

Programme de formation pratique

Manuel d'exécution de l'événement

**Contenu, directives
et logistique**

Table des matières

PROMOTION DE L'INDUSTRIE DU NAUTISME.....	3
APERÇU DU PROGRAMME	4
Concept	4
Éléments clés de l'événement.....	4
Objectifs commerciaux.....	4
Développement de clients potentiels	4
FORMAT ET LOGISTIQUE DE L'ÉVÉNEMENT.....	5
Événements.....	5
Équipement (tout l'équipement de sécurité requis doit être présent).....	5
Exigences relatives aux installations	5
Responsabilités du promoteur du salon/événement	6
Matière de l'événement.....	6
DIRECTIVES POUR LES INSTRUCTEURS.....	7
Objectifs des instructeurs.....	7
Directives générales pour les instructeurs.....	7
ANNEXES.....	9
Exemple d'horaire	9
Exemple de courriel d'invitation	10
Texte promotionnel pour l'événement (exemple pour site Web)	11
Inscription à l'événement et exemple de renonciation.....	12
Débriefing de sécurité des passagers avant le départ (Document)	15
Liste de contrôle de l'instructeur	16

PROMOTION DE L'INDUSTRIE DU NAUTISME

Le programme de formation pratique (PFP) est un programme d'instruction développé aux États-Unis et adapté pour le Canada. Le PFP a été offert aux plaisanciers d'un bout à l'autre du pays et suivi par plus de 1 240 consommateurs sur une période de trois ans. Le concept soutenant ce programme est que la formation et l'instruction peuvent servir d'outils pour réaliser divers objectifs commerciaux tout en contribuant à augmenter de manière importante la sécurité et le plaisir du nautisme. En outre, cela peut être accompli de manière économique en concentrant les activités sur des salons nautiques ou des événements importants liés au nautisme, et en tirant profit des activités de marketing et de promotion connexes existantes.

Le PFP s'est révélé être un outil de marketing utile et efficace lorsqu'il est utilisé d'une manière spécialement ciblée. Des événements incluant une formation pratique attirent le bon type d'auditoire, produisent des contacts de plus grande qualité et produisent des clients potentiels mieux qualifiés que des tours de bateau gratuits ou des démonstrations passives.

Il est important de noter que les événements du PFP ne se limitent pas seulement à la formation pratique. Le but est de montrer à quel point le nautisme peut être agréable et comment l'acquisition de certaines compétences de base peut le rendre très facile. Organisés et exécutés correctement, ces événements rehaussent l'assurance des opérateurs et améliorent la sécurité et le plaisir du nautisme. Le but ultime est de rendre les participants si emballés par la navigation de plaisance qu'ils veulent immédiatement retourner sur l'eau. Bien qu'il soit essentiel de fournir une expérience éducative de qualité, l'objectif *commercial* est de générer des ventes additionnelles de bateaux, d'équipement, de services et d'accessoires en ayant plus de gens intéressés à faire du nautisme dans le pipeline de vente. L'apprentissage de nouvelles compétences produit une motivation substantielle pour une formation plus avancée, ainsi que pour le nautisme et la propriété d'un bateau.

L'objectif PRINCIPAL est d'appuyer l'industrie nautique. Ces événements se sont avérés efficaces comme outil de vente proactif. En bref, un événement bien organisé et présenté de manière professionnelle aide à vendre des produits et services. C'est une approche de marketing croisé classique offrant l'occasion idéale pour divers segments de l'industrie nautique de travailler ensemble vers un but commun – la croissance du nautisme – et simultanément de réaliser leurs objectifs commerciaux individuels.

APERÇU DU PROGRAMME

Concept

Utilisez le PFP et l'éducation comme outil de marketing et de promotion afin d'amplifier la participation lors de salons nautiques ou d'événements liés au nautisme, et produisez de l'enthousiasme auprès des participants en ce qui concerne la navigation de plaisance. Le but ultime de ces événements est de produire des clients potentiels mieux qualifiés pour le nautisme, c.-à-d. de produire un plus grand nombre de clients intéressés et potentiels pour le pipeline de vente et d'accélérer le processus d'achat.

Éléments clés de l'événement

- Expérientiel – les participants ont l'occasion d'apprendre ou d'améliorer des techniques grâce à une approche *pratique* et les instructeurs maximisent le temps passé à faire les exercices (le temps passé à la pratique augmente la probabilité d'achat de 41 %).
- Agréable et divertissant avec un avantage tangible – connaissances accrues, compétences améliorées, sécurité rehaussée = un plus grand plaisir.
- Expérience d'apprentissage de qualité – la matière est significative et axée sur un auditoire particulier afin d'attirer autant les plaisanciers novices et que chevronnés.
- Crédibilité de tierce partie – il est important que l'événement soit présenté dans un contexte de vente sans pression avec la formation offerte par des instructeurs hautement qualifiés et compétents qui n'ont aucun intérêt direct dans la vente d'un bateau.

Objectifs commerciaux

1. Court terme
 - a. Pousser les gens plus loin dans le pipeline de vente.
 - b. Réduire l'échéancier de prise de décision.
 - c. Piquer l'intérêt et l'enthousiasme des plaisanciers existants à échanger leur bateau pour un autre plus récent.
 - d. Recapturer les plaisanciers qui ont abandonné le nautisme.
2. Long terme
 - a. Développer des clients potentiels.
 - b. Établir de nouvelles relations.
 - c. Promouvoir le nautisme comme style de vie
3. Créer une relation avec la MARQUE du nautisme et favoriser la fidélité.

Développement de clients potentiels

L'objectif final de ces événements est de réaliser la transition des relations établies durant l'événement vers les détaillants d'une manière qui poursuit les efforts de création de relations et qui place le vendeur dans la meilleure position possible pour compléter le cycle par une vente. Afin de concrétiser cette transition et d'aider à tirer les avantages maximums des activités du PFP, nous recommandons des programmes de suivi dans les trois semaines après l'événement (p. ex., salon nautique). Un événement de suivi ciblé et bien conçu incluant de la formation pratique continue amènera plus d'individus hautement qualifiés et leurs familles chez les concessionnaires afin de fournir des clients potentiels qu'il aurait possiblement été impossible de joindre autrement. Ce concept est appuyé par le fait que 67 % des participants du programme ont indiqué qu'ils sont intéressés à recevoir une formation supplémentaire. L'exécution réussie de cette stratégie aide les concessionnaires à développer leur marché plus efficacement et produit des ventes de bateau incrémentielles.

FORMAT ET LOGISTIQUE DE L'ÉVÉNEMENT

Les ÉVÉNEMENTS sont exécutés par des organisateurs autonomes qui en sont responsables.

1. Tous les instructeurs doivent être qualifiés et en mesure de donner ce type de formation
 2. Tous les événements doivent être couverts par une assurance responsabilité appropriée
 3. Tous les participants doivent signer les formulaires de renonciation
 4. Tous les participants/organisateur doivent avoir leur CCEP
 5. Tous les événements doivent être exécutés en vertu des règles de sécurité de Transports Canada et du Bureau de la sécurité nautique
1. **Format genre « atelier »** – (voir les annexes pour des exemples d'horaire)
 - a. 60 minutes chacun
 - b. Nombre flexible de sessions par jour (habituellement de 3 à 5)
 - c. 4 participants à bord avec un instructeur
 2. **Plan de cours** – (variable en fonction de l'auditoire cible)
 - a. Introduction aux rudiments de la manœuvre d'un bateau dans un espace restreint
 3. **Bateaux de formation** – (nombre et type flexible en fonction des besoins du marché/salon)
 - a. Le bateau doit être d'une taille moyenne (moins de 7,2 m [24 pieds])
 - b. Le bateau devrait avoir un volant et un moteur hors-bord (afin que les opérateurs puissent lier leurs actions au comportement du bateau)

INSTRUCTEURS

Équipement (tout l'équipement de sécurité requis doit être présent)

1. **Bateaux**
 - a. Obtenus de concessionnaires/fabricants, clubs nautiques, écoles, exposants
 - b. Équipement de sécurité requis par Transports Canada et assurance pour la coque et la responsabilité civile fournie par la source des bateaux.
2. **Gilets de sauvetage**
 - a. Tous les instructeurs et participants doivent porter un gilet de sauvetage gonflable lorsque le bateau est en marche.
3. **Défenses**
4. **Amarres (au moins 6 par bateau)**

Exigences relatives aux installations

1. **Centre d'information et d'inscription – à terre**
 - a. Espace minimum de 3 X 3 m (10 X 10 pi) (préféablement de 3 X 6 m [10 X 20 pi])
 - b. Avec une tente ou une marquise fermée sur trois côtés
 - c. 2 tables et 4 chaises de style tabouret
 - d. Espace d'accostage pour les bateaux de formation
 - e. Prise de courant (si un ordinateur portable ou d'autres appareils électriques sont requis)

Responsabilités du promoteur du salon/événement

1. *Faire la promotion des événements*

- a. Auprès des médias locaux.
- b. Envoyer des invitations par courriel aux clients actuels et potentiels.
- c. Sites Web des participants et médias sociaux.
- d. Site Web, médias sociaux et bases de données (respecter les directives de la loi anti-pourriels canadienne).

2. *Événements annoncés comme attraction principale*

- a. Fournir le soutien pour le marketing, la promotion et les relations publiques (*exemple de texte promotionnel pour site Web en annexe*).
- b. Texte pour site Web.
- c. Événement de promotion médiatique.
- d. Communications des exposants.
- e. Signalisation.
- f. Offrir aux participants l'occasion de s'inscrire avant l'événement (p. ex., inscription en ligne).

3. *Bers et équipement*

- a. Installation et démontage
- b. Kiosque abrité sur le quai ou à proximité avec des tables et des tabourets (3 x 6 m [10 x 20 pi]) avec prise de courant de 110 V CA.

Matière de l'événement

Atelier – les rudiments de la manœuvre de bateau dans un espace restreint

Cet atelier offert par des instructeurs est axé sur les débutants et les plaisanciers qui souhaitent se recycler et comprend :

- a. Comprendre l'importance d'un plan de départ et d'arrivée et de la communication avec l'équipage.
- b. Comprendre et utiliser les commandes du bateau (commandes de direction, commandes du moteur).
- c. Comprendre comment gérer l'élan.
- d. Arrêter de manière contrôlée et comprendre les distances d'arrêt (incluant la méthode d'arrêt d'urgence).
- e. Faire marche arrière en ligne droite.
- f. Exécuter une rotation sur 360 degrés dans un espace restreint.
- g. Accoster par l'avant dans un emplacement d'accostage
- h. Accoster de côté sur un quai (quai d'avitaillement)

DIRECTIVES POUR LES INSTRUCTEURS

Objectifs des instructeurs

1. Promouvoir le nautisme et le nautisme comme style de vie – chaque instructeur est un ambassadeur pour cette activité, vos propres écoles et entreprises et les entités de l'industrie nautique qui rendent ces événements possibles.
 2. Offrir à tous les participants une expérience d'apprentissage extraordinaire – nous voulons que tous puissent partir avec un nouvel engouement pour le nautisme, au point qu'ils ne peuvent pas attendre d'embarquer à nouveau. La tâche principale de l'instructeur est de montrer à CHAQUE participant à quel point le nautisme est plaisant et la facilité avec laquelle n'importe qui peut opérer un bateau avec quelques compétences de base.
 3. En fin de compte, le but est de promouvoir le **commerce** du nautisme. Idéalement, l'expérience vise à encourager les non-propriétaires à considérer l'achat d'un bateau, aux anciens plaisanciers de reconsidérer leur décision de quitter ce type d'activité et de rallumer la passion et l'enthousiasme qui ont convaincu les plaisanciers existants à s'adonner à ce sport en premier lieu.
-

Directives générales pour les instructeurs

- Favoriser une atmosphère de sécurité – le concessionnaire, le personnel, le propriétaire et l'opérateur sont responsables de la sécurité des passagers, de l'équipage et du bateau et envers toutes les autres personnes sur l'eau.
- Maintenir un comportement amical, mais professionnel en tout temps. Les instructeurs doivent donner l'exemple, particulièrement en ce qui concerne la sécurité et la responsabilité.
- Assumer une responsabilité personnelle de l'expérience de chaque participant. La satisfaction complète et le plaisir de chaque participant sont le but de l'instructeur.
- Offrir une expérience d'apprentissage de qualité avec le maximum d'agrément. L'approche de l'instruction doit être adaptée à chaque personne, pas l'inverse. Souligner le plaisir et l'agrément et si de nouvelles compétences sont apprises en chemin, elles s'ajoutent à l'expérience.
- Maximiser la participation pratique. Tous les participants doivent rester engagés, particulièrement lorsqu'ils attendent leur tour à la barre.
- Maximiser le temps passé aux commandes de chaque participant. Les instructeurs doivent limiter le temps qu'ils passent aux commandes à une simple démonstration d'une technique et laisser les participants apprendre en faisant plutôt qu'en observant.
- Demeurer conscient de l'horaire de l'événement. Si le temps le permet, les sessions peuvent être allongées.
- Débriefage de sécurité avant le départ – l'instructeur donne l'exemple :
 - Inclure des avertissements, c.-à-d., mouvement du bateau, prises de sécurité et endroits où il faut éviter de se tenir ou de s'asseoir, etc.
 - Emplacement et utilisation de tout l'équipement de sécurité requis par Transports Canada.
 - Ajustement correct du gilet de sauvetage. Les instructeurs et participants doivent porter un gilet de sauvetage à bord et en marche. Un gilet de sauvetage gonflable doit être fourni à toutes les personnes à bord.
 - Manipulation des cordages et de l'équipement de sécurité.
 - Défenses et repoussement – aucune partie du corps.

- L'importance d'obtenir un rapport de météo courant et de présenter un plan de navigation.
- L'importance de la vérification des systèmes critiques avant le départ.
 - Discussion et points saillants seulement.
- Les instructeurs doivent inspecter les bateaux chaque jour avant le début des sessions, à moins que la vérification avant le départ fasse partie du plan de cours.
- Plan d'accostage – la formulation d'un plan de départ et d'accostage doit faire l'objet d'une discussion et d'une démonstration, ainsi que la nécessité d'une communication claire avec l'équipage.

ANNEXES

Exemple d'horaire

Capacité 80	Rudiments de la manoeuvre en espace restreint			
	Bateau 1	Bateau 2	Bateau 3	Bateau 4
10 h à 11 h	Événement 1	Événement 2	Événement 3	Événement 4
11 h 30 à 12 h 30	Événement 2	Événement 3	Événement 4	Événement 1
13 h à 14 h	Événement 3	Événement 4	Événement 1	Événement 2
14 h 30 à 15 h 30	Événement 4	Événement 1	Événement 2	Événement 3
16 h à 17 h	Événement 1	Événement 2	Événement 3	Événement 4

REMARQUE : 4 personnes par bateau plus un instructeur. L'horaire ci-dessus offre une capacité de 80 personnes.

Exemple de courriel d'invitation

Améliorez vos compétences de manœuvre au « insérer le nom de l'événement »!

Rien ne vaut une expérience pratique pour améliorer ses compétences nautiques ou pour en apprendre de nouvelles. Le salon de cette année comprend un horaire complet **d'ateliers pratiques sur l'eau**. Nous offrons des ateliers pour tous les niveaux, des novices aux capitaines chevronnés! **Vous apprendrez des experts** : toutes les sessions sont enseignées par des instructeurs.

Ateliers d'une heure

Apprenez grâce à des exercices pratiques sur l'eau. Limite de quatre personnes par bateau.

- Accostage de base et les rudiments de la manœuvre de bateau en espace restreint

L'inscription préalable est fortement conseillée.

CLIQUEZ ICI (insérer le lien d'inscription) pour plus de détails, l'horaire de la journée et l'inscription en ligne.

Texte promotionnel pour l'événement (exemple pour site Web)

« Insérer le nom de l'événement ici » présente des **ATELIERS de formation pratique** pour les plaisanciers. Chaque événement dure 60 minutes. La participation est limitée à 4 personnes par bateau. Ces événements d'apprentissage efficaces vous aideront à développer les techniques qui dureront une vie entière et qui ajouteront considérablement à votre sécurité et votre plaisir sur l'eau.

Rudiments de la manœuvre de bateau dans des endroits restreints

Raffinez vos compétences d'accostage et pratiquez vos manœuvres dans les endroits restreints en présence d'un instructeur. Apprenez les fondements de la manœuvre d'une embarcation dans des espaces restreints et comment vous déplacer avec assurance à proximité d'autres bateaux, de jetées, de quais et d'autres objets fixes. Les participants apprendront aussi comment faire demi-tour dans un endroit étroit, faire marche arrière en ligne droite dans un chenal étroit et d'autres compétences de manœuvre et d'accostage. Les ateliers sont conçus pour tous les plaisanciers qui souhaitent améliorer leurs compétences et leur assurance dans les situations d'accostage.



L'inscription préalable est hautement recommandée.

Ces ateliers de formation pratique sont conçus pour les opérateurs de tous les niveaux qui sont physiquement capables de participer comme membre d'équipage actif alors que le bateau est en marche.

Les participants peuvent également s'inscrire aux ateliers durant le salon nautique si une place est disponible. Les participants à ces ATELIERS de nautisme doivent pouvoir participer en tant que membre actif de l'équipage lorsque le bateau est en marche.

Les participants peuvent s'inscrire à des ateliers à « insérer le lien ici »

Veillez utiliser la [Trousse d'outils et banque d'images Découvrez le nautisme](#) pour trouver des images à inclure dans votre texte promotionnel.

Adresse : _____
Ville : _____ Province : _____ Code postal : _____
Adresse de courriel : _____ Téléphone (en cas d'urgence) _____

VEUILLEZ REMPLIR CE QUI SUI

PROPRIÉTAIRE D'UN BATEAU? Non ____ Oui, à moteur ____ Oui, voile ____ Oui, à moteur et voile ____ Ancien propriétaire ____

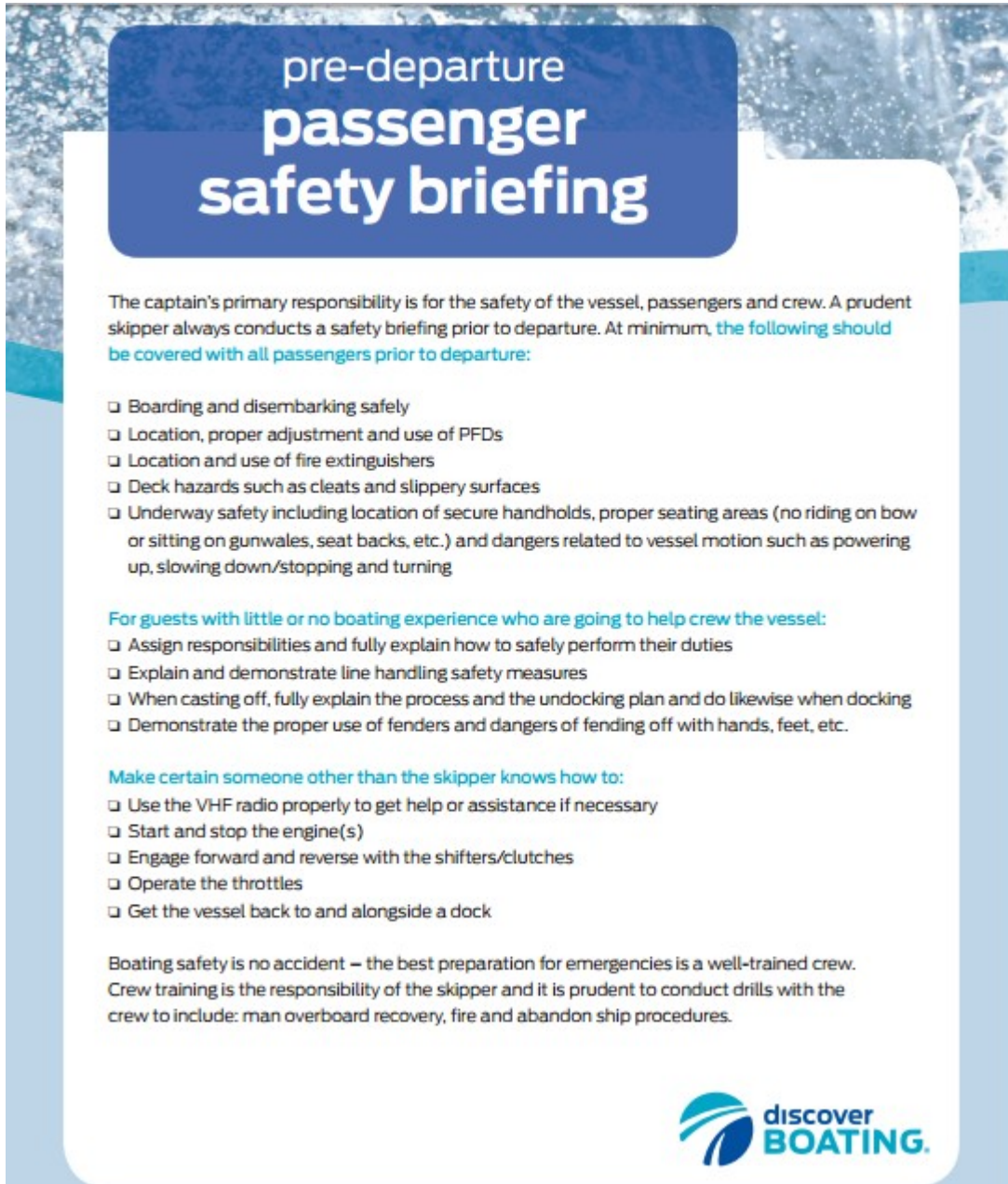
EXPÉRIENCE EN NAUTISME? Débutant Intermédiaire Avancé

FORMATION PRATIQUE ANTÉRIEURE? Aucune Organisme de formation Ami/appris seul

DÉSIREZ-VOUS UNE FORMATION ADDITIONNELLE? Oui ____ Non ____

ENVISAGEZ-VOUS L'ACHAT D'UN BATEAU? Non ____ Oui, < 6 mois ____ Oui, 6 à 12 mois ____ Oui, > 12 mois ____

Débriefage de sécurité des passagers avant le départ (Document)



pre-departure passenger safety briefing

The captain's primary responsibility is for the safety of the vessel, passengers and crew. A prudent skipper always conducts a safety briefing prior to departure. At minimum, the following should be covered with all passengers prior to departure:

- ❑ Boarding and disembarking safely
- ❑ Location, proper adjustment and use of PFDs
- ❑ Location and use of fire extinguishers
- ❑ Deck hazards such as cleats and slippery surfaces
- ❑ Underway safety including location of secure handholds, proper seating areas (no riding on bow or sitting on gunwales, seat backs, etc.) and dangers related to vessel motion such as powering up, slowing down/stopping and turning


For guests with little or no boating experience who are going to help crew the vessel:

- ❑ Assign responsibilities and fully explain how to safely perform their duties
- ❑ Explain and demonstrate line handling safety measures
- ❑ When casting off, fully explain the process and the undocking plan and do likewise when docking
- ❑ Demonstrate the proper use of fenders and dangers of fending off with hands, feet, etc.

Make certain someone other than the skipper knows how to:

- ❑ Use the VHF radio properly to get help or assistance if necessary
- ❑ Start and stop the engine(s)
- ❑ Engage forward and reverse with the shifters/clutches
- ❑ Operate the throttles
- ❑ Get the vessel back to and alongside a dock

Boating safety is no accident – the best preparation for emergencies is a well-trained crew. Crew training is the responsibility of the skipper and it is prudent to conduct drills with the crew to include: man overboard recovery, fire and abandon ship procedures.



N'hésitez pas à vous prévaloir des nombreuses ressources que se trouvent dans la trousse d'outils Découvrez le nautisme, comme la liste de contrôle avant le départ, la liste de contrôle de l'embarcation, le guide de nouage de nœuds, liste de contrôle de démarrage au printemps et liste de contrôle de remorquage. Veuillez visiter fr.discoverboating.ca/tools.

Liste de contrôle de l'instructeur

Utilisez cette liste de contrôle pour vous assurer d'être prêt pour l'événement :

- Tente avec des murs
- Dossier contenant les renoncations, la liste des préinscriptions, ainsi que de l'espace pour les nouvelles inscriptions, des horaires, des certificats d'achèvement (si vous en avez préparé)
- De l'équipement de sécurité basé sur le type de bateau (Extincteur, aviron, trousse de premiers soins, trousse de sécurité nautique)
- Gilets de sauvetage
- Défenses
- Amarres (au moins 6 par bateau)
- Documents éducatifs (utilisez les ressources se trouvant [ici](#))