

Annexe 1 RD BE 31 05 2007
Réflexion sur le projet Plaisance FFVoile

- Le principe : Créer une carte Plaisance FFVoile offrant des avantages aux plaisanciers et remboursée intégralement par l'avantage majeur que lui procure la carte.

La carte Plaisance doit pouvoir être comptabilisé parmi les licences annuelles de la FFVoile. On pourrait imaginer une licence bicéphale avec une partie compétition (club FFVoile) et une partie Plaisance

- l'objectif : Faire adhérer à la FFVoile le maximum de plaisanciers

I/ Le schéma principal

A) Les principes fondamentaux

1/ La Carte Plaisance.....

....donnant accès à l'ensemble du dispositif

2/ Un ou des produits attractifs pour le plaisancier

* Il doit s'agir d'un produit incontournable, répondant aux besoins des plaisanciers et de la valeur au minimum de la carte plaisance. De ce fait, le plaisancier voit sa carte immédiatement remboursée par cet avantage incontournable. Ce produit pourrait être une réduction sur la manutention de son bateau.....

On ajoute à ce produit le DVD sur sécurimar.

B) Le montage

* Le plaisancier paie sa carte plaisance 45/50 € (à déterminer) dont un retour de X euros vers la SNSM, remboursée par une réduction de 20% sur la manutention de son bateau dans son port de plaisance ou sur un autre service/produit incontournable pour le plaisancier (ex : abonnement au sein du port).

Il se voit également remettre un DVD sur « apprendre la sécurité en mer » réalisé par la FFVoile et à produire par le partenaire de l'opération (MMA/MDS)

* La réduction (des 20%) est financée en partie par le (s) partenaire(s) (MMA/MDS dans notre exemple).

* Puis les partenaires obtiennent de la FFVoile le fichier des adhérents à la Carte Plaisance et font le pari de convaincre ces nouveaux clients d'acheter les produits qu'ils commercialisent tel que les produits financiers/assurance pour les MMA (afin que l'opération soit gagnante pour le partenaire).

Le plus apporté si le partenaire est un assureur RC, c'est d'intégrer dans la carte plaisance la garantie RC pour le bateau afin que le port ne demande plus d'attestation RC aux plaisanciers mais la seule carte plaisance (simplicité)

C) Le ticket gagnant pour l'ensemble des acteurs

* Le plaisancier voit sa carte plaisance intégralement remboursée par la réduction d'un service incontournable (la manutention dans l'exemple). L'idée de relancer le livret plaisance « actualisé » apprécié par le plaisancier permettrait de mettre en place une certification de ses navigations par la FFVoile.

Ce livret serait proposé lors de la 1^{ère} adhésion au titre plaisance mais aussi pour le titulaire de la licence club FFVoile.

Cette capacité fédérale à certifier les plaisanciers gagnerait à être accrochée à la norme internationale définie par l'ISAF pour les plaisanciers, laquelle reste conforme à la norme STCW 95. Ainsi, nous ferions reconnaître au plan international nos compétences de formation et de certification des plaisanciers (non professionnels). Par ailleurs, cette reconnaissance internationale, qui mérite un approfondissement des contraintes associées, pourrait ouvrir la voie de financements européens pour remettre sur pied un dispositif de certification ad hoc.

Cette mise en œuvre impose un rapprochement avec le Ministère chargé des sports et le Ministère chargé de la mer.

* le partenaire finance en partie l'opération mais dispose du fichier plaisancier pour proposer des produits attractifs et innovants aux plaisanciers ainsi qu'aux ports de plaisance afin d'emporter le marché des ports de plaisance.

* la FFVoile par l'augmentation des licences, la création d'un label plaisance permettant de prendre en compte l'activité plaisance

* le club FFVoile labellisé Plaisance qui va organiser des cessions de formations simples pour utiliser son bateau en sécurité ou encore des animations

pour des sorties en mer ludiques des plaisanciers et qui doit par ce biais accroître la population de ces membres et fournir de la prestation aux ports de plaisance.

Un autre volet environnement devra être intégré au projet

Partout où nos clubs ne seraient pas présents, nous pourrions envisager les mêmes actions avec des associations de plaisanciers avec lesquelles nous aurions contractualisé ou que nous aurions affiliés à la FFVoile.

* la FFPP car en soutenant le projet et incitant ses ports à rentrer dans ce cadre, cela leur permet d'accompagner leur nouvel axe politique plus tourné vers l'animation dans les ports que vers des associations de plaisanciers revendicatrices (UNAM...)

* La FIN en permettant de s'associer à l'opération et au minimum en donnant l'information sur la carte plaisance pour donner aux plaisanciers l'accès à un 1^{er} service lorsqu'il achète son bateau

D) Le financement de l'opération

* Par les partenaires comme nos assureurs par exemple

* par la FFVoile, en acceptant que le retour financier (ristourne) vers la FFVoile et la ligue soit diminué afin de consacrer plus de moyens aux plaisanciers soit en offrant un produit de bienvenue ou en lui offrant la souscription assurance risque de la vie ou en offrant l'option garantie RC du bateau, soit en diminuant le coût de la licence (donc en diminuant la réduction sur la manutention)

* par les autres institutionnels du type de la FIN

E) l'expérimentation

* Lancer une expérimentation dans les ports MMA dont Gruissan, Lorient, St Cyprien, Port Camargue...

* Lister les ports MMA

* une 1^{ère} simulation sur Gruissan laisse apparaître un prix moyen de manutention à 272 €TTC soit pour une ristourne de 20 % une réduction de 55 € (prix maximum de la carte plaisance).

Dans le cadre de cette simulation, le prix le plus bas pour une manutention est de 50 € (petit bateau), une ristourne de 20 % ne rembourse donc pas la carte plaisance. Il faut donc trouver une réduction sur un autre service pour les petits bateaux (comme l'abonnement au port par exemple).

Prendre un stagiaire pour mener une étude sur les besoins des plaisanciers afin d'appliquer cette ristourne à un besoin incontournable

F) Condition à la mise en place de la carte plaisance

- * Pérennisation du financement annuel pour éviter le retour en arrière sur la carte plaisance (contractualisation sur 4 ans avec les partenaires...)
- * acceptation de Banque Pop à qui nous devons proposer ce montage en priorité eu égard à notre convention.

II/ Les avantages secondaires

* Compléter l'offre par des avantages secondaires (réduction accastillage...) mais utiles aux plaisanciers afin de rendre la carte plaisance incontournable

* Profiter du lien FFVoile/FIN, pour convaincre les entreprises adhérentes de la FIN de participer à l'opération

* pour ce faire partir du modèle AMTM (accepter de baisser sa marge pour financer des réductions mais en attirant/fidélisant le nouveau client afin d'augmenter le CA)