

Compte rendu de la commission développement CDV 22 du 18/05/2011

Présents : Furet Yvon (CDV22), Thomas Martin (CN Plérin), Arnaud Fautrat (CN St Cast), Ghyslain Clavé (Canga), Eric Coulon (CN Trégastel), Sylvain Clément (CN Paimpol-Loguivy), Marie Fleury (CN Paimpol-Loguivy)

- **Points sur la formation CQP**
 - **Les nouveaux outils du formateur FFVoile**
La FFVoile va éditer très prochaine une malette destinée aux formateurs et aux stagiaires CQP AMV. Elle comprendra de nombreux outils pédagogiques pour faciliter les formations. Tarif de la malette 40 € + 8 € de port
 - **L'habilitation et la formation des formateurs FFVoile** (Sous réserve de validation début juin par la FFVoile)
 - Journée de mise en main de la Malette formation (n'a pas valeur de recyclage ni de formation initiale)
 - Stage régional 20 h minimum (Stage pouvant être réalisé au CDV) Permet d'être formateur régional mais n'autorise pas à certifier le niveau UCC 6 (Membre habilité de l'équipe de formation CQP AMV)
 - Stage national de 24 h minimum (Les stages réalisés à l'ENVSN) Permet de figurer comme formateur national et de certifier le CQP AMV (Responsable et référent des formations)

Liste des formateurs ayant participé à un stage national au 19 mai 2011

N° LICENCE	NOM	PRENOM	ST_DENOMINATION	QUALIF_DATE
COTES D'ARMOR				
0569146L	DAGORNE	ADRIEN	C N DE LANCIEUX	26/11/2010
1079600J	FAIELLO	PHILIPPE	CENTRE NAUTIQUE DE ST CAST	27/02/2011
0338559R	LE GOFF	RONAN	BINIC LOISIRS NAUTIQUES	19/03/2010
1094560S	LE MOAL	ERIC	ECOLE DE VOILE DE FREHEL	
0191155V	MARTIN	THOMAS	CENTRE NAUTIQUE DE PLERIN	21/01/2010
0001831H	OOGHE	CHRISTOPHE	E V DE TREBEURDEN	19/03/2010
1011088S	PELLETIER	JEREMIE	B N ILE GRANDE	26/11/2010
1142947V	PENHOAT	GREGORY	CENTRE NAUTIQUE DE ST CAST	28/02/2011
0181288S	ROUDOT	VINCENT	C N PLENEUF VAL ANDRE	14/10/2008

Au vu du faible nombre de formateurs nationaux pour l'instant, cela implique que nombreux clubs doivent faire un effort de participation aux stages nationaux durant l'automne 2011 car pour toutes les formations CQP 2012 les centres de formation devront disposer au minimum d'un formateur national. Pour rappel tous les stages de formation de formateurs (Nationaux et régionaux) pourront être pris en charge dans le cadre des financements liés à la formation continue.

Une demande sera faite également au niveau Ligue pour mettre en place un stage national dans les Côtes d'Armor encadré par un formateur de l'ENVSN

- **Formation continue des professionnels et des dirigeants bénévoles des clubs**

Comme chaque année le CDV met en place des formations continues à destination des professionnels et des dirigeants des clubs.

Le principe de ces formations est d'apporter un complément de formation aux professionnels et dirigeants du nautisme tout en utilisant les droits à formation et les fonds de la formation continue qui sont pour l'instant très peu utilisés dans notre secteur d'activité. Pour la mise en place de ces formations nous pouvons faire appel à tous types de prestataires en fonction des compétences nécessaires (centres nautiques, prestataires privés,.....), le coût étant calculé de façon à avoir une prise en charge totale par les organismes collecteurs des fonds de la formation continue.

