



FÉDÉRATION FRANÇAISE
ÉTUDES & SPORTS SOUS-MARINS

DIALOGUE SUR LE DEVELOPPEMENT DES PRATIQUES

Forum des OD

Marseille – Les 24 et 25 septembre 2022

DTN

LA PLONGEE BOUTEILLE UN MARCHÉ CONCURRENTIEL « FINI » ?

L'activité dominante de la fédération sur laquelle repose son modèle économique est un marché sur lequel la fédération perd des parts

- ✓ Montée en puissance d'autres organismes et système (« effet » protecteur environnement spécifique durable ?)
- ✓ Absence d'étude de marché et d'évaluation du poids économique de la filière plongée actualisées)

Enjeu : Rester (redevenir ?) l'enseigne de référence > *objet 1^{er} de la recherche de financements auprès de l'état / MS - ANS*

Enjeu : Renouveler une population de licenciés vieillissante

- ✓ Quel produits plongée développer pour se différencier de la concurrence, être attractifs et conquérir de nouveaux publics :
 - Rénover l'école française de plongée et décliner des contenus d'enseignement et de formation adaptés aux (nouveaux) publics ciblés; fluidifier (alléger / simplifier) les progressions / cursus et faire évoluer les méthodes d'enseignement
 - ❖ Cursus plonger plus (tout les plongeurs ne sont pas intéressés par la formation !)
 - ❖ 1 priorité: les jeunes
 - ❖ Principe du 100% présentiel / face à face pédagogique à questionner
 - Développer de nouveaux services et valoriser nos atouts pour « intéresser » (un « bon » moniteur ne suffit pas !)
 - ❖ Le carnet de plongée numérique (digitalisation)
 - ❖ L'enseignement et la formation à distance (e-learning)
 - Faire évoluer la politique de titres, les services et la tarification associée
- ✓ Comment promouvoir notre offre et nos savoir-faire pour trouver « acquéreur » : pratiquants, bénévoles, cadres, partenaires...
- ✓ Comment fidéliser nos licenciés
- ✓ Comment transformer nos pratiquants occasionnels en pratiquants réguliers licenciés

DES PRINCIPES DE REALITE

**Pertes de licence depuis 1998 (156 708) pour une stabilisation autour de 140 000
d'évolution du nombre de clubs depuis plus de 25 ans (environ 2100) et une stabilisation du nombre des SCA autour de 450**

Pas

- ✓ Des capacités d'accueil des clubs limitée (taille moyenne:)
 - Bénévoles (en « crise »...)
 - Encadrement qualifié et disponible (faible professionnalisation / usure / vieillissement)
 - Activité à matériel +++
- ✓ Un accès à l'eau souvent difficile
 - Créneaux piscine (se complique...)
 - Eloignement des sites de pratique (finalité: pratique en eau libre)
- ✓ Activité peu accessible
 - Activité dite dangereuse
 - Temps de mise œuvre et logistique
 - Coût d'une plongée
 - Coût des transports pour se rendre sur le site de pratique en eau libre
- ✓ Lourdeur de la réglementation

Enjeu : multiplier les structures d'accueil !

- ✓ Fédérer plus de SCA délivrant les produits fédéraux et promouvant le réseau club (434 en 2021 / + haut : 451 en 2018)
- ✓ Développer des stations fédérales de sports subaquatiques dans chaque région particulièrement celles éloignées du littoral

Enjeu : changer l'image de l'activité !

- ✓ **REX**

NOS ATOUTS

- ✓ Demande croissante de tourisme « vert » (levier motivationnel / activités subaquatiques ?)
- ✓ Diversité de nos pratiques subaquatiques
- ✓ Attractivité de notre patrimoine naturel (étendue, diversité et richesse / beauté de nos différents littoraux et plans d'eau intérieurs)
- ✓ Maillage territorial dont DOM / TOM
- ✓ Outils et savoir-faire existants:
 - ❑ Parcours de progression des pratiquants et filière de formation des cadres connues et reconnues (ses limites aussi !)
 - ❑ Implication dans la préservation de l'environnement et l'usage des sciences participative
 - CROMIS / DORIS
 - Partenariats et conventions
- ✓ Volumétrie cadres formés annuellement (même si âge moyen beaucoup trop élevé)
- ✓ Diversité des pratiques subaquatiques proposées par notre réseau structure et des modes de pratique : sport loisir et bien-être, sport compétition, sport éducatif, sport intégration, sport santé...
- ✓ Nombreux champions dont certains sont médiatiques !
- ✓ 4 disciplines reconnues de haut niveau

