

## Passeport Voile Régionalisé

P e r s p e c t i v e s 2 0 0 0 - 2 0 0 4

Ou tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur le Passeport-Voile sans n'avoir jamais osé le demander !

### LE PASSEPORT VOILE REGIONALISE ? C'EST QUOI ?!

Le Passeport Voile est un titre fédéral : c'est l'autre nom de la licence enseignement, autrefois appelée "Ecole". Géré par la Ligue, sa validité devrait être poussée à un an (6 mois aujourd'hui). Sa présentation a été travaillée, et divers documents accompagnent le justificatif de la licence :

- Livret d'évaluation classique
- Livret d'évaluation croisière
- Livret d'activité Jeunes Enfants
- Livret d'informations régional

Tout ceci trouve sa place dans un classeur aux couleurs de la Région, au prix de 56F en 2001.

### POUR QUOI FAIRE !?

Le Passeport Voile Régionalisé de la Ligue de Voile Languedoc-Roussillon a pour ambition d'offrir un ensemble de services performants aux Ecoles Françaises de Voile et à leurs licenciés :

Pour le licencié :

- Permettre son évaluation de niveau, reconnue nationalement
- Disposer d'informations pratiques sur les clubs de la région
- Bénéficier des services administratifs et juridiques de la licence
- Pouvoir répondre à un besoin d'appartenance et de reconnaissance

Pour le club :

- Apporter une plus-value à la prestation proposée
- Développer sa notoriété, celle d'un réseau dynamique impliqué dans une démarche qualité
- Dynamiser le tissu EFV, vecteur d'échanges et d'informations
- Bénéficier de retours financiers :
  - co-financement de matériel
  - dotation de matériel pédagogique ou promotionnel
  - ristournes directes
  - services dans la promotion et de la communication (Ligue, Conseil Régional).
- Rendre lisible et tangible le " jeu fédéral "

C'est donc à la fois un outil, et un indicateur de la performance du club, à valoriser auprès de l'environnement institutionnel et du secteur privé pour monter des dossiers de subventions et de partenariats.

### QUELLE DYNAMIQUE ?

Les clubs, accompagnés du Secteur Développement, ont réalisé un travail considérable qui s'est traduit par un doublement des titres en 4 ans : **4600 en 1996, près de 10 000 en 2000.**

La région Languedoc-Roussillon a été récompensée pour la deuxième année consécutive pour ses excellents résultats : **meilleure progression nationale en 1999 et en 2000.**

### ET LE FINANCEMENT ?

Dans un premier temps, il a été demandé que les coûts soient neutres pour le budget de la Ligue. Les dépenses de fonctionnement du Secteur Développement (éditions, saisies, ristournes clubs, frais de communication, déplacement, budget de promotion, salaire de l'agent de développement...) devaient être équilibrées par les recettes dégagées du PVR. Les résultats montrent que nous nous rapprochons de cet objectif.

Nous savons qu'une politique de développement ambitieuse exige des ressources nouvelles. Maintenant nous sommes crédibles et pouvons solliciter des partenariats publics ou privés en

valorisant notre dynamique. C'est la mission de la nouvelle commission qui se met en place. Charge à nous de soutenir et d'accompagner ces démarches par une croissance régulière du nombre de Passeports Voile dans notre région.

#### QUELS PUBLICS ?

A l'analyse des bilans d'activités, nous savons qu'environ 80 % du "public individuel" et qu'une faible partie du "public groupe" est titulaire d'un Passeport.

Ceci dit, nous avons constaté que la définition du "public groupe" est différente d'un club à l'autre. Actuellement, nous ne pouvons donc pas identifier clairement ces "groupes", une constatation confirmée lors du séminaire national du Développement.

Ce qui apparaît en revanche clairement, c'est que certains pratiquants subissent une sorte de discrimination financière. Ils n'ont pas accès au PVR lorsque le club ne peut l'intégrer dans un prix de séance très " serré ".

Nous savons pourtant que le Passeport Voile correspond parfaitement à la demande de l'ensemble des pratiquants, qu'ils soient nommés " individuel " ou " groupe ".

Aussi, nous proposons dès 2001 un dispositif permettant tout en soutenant notre croissance de favoriser l'accessibilité. C'est à dire une solution pour que le PVR coûte moins cher !

#### QUELLE STRATEGIE ?

Globalement cette année, il est demandé aux clubs de s'engager à progresser de 5%.

Au-delà de cet objectif, nous pouvons utiliser les dispositions de la convention nationale pour faire bénéficier aux clubs d'une ristourne supplémentaire, sans compromettre les frais de fonctionnement.

Concrètement :

- Jusqu'à l'objectif de l'année (résultat précédent + 5%) nous fournirons un Passeport Voile Classique à 56F (tarif 2001).
- Au-delà de cet objectif, le club se verra remettre un Pack Promotion, au même prix. Ce Pack Promotion contiendra 2 Passeports Voile.

**C'est à dire qu'une fois l'objectif réalisé, le club aura 2 PVR pour le prix d'un.**

#### QUELS OBJECTIFS QUANTITATIFS ?

En 2000 : 9864 passeports-voile ont été délivrés.

Le prévisionnel de l'année 2001 compte une progression de 10% (+ 986) : 10850 PVR

+ 5 % selon la formule " classique "

+ 5 % avec le " Pack Promotion ".

Formule	Progression	Acheté par les clubs	Délivré par les clubs	Total Acheté	Total Délivré
Classique	+ 493 (+5%)	493	493	10357	10357
Pack Promo.	+ 493 (+5%)	493	986	<b>10850</b>	<b>11343</b>
		986	1479		

C'est à dire que nous observons une augmentation comptable de 10%, pour une augmentation de délivrance de 15%.

#### UN EXEMPLE :

Le YCAPS <sup>1</sup> a vendu 500 PVR en 2000. Nous lui demandons une progression de 5%.

Il reçoit en début de saison 500 + 5% : 525 Passeports Voile

Il délivre ses 525 PVR

Il commande en cours de saison 100 PVR supplémentaires

La ligue lui livre les 100 au prix de 50.

Il aura délivré 625 PVR, mais acheté 575.

Les retours et les dotations en matériel seront calculés sur les 625 délivrés.

#### ET FINANCIEREMENT, ON S'EN SORT ?

Analyse des répercussions financières de ce "Pack Promotion" sur les postes budgétaires

<sup>1</sup> Yacht Club de l'Avenue du Père Soulas.

	<b>PVR Classique (1 PVR)</b>	<b>Pack Promotion (2PVR)</b>
Ristourne FFVoile	23F	13F
Ristourne Club	5F	10F
Edition	6.5F	13F
Retour Ligue	21.5F	20F

Les frais de fonctionnement de la Ligue restent couverts et les clubs ont tout bénéfice de l'opération.

**CONCLUSION.**

Nous espérons que l'ensemble de ces informations permettra aux différents acteurs de nos clubs d'appréhender et d'adhérer à ce projet, fruit des différents et nombreux échanges que nous avons entretenus ensemble.

Un nouveau challenge s'offre à nous.

C'est l'affaire de tous car l'expérience de ces dernières années montre que la dynamique du réseau Ecole Française de Voile est une pièce maîtresse du développement de l'ensemble des pratiques voile en Languedoc-Roussillon.

Et si nous recevions cette année encore le trophée de la meilleure progression ?