Ci-dessous le calendrier des Formations CDV 22 :

- **Formation Freg (logiciel de classements)**
 - 10 décembre 2011 au cdv 22 (bénévoles)
 - 17 au 19 janvier 2012 au cdv 22 (Pro)
 - 21 janvier 2012 au cdv 22 (bénévoles)
- **Formation informatique**
 - Word/excel/access/power point (voir calendrier GRETA)
- **Formation gestion financière**
 - 13 au 15 décembre 2011 au cdv 22
- **Formation gestion de production**
 - 28 au 29 novembre 2011 au cdv 22
- **Formation pédagogique formateur de moniteur CQP AMV** (sous réserve de validation FFVoile)
 - 24 au 26 octobre 2011 au cdv 22
 - 14 au 16 novembre 2011 au cdv 22
 - 6 au 8 février 2012 au cdv 22
- **Formation Photoshop**
 - 11 au 13 janvier 2012
- **Formation site internet joomla**
 - du 21 au 23 novembre 2011 au cdv 22 (Création site Internet joomla et intégration solution AwoO sport)
 - le 23- 25 novembre 2011 au CDV 22 (Utilisation d'un site Internet Joomla et Intégration solution AwoO sport)
- **Formation Voilerie / matelotage / Mécanique moteur marin**
 - Du 25 au 27 janvier 2012 au CDVH22
- **Formation Micro Météo**
 - Date à fixer

Une commission développement/Formation spécifique sera organisée en octobre 2011 en présence d'une personne d'UNIFORMATION afin d'étudier les plans de formation des clubs pour l'année 2012.

Concernant les formations de l'automne 2011 nous engageons les clubs à déposer dès le mois de juin leurs dossiers de prise en charge auprès des organismes collecteurs des fonds de la formation continue (UNIFORMATION ou AGEFOS). En effet l'enveloppe financière disponible pour ces formations peut être épuisée en fin d'année, les dossiers étant traités par ordre d'arrivée.

- **Calendrier des Formations CROS/CDOS à destination des Dirigeants bénévoles et salariés des associations sportives bretonnes**
 - La gestion financière des associations sportives
 - Organiser une manifestation
 - Améliorer l'accès des personnes "éprouvées" dans les associations sportives
 - La recherche de financements privés : mécénat, partenariat (sponsoring)
 - Le plan de développement, un levier pour l'association sportive
 - Les relations dirigeants bénévoles employeurs et salariés

Calendrier – programme – fiche d'inscription à télécharger à l'adresse suivante :

http://www.cdv22.com/images/stories/pdf/formation/plaquette_formation_cros_cdos_2011.pdf

- **La Plateforme de commercialisation FFVoile et le module de gestion des clubs (solution Awoo Sport).**

Au cours de la commission développement le Marketplace (module de vente en ligne) ainsi que le Club Manager (module de gestion du club) ont été présentés.

Tous les documents de présentation sont disponibles sur le site du CDV à l'adresse suivante :

<http://www.cdv22.com/le-cdv-22/les-commissions/commission-developpement>

Par ailleurs vous avez la possibilité de consulter un exemple d'intégration du Marketplace sur le site Internet du CN Paimpol-Loguivy :

<http://www.pole-nautique-paimpol.com>

Voici un extrait de la présentation de cette solution :

Un nouveau mode de réservation

La vente sur le site-web du club représente un avantage en plus de la réservation au guichet ou par téléphone. Ce transfert de mode de réservation pour les clients est un atout car il permet une

visibilité sur le 1er média au monde : Internet (Etude IAB France). La FEVAD explique que fin 2010, 51% des français effectuaient leurs achats en ligne.

L'opportunité

Bénéficiaire d'un outil de gestion performant

La FF Voile nous propose la solution AwoO qui est composée de la sorte :

- Un logiciel de gestion (Club Manager) en Full Web* comprenant :
 - La gestion des produits du club
 - La gestion de la clientèle
 - La gestion des licences
 - Le suivi des ventes
 - La gestion des promotions
- Le Back Office AwoO (sur le site Internet AwoO)
 - Suivi complet de l'activité du club
 - Gestion du fichier client
- Le Marketplace
 - Page intégrée dans le site du club où les clients réservent et achètent nos produits.

*Le Full Web : Tout d'abord, Full Web signifie « directement accessible via internet, à partir de n'importe quel poste doté d'un simple navigateur (connexion Internet) ». Ce

qui signifie que vous avez accès depuis votre club ou même depuis votre domicile. Il existe de nombreux avantages.

Les données ne sont plus sauvegardées sur le poste de l'utilisateur mais sur un serveur protégé. Ainsi la casse ou le vol du matériel n'entraîne aucune perte de données. Par ailleurs, il n'y a plus de maintenance à domicile. Le technicien travaille depuis le serveur et la mise à jour se fait automatiquement sur les différents sites Internet de vente en ligne.

C'est un gain de temps, de sécurité et d'argent.

Vendre sur notre site Web de manière interactive et moderne

Pour avoir accès au Marketplace, une simple manipulation technique est nécessaire. Il suffit d'intégrer une page web supplémentaire au site du club, comme un simple « copier-coller ».

Ensuite nous entrons nos stages dans le Club Manager qui les affichent instantanément sur le Marketplace.

L'avantage ici est de travailler avec les dernières technologies. Nous pouvons illustrer nos stages avec des images, des vidéos, des témoignages, des conseils, des documents, ou encore des liens internet. Nous entrons dans l'air 2.0 ou l'interactivité avec le client prime.

Avoir une équipe de vendeurs : les sites touristiques

AwoO s'occupe de nous trouver des distributeurs pour que notre offre soit visible dans de nombreux sites Internet. Ce sont principalement des organismes touristiques qui désirent valoriser l'offre de sport sur leur site Internet. Ils ont l'avantage de nous offrir une visibilité supplémentaire et une nouvelle clientèle.

Être vendu sur le site de la FF Voile

Faire partie de la solution AwoO c'est voir son offre diffusée sur le nouveau site Internet de la FFVoile : jefaisdelavoile.fr. C'est une opportunité car la FF Voile a investi dans un nouveau site

Internet, complémentaire à son site institutionnel, qui s'adresse au grand public et qui est totalement dédié aux activités proposées par les clubs de voile qui sont mis en valeur. Les clients pourront notamment rechercher par territoire ce qui les intéresse sans avoir à passer par différents moteurs de recherches.

Bénéficiaire de la mutualisation des coûts

Notre passage à AwoO ensemble nous permet de bénéficier de la gratuité de l'utilisation du logiciel. En effet grâce à cette plateforme commune, le volume d'argent qui y transite est bien plus grand que si un club se lançait seul dans une commercialisation en ligne. Les commissions bancaires sont de ce fait très avantageuses.

Nous évitons aussi les coûts que peuvent représenter l'achat d'un logiciel et d'une solution de vente en ligne, du référencement, de la recherche de distributeurs, de la maintenance et du développement du logiciel.

Il est toujours possible pour un club d'augmenter ses prix. Les tarifs de la voile sont généralement plus bas que tous les autres sports. Une augmentation de prix peut être effectuée et contrôlée grâce au Club Manager. Grâce à ce contrôle, nous pouvons soit se rendre compte du bon fonctionnement d'un produit, ou effectuer des promotions pour le relancer.

Bénéficiaire de la mutualisation des efforts

Etre vendu par d'autres sur Internet demande beaucoup de temps et de travail pour un club qui se lance seul. Avec AwoO, nous profitons d'une solution qui se charge de tout. L'effort à produire est de se lancer dans la solution rapidement afin de profiter de tous les avantages.

Un contexte juridique sécurisé

Partner Talent nous propose à travers AwoO une sécurité juridique. Tout d'abord le contrat signé entre la FF Voile et Partner Talent puis celui que nous signons avec Partner Talent, empêche la possibilité d'augmentation des commissions touchées par la plateforme. Nous avons aussi la possibilité de nous rétracter dans les 3 mois de notre adhésion. L'intérêt de notre Club est partagé par Partner Talent, qui n'est rémunéré que par un pourcentage sur nos ventes. Nous sommes donc sûrs des efforts de Partner Talent.

La proposition

Nous bénéficions :

- D'un outil de gestion gratuit, il est évolutif, simple et performant
- De l'insertion dans notre site web d'une i Frame (Marketplace)
- De la vente de nos offres sur le site de la FF Voile
- De la vente de nos offres sur les sites de tourisme, démarchés par Partner Talent
- D'un module de paiement en ligne