ajoutées.

## — VERS UN NOUVEAU PLAN D'ACTIIONS 2017-2022 : 24 ACTIONS IDENTIFIÉES

### OBSERVER, ANALYSER ET INFLUENCER !

1. Mettre à jour l'observatoire du secteur, renforcer l'analyse des données
2. Renforcer la veille juridique, se placer en avant de la décision
3. Influencer les réformes en gestation
4. Défendre nos métiers
5. Accompagner les territoires dans leur politique nautique
6. Collaborer avec les fédérations et renforcer notre position dans la confédération du nautisme
7. Négocier avec les OPCA le financement renforcé des formations
8. Communiquer sur les actions de NEB, en interne et en externe. Encourager l'adhésion
9. Renforcer la promotion à l'échelle de la Bretagne en partenariat avec les relais dédiés à l'attractivité touristique du territoire

### INNOVER !

10. Observer les tendances / les nouveaux usages / les besoins et les envies de nos clients
11. Créer une dynamique de prospective
12. Développer les ateliers de l'innovation : créer et implanter de nouveaux produits
13. Favoriser l'utilisation des outils numériques dans le contact avec les pratiquants
14. Impulser et être acteur de nouveaux projets de développement
15. Etre en veille sur les dispositifs favorisant l'innovation
16. Créer un événementiel fédérateur
17. Assurer le déploiement des Espace Mer

### CONSOLIDER !

18. Rendre plus attractif et durable le métier
19. Renforcer les analyses des modèles économiques, en particulier les produits « fonds de commerce »
20. Optimiser la gouvernance des structures
21. Former les cadres et les moniteurs saisonniers à travers des formations-actions
22. Favoriser la formation de moniteurs saisonniers au Collège, au Lycée et à l'Université
23. Renforcer la qualification et la segmentation de l'offre
24. Renforcer l'envie de pratiquer les produits « fonds de commerce ».

# 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. 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 2017, 68 parcours et 68 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.

## — 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](mailto:contact@nautisembretagne.fr)

Tél. 02 98 02 80 44



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

1 rue de Kerbriant 29200 Brest  
[contact@nautismebretagne.fr](mailto:contact@nautismebretagne.fr)  
Tél. 02 98 02 80 44