NOS LIMITES

- ✓ Notre inertie pour évoluer et s'adapter
- ✓ Essoufflement du bénévolat et poids des responsabilités (comment attirer de nouvelles énergies)
- ✓ Motivation des licenciés: consumérisme
- ✓ Dominante de clubs de « copains » non intéressés pour se développer et/ou faire évoluer leur modèle notamment économique dont emploi (1 indicateur: moins de 5% des clubs impliqués dans la campagne subventions PSF PT)
- ✓ Plupart des clubs en mesure de proposer de nombreuses activités sportives à caractère touristique ne disposant pas de tous les moyens humains nécessaires pour les mettre en œuvre: peu ou pas d'emploi salariés
- ✓ Complexité d'associer pratique pour le plus grand nombre et emploi salarié au sein des clubs (difficulté à proposer un faible montant d'adhésion à l'année tout en abritant des emplois salariés pérennes)
- ✓ Opposition clubs / SCA alors que complémentarités possibles (identification et valorisation des coopérations possibles, partage des « cultures » / valeurs)
- ✓ Continuum dans la pratique (particulièrement pour les jeunes)
- ✓ Trop peu de passerelles entre disciplines subaquatiques (formation pratiquants et formation de cadres)
- ✓ Milieux naturels à préserver de la sur-fréquentation

DES OPPORTUNITES

Le « client » est sur le bord de plage et non à 1 mile des côtes sur un bateau puis dans l'espace 40 – 60 mètres !

Se diversifier en développant la **randonnée subaquatique et la nage avec palmes en eau libre**

- ✓ Simplicité de mise en œuvre
- ✓ Accessibilité sociale, technique et économique
- ✓ Pas d'obligation de certifications obligatoires pour progresser

Enjeu: comment donner de la « valeur » à des activités qui s'organisent massivement en pratique non encadrée (cf. randonnée pédestre) et convaincre les pratiquants de l'intérêt à venir dans un club / SCA > création d'un GT au sein du CDN

- ✓ Développer des contenus d'enseignement et une progression: technique, sécurité, environnement
- ✓ Identifier, aménager et valoriser des itinéraires (lien avec le carnet de plongée)
- ✓ Valoriser la dimension observation et connaissance de l'environnement (faune, flore...) et réduction de notre impact
- ✓ Développer une offre nouvelle
 - Développer un calendrier de « RDV » sur des sites remarquables
 - Proposer des « master class » (mobiliser nos sportifs de haut niveau « ambassadeurs »)
- ✓ Etudier l'intérêt de développer de nouveaux titres (cf. licence promo eau libre 10€ FFN)

DES OPPORTUNITES

✓ **Utiliser les sport compétition et nos champions pour faire rayonner notre fédération**

- Grand public
- Institutions / collectivités
- Partenaires / Mécènes

Enjeu: comment impliquer nos champions dans le développement d'une image positive et forte de notre fédération

Enjeu: comment faire de nos grands évènements sportifs des vitrines de notre savoir-faire et de notre offre

✓ **S'impliquer dans la mise en œuvre des politiques publiques sportives pour une société en meilleure santé (+ 3 millions de pratiquants réguliers)**

- Contribuer à la reconnaissance de notre fonction « sociale », « éducative » et « sanitaire / santé » par les institutions nationales (MS / ANS – Contrat de développement et de performance – PSF PT et autres appels à projet: aisance aquatique, transition numérique...) et régionales (collectivités – PST...)
 - Obligation liée à l'agrément, à la délégation, à la RUP
- Promouvoir le Pass'Sport (aide à la pratique de 50€ pour les 6 – 30 ans selon critères d'éligibilité)
- Participer au continuum éducatif (2h de sport en + en collège...)

Enjeu: comment développer une offre innovante et y associer un modèle économique compatible avec la réalité de nos clubs pour en assurer la pérennité financière

- Contexte où les subventions sont de plus en plus rares, difficiles à capter et à justifier (absence de culture de la subvention dans la plupart de nos clubs)
- Faible professionnalisation
- Réalité des retombées à long terme (fidélisation...)