

Commission développement 22 du 14/06/2006

Présents : Laffrat Elisabeth (S.N St Quay), Coulon Eric (CN Trégastel), Gaël Le Calvez (Plouha), Rohou Jean-Yves (CN Plérin), Fautrat Arnaud (CN St Cast), Furet Yvon (CDV), Ooghe Christophe (E.V Trébeurden), Le Goff Frédéric (CN Loguivy), Dugenet Matthieu (C.N St Jacut)

- **Elaboration d'un calendrier d'actions commerciales via le site internet**

- Pour la période juillet - Août proposition de faire apparaître dans la rubrique actualité départementale deux messages :

- un message généraliste sur les possibilités d'accueil des centres nautiques durant l'été en déclinant les principales familles d'activité (stage, location, balades, randonnées, croisière..)
- un message spécifique sur les possibilités d'activités week-end durant l'été permettant à partir d'un lien à cliquer de faire apparaître toutes les formules associées.

Pour que cette possibilité de sélection d'activités week-end soit opérationnelle nous allons informer par mail tous les clubs afin qu'ils sélectionnent les fiches formules déjà créées correspondant à ce produit (case à cocher dans la zone d'administration des formules via l'interface club sécurisée) De nouvelles formules pourront également être créées par les clubs sur cette thématique.

Activités week-end = toutes activités se déroulant le samedi et/ou le dimanche du type raid, régates, stage spécifique, animations diverses,..

- **Définition de produits départementaux à commercialiser sur le site internet**

- Un cahier des charges est élaboré pour définir la notion de produits départementaux, le principe étant de pouvoir les commercialiser et les vendre en ligne sur Internet (paiement sécurisé par CB) ce qui suppose de gérer en temps réel leurs disponibilités.

- Ces produits doivent être ciblés et originaux (différentiation par rapport aux stages classiques et autres prestations)
- ils doivent permettre de déclencher le séjour donc ils seront positionnés dans les périodes hors vacances scolaires (en effet les prestations proposées par les centres nautiques l'été sont rarement à l'origine du déclenchement du séjour, c'est plutôt le lieu d'hébergement du touriste qui va ensuite conditionner les choix d'activité, on est dans du réceptif de clientèles). L'ambition de cette démarche commerciale est d'aller chercher de nouveaux clients sur des produits ciblés qui vont déclencher le séjour.
- Le nombre de places et la disponibilité de chaque produit devra pouvoir être géré facilement (nb limité)
- Ces produits seront échelonnés dans le temps pour ne pas les mettre en concurrence
- Ils feront l'objet d'une convention garantissant le respect du cahier des charges
- Une procédure d'annulation (du côté client ou prestataire) sera mise en place

- En fonction de ces principes, la commission développement porte son choix sur 2 familles de produits départementaux :
 - **Le produit « sportif ou performance »**
 Ce produit s'adresse à des pratiquants de niveau perfectionnement qui recherche une pratique intensive à la journée basée sur la performance. Ce produit est décliné en deux sous produits, le stage de 5 jours du lundi au vendredi toute la journée, le stage de 2 jours toute la journée sur un week-end (éventuellement 3 Jours sur long week-end).
 - Possibilité de créer le produit sur différents supports (habitable, catamaran, dériveur, planche à voile)
 - Matériel sportif (exemple : pas de F1 en cata)
 - Encadrement confirmé
 - Période hors vacances scolaires
 - Un nombre de place fixé
 - **Le produit « randonnées, exploration »**
 L'activité se déroule sur plusieurs jours sur un principe d'itinérance, l'objectif principal pour le pratiquant étant de découvrir l'environnement.
 - Possibilité de créer le produit sur différents supports (habitable, catamaran, dériveur, bateau collectif)
 - Principe d'itinérance (chaque jour une escale différente)
 - Activité se déroulant sur plusieurs jours
 - Objectif exploration
 - Période hors vacances scolaires
 - Définition de niveau d'accès en fonction du support
 - Encadrement et navigation respectant le cadre réglementaire (texte ddjs et affaires maritimes)
- Echancier de mise en place :
 - Du 15 juin au 30 juin 2006 : appel à candidature au niveau des clubs pour proposer des produits correspondant aux cahiers des charges
 - Début septembre 2006 : sélection, harmonisation du calendrier, conventionnement des produits
 - Octobre 2006 : mise en ligne des produits
 - Décembre 2006 : promotion des produits au salon nautique

A savoir que ces produits départementaux apparaîtront à la fois sur le site <http://www.nautisme-cotesdarmor.com> et sur la nouvelle plate forme internet du CDT « Côtes d'Armor Rés@ ». Cette dernière sera ouverte à tous les prestataires touristiques du département, l'internaute pouvant constituer lui même son séjour en sélectionnant dans son panier, de l'hébergement, de l'activité,...

Prochaine réunion de la commission développement 1 ère quinzaine de septembre