

---

# LES CASIERS DU GR

## Cahier de Préconisations

---

Réflexions collectives pour un projet créateur  
de valeur pour les territoires et les acteurs qui  
souhaitent s'engager à développer le projet.



# OBJECTIF DE CE DOCUMENT

**Ce document est le fruit du travail d'un collectif d'acteurs publics et privés qui, durant trois jours, ont mis leurs compétences et leurs visions au profit du projet "les casiers du GR". Il a pour vocation de définir les contours #1 d'un projet intégré aux territoires et #2 attractif pour des acteurs privés qui souhaiteraient s'investir au déploiement des « Casiers du GR ».**

## OBJECTIF #1

### Définir les contours d'un projet intégré aux territoires

L'un des objectifs du travail conduit par le collectif a été de définir en quoi et comment le déploiement du projet pouvait contribuer à créer de la valeur (sociale, économique, environnementale, d'image, etc.) au territoire et ce, au-delà de la valeur qu'il pouvait générer pour l'opérateur privé qui pourrait en assurer le déploiement.

Selon une logique écosystémique, l'optimisation de la convergence des stratégies privées (celle de l'opérateur mais également celles des opérateurs privés du territoire) et publiques devra systématiquement être recherchée. En ce sens :

- Le projet gagne à se décliner de sorte à s'intégrer le plus possible au territoire, à la fois dans son environnement naturel et culturel, mais aussi et surtout en tenant compte de la diversité des identités des différents territoires sur lesquels il s'implantera ;
- Le projet doit s'inscrire dans l'écosystème territorial et le servir en tenant compte et en s'appuyant prioritairement sur les acteurs qui le font vivre dans une optique de renforcement de leurs modèles actuels ;
- Le projet doit être inclusif pour l'ensemble des parties prenantes et des cibles pour favoriser l'accès aux pratiques nautiques dans une logique de renforcement global de la filière nautique ;
- Enfin, le projet doit être exemplaire en matière d'intégration et de mise en œuvre des transitions.

Ces éléments, donnés ici à titre indicatif, seront détaillés dans la section 3 de ce présent document.

## OBJECTIF #2

### Définir les contours d'un projet attractif pour des acteurs privés qui pourraient être intéressés pour déployer le dispositif des casiers

Le deuxième objectif du travail opéré par le collectif a été d'explorer les différentes dimensions du projet visant à faciliter son déploiement par un opérateur privé. Pour ce faire :

- Les conditions et contraintes d'implantation (approche territoriale – aménagement – juridique etc...) ont été explorées afin de lever les freins et envisager des solutions ;
- Les potentiels et les modèles économiques qui ont été envisagés ont été imaginés selon une logique d'économie régénérative (Faisant ainsi écho au # précédent) ;
- Des solutions techniques adaptées aux contraintes spécifiques du projet ont été explorés ;
- Des modèles organisationnels permettant de s'appuyer sur les écosystèmes d'acteurs privés, présents sur les territoires, dont les acteurs associatifs, ont été envisagés pour favoriser l'acceptation et l'accélération du projet dans ses phases de déploiement ;
- L'apport territorial (public) qui permettrait de favoriser le déploiement des solutions au profit des acteurs privés qui s'engageraient a été projeté ;
- Etc.

Ce document est un carnet de préconisations. Établi par un collectif d'acteurs publics et privés, il a vocation d'inspiration. Explorant les différents champs du projets (modèle technique, juridique, organisationnel, etc.) le travail du collectif a permis :

- D'écarter certaines pistes dont le potentiel de réalisation semblait complexe du fait des considérations juridiques, d'un équilibre économique trop fragile, d'un modèle trop éloigné de ce qui semble souhaitable pour les territoires et leurs acteurs.
- D'en préconiser d'autres qui semblent intéressantes du fait de leur potentiel à répondre aux enjeux des différentes parties.

Ces préconisations en faveur d'un modèle souhaitable sont autant de jalons, dont certains seront particulièrement observés pour établir le cadre de l'accompagnement des entreprises qui souhaiteront développer le projet. Des préconisations, donc, vers lesquelles les entreprises qui souhaiteront se positionner devront tendre pour répondre à l'AMI qui sera lancé.

Enfin, il convient de préciser que les éléments qui figurent dans ce document, fruit du croisement des regards et des compétences des acteurs qui ont contribué sur 3 jours, n'ont pas vocation à être exhaustifs. Il appartiendra de fait aux acteurs privés qui souhaiteront se positionner d'explorer plus en amont les différents sujets, notamment techniques et juridiques.



	Introduction - Contexte de l'initiative	6
<b>1</b>	Les transitions et la création de valeur au coeur des réflexions du collectif	10
<b>2</b>	Analyse des cibles et du potentiel de marché	14
<b>3</b>	Les pistes pour répondre à une expérience client de bout en bout	23
<b>4</b>	Les concepts redéfinis - préconisations et pistes issues des ateliers	36

# INTRODUCTION

## CONTEXTE DE L'INITIATIVE

### A. LA GENÈSE

#### une initiative plébiscitée par le collectif des acteurs bretons du tourisme

Sous couvert du [Schéma Régional de Développement du Tourisme et des Loisirs \(SRDTL\) 2020-2025](#) et de son positionnement « Identité et Transitions », la Région Bretagne entend inscrire le tourisme comme levier de développement et de performance socio-économique pour ses territoires, en tenant compte du nécessaire équilibre entre croissance, environnement et solidarité.

Dans une logique partenariale, la Région s'appuie sur l'expertise des territoires et des acteurs privés pour définir les orientations de sa politique, et ce selon une approche itérative. Dans cette logique, les acteurs touristiques bretons (publics et privés) ont été invités, dès 2019, à soumettre et à choisir un projet d'envergure qui pourrait faire l'objet d'une coordination régionale soutenue par le le Ti HUB – accélérateur des transitions touristiques de la Région Bretagne attaché au Service Tourisme. Plébiscitée par le plus grand nombre, c'est l'itinérance sur la frange littorale bretonne (GR34) qui a été retenue.

En réponse à ce choix collectif, la Région Bretagne coordonne, depuis fin 2020 et par le biais du Ti HUB une démarche d'innovation autour de ce projet expérimental. Animant un collectif regroupant plus de 100 personnes (acteurs institutionnels aux différents échelons territoriaux, représentants des diverses compétences des collectivités, entreprises du champ touristique et hors secteur touristique, associations, chercheurs

et universitaires, incubateurs/accélérateurs, usagers, etc.) et près de 700 contributeurs dont les habitants, le Ti HUB s'attache à explorer de nouveaux modèles de développement touristique. Il coordonne les démarches, des phases de créativité au déploiement des projets imaginés sur les territoires.

La phase de créativité opérée sur le projet expérimental a conduit le collectif à imaginer 74 opportunités de projets. Ancrées au territoire et dans les transitions, elles participent à définir les contours d'une expérience renouvelée de la frange littorale bretonne. Après cette phase de créativité, l'objectif est aujourd'hui d'accélérer la mise en œuvre des projets en s'attachant à leur exemplarité, notamment en matière d'intégration de l'identité et des transitions, dans la droite ligne de l'ambition soutenue par l'exécutif régional.

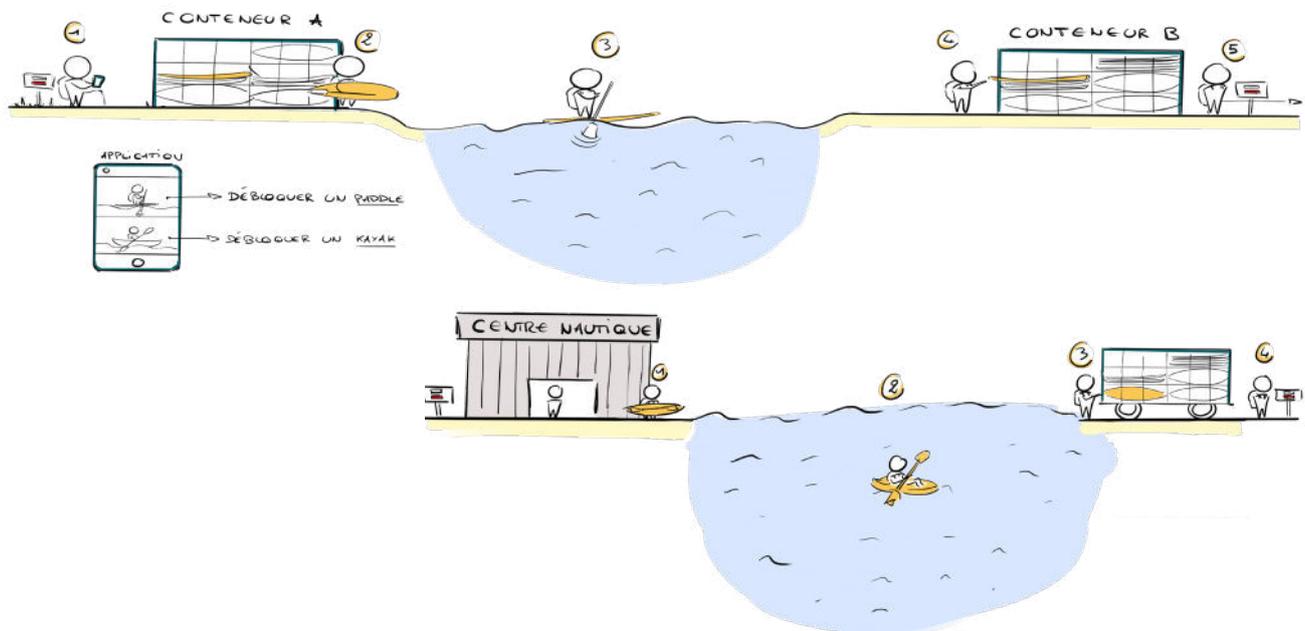
Retrouver [ici](#) l'ensemble des 74 opportunités imaginées par le collectif Ti Hub.

Dans un premier temps et au regard de l'intérêt exprimé par les territoires, des opportunités sont proposées à déploiement rapide parmi lesquelles figurent les « Casiers du GR ».



## B. RAPPEL DU CONCEPT

### Rappel du concept de départ des casiers du GR



Illustrations du concept issu du carnet collectif du Ti Hub

Dans le cadre de l'itinérance, contexte dans lequel il a été pensé, ce concept vise à mixer les expériences et les modalités d'itinérance en offrant une certaine autonomie aux utilisateurs. Favorisant l'itinérance mixte, il permet également de valoriser le « double sens » pour donner à voir toute la richesse du littoral breton : le regard du terrien qui contemple la mer depuis la terre et celui du marin qui voit la terre depuis la mer.

Le concept consiste à déployer des dispositifs qui permettraient de récupérer du matériel (notamment des supports nautiques) en un point et de le déposer ailleurs en assurant une autonomie totale (de conteneur en conteneur) ou partielle (d'un centre nautique à une remorque) à l'utilisateur.

Ces équipements fixes et mobiles (remorques) pourraient s'adapter à différents modèles de gestion. Ces structures légères pourraient investir certains lieux et être déplacées, notamment pour répondre aux besoins des différents territoires en fonction des contextes.

Au-delà de servir les pratiques itinérantes, ces dispositifs pourraient également favoriser la pratique nautique des habitants et séjournants (retour au point de départ) et permettre ainsi de découvrir / redécouvrir le territoire autrement.

A noter : le concept d'un dispositif mobile de mise en libre service de supports nautiques a déjà été imaginé et exploré par la Région Bretagne et ses partenaires en 2019 dans le cadre du projet européen CAPITEN. Il s'agit de [Nautic Lib](#), existant à ce jour à l'état de prototype uniquement.

## C. UNE MÉTHODE

### Croiser les regards et les compétences pour explorer les différentes dimensions du projet

En Novembre 2022, afin d'atteindre les objectifs précités, et de définir les composantes majeures du concept tout en s'assurant de lever les freins au déploiement, le Ti HUB, accompagné des équipes d'OTL a imaginé une session de travail inspirée des « start up week-end ».

Un temps fort événementielisé sur 3 jours qui a permis, en mobilisant les bonnes expertise

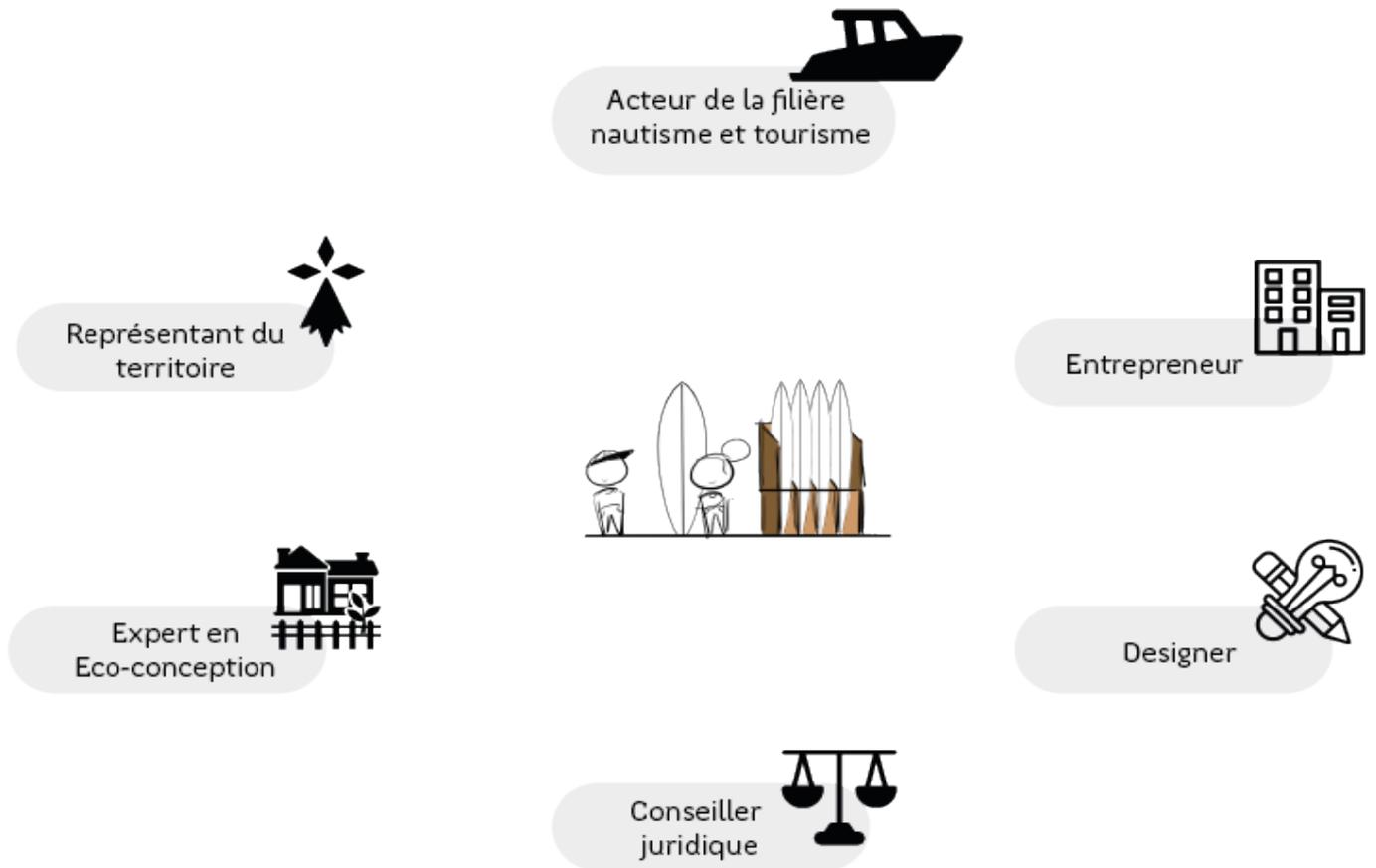
(compétences techniques, design, juridique, territoriales, relatives aux transitions, etc.), d'explorer les différentes composantes et de croiser ambitions territoriales et besoins des acteurs privés pour assurer le déploiement accéléré de solutions souhaitables, attractives, pensées au bénéfice réciproque des parties.

### La co-construction du projet des casiers (format sprint de 3 jours)



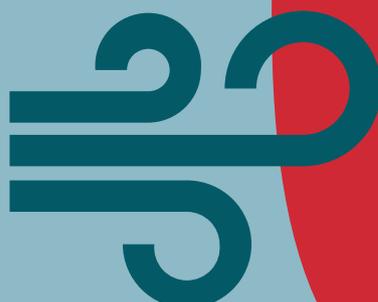
Sessions de travail du 02 au 04 novembre 2022

## D. LA CARTE DES COMPÉTENCES MOBILISÉES



- **2** représentants des territoires
- **1** expert en écoconception
- **1** Conseiller juridique (droit du sport / tourisme / territoire /etc.)
- **4** Designers (produit, espace, expérience, territoire)
- **8** Entrepreneurs (industriels, compétences en ingénierie : techniques mécatronique, innovation, modèles économiques, etc.)
- **4** Acteurs de la filière nautique (industriels / gestionnaires de centres nautiques / cabinets de conseils)

**LES TRANSITIONS  
ET LA CRÉATION DE  
VALEURS AU CŒUR  
DES RÉFLEXIONS DU  
COLLECTIF**

 **01**



Ce concept de “Casier du GR” poursuit 5 grands objectifs visant à créer de la valeur #1 économique, #2 environnementale, #3 sociétale, #4 expérientielle et de singularité sur le territoire.

## OBJECTIF #1

### **Création de valeur économique – optimiser et générer de nouveaux modèles économiques sur le territoire.**

- Imaginer les termes d'un nouveau partenariat public privé - générer les conditions de l'émergence et de la facilitation du déploiement de l'initiative privée et associative sur le territoire ;
- Inscrire le projet dans une logique de filière pour :
  - Optimiser – augmenter - démocratiser la pratique des activités nautiques et donc le nombre de pratiquants pour dynamiser les autres secteurs attachés à la filière nautique : encadrement – loisir plaisance, recherche et développement, industrie construction – déconstruction, etc. ;
  - Offrir un débouché, un canal de distribution et de mise en avant des supports et innovations nautiques en phase avec les enjeux de transition ;

Créer une dynamique territoriale, susciter l'innovation et l'entreprenariat en Bretagne et de fait la création d'emplois ;

- Créer des synergies entre acteurs dans des logiques de renforcement de leurs modèles respectifs. Soutenir les initiatives vertueuses, à savoir celles qui ne déstabiliseront pas mais au contraire qui renforceront le tissu d'acteurs existant, et notamment les centres nautiques qui portent, au-delà de la vocation commerciale, des dynamiques sociales indispensables (éducation populaire, accès au sport, formation des pratiquants de demain, etc.) à l'équilibre de l'ensemble de la filière.

## OBJECTIF #2

### **Création de valeur environnementale**

- Favoriser le déploiement de solutions exemplaires et démonstratrices en matière d'intégration des enjeux transitionnels climatiques et environnementaux (milieu – biodiversité – eau – sobriété – fonctionnalité – circularité – matériaux – cycle de vie – énergie – impact carbone / sur le changement climatique – adaptation au changement climatique, paysage etc.)

- Induire, par les pratiques douces, une approche du milieu valorisant, entre autres, les équilibres fragiles et la biodiversité.

## OBJECTIF #3

### Création de valeur sociale – sociétale

- Favoriser le déploiement de solutions qui s'inscrivent sur leur territoire en servant prioritairement l'usage des habitants, bretonnes et bretons en même temps qu'elles servent l'usage des visiteurs – faire des activités touristiques et de loisirs et des équipements attachés, des vecteurs du mieux vivre en Bretagne ;
- Développer des équipements qui favorisent la mobilité et la pratique d'activités sportives, notamment chez les jeunes publics (approche santé + valeurs attachées aux pratiques sportives et de loisir nautiques) ;
- Lever les freins à la pratique et ainsi favoriser la démocratisation des activités nautiques et par voie de conséquence, l'augmentation du nombre de pratiquants dans une logique de renforcement et d'optimisation de la performance de l'ensemble de la filière (cf création de valeur économique citée précédemment).

## OBJECTIF #4

### Création de valeur expérientielle et de singularité

- Permettre et favoriser la découverte de nouvelles pratiques et de nouveaux espaces de pratique et offrir cette opportunité sur l'ensemble du littoral breton (sous réserve d'engagement des territoires concernés) ;
- Offrir une nouvelle approche de l'itinérance sur la frange littorale bretonne en phase avec ses valeurs, son ADN et ce qui en fait la singularité ;
- Apporter des réponses adaptées aux nouvelles aspirations et aux nouveaux modes de consommation (de la propriété à l'usage – location, fun et immédiateté sans contraintes – disponibilité 7j/7, toute l'année, etc.
- Assurer l'intégration des dispositifs (design objet) dans les milieux pour qu'ils s'intègrent au paysage et au-delà, au regard de l'identité des territoires afin de valoriser les univers et les singularités des destinations qui composent la frange littorale bretonne.

# ANALYSE DES CIBLES ET DU POTENTIEL DE MARCHÉ

02



Le collectif a identifié des cibles prioritaires mais dans une logique d'optimisation du modèle, il est préconisé d'adresser un large panel de cibles, allant du néo-pratiquant à l'expert. Ce faisant, l'ambition est de proposer un projet qui soit en capacité d'exploiter tout le potentiel d'un marché en croissance, d'apporter des réponses à une évolution des modèles de consommation et d'étendre la période d'exploitation pour optimiser l'investissement.

L'analyse du marché fait état d'une base importante de pratiquants d'activités nautiques déjà installés en Bretagne. Elle nous fait aussi pré-sentir un potentiel de croissance : d'une part, autour d'une cible en quête de loisir, présente en grand nombre mais aujourd'hui non (ou occasionnellement) pratiquante d'activités nautiques d'autre part autour d'une cible experte qui, par l'évolution des comportements et des modèles de consommation (économie d'usage et de la fonctionnalité - location VS propriété) pourrait être intéressée par la proposition si des réponses adaptées à leurs besoins sont proposées.

L'enjeu pour le projet sera de susciter l'intérêt pour les activités nautiques en levant les freins à la pratique et en proposant une

proposition de valeurs attractive pour des usagers en quête de loisirs et de fun d'une part, et d'autre part en suscitant l'intérêt pour le locatif à destination de l'ensemble des cibles (notamment expertes) en apportant des réponses adaptées à des besoins très spécifiques.

## A. LES CIBLES IDENTIFIÉES ET LEURS ARCHÉTYPES COMPORTEMENTAUX

### Les "adeptes de la plage / baignade"

Le développement des activités nautiques en Bretagne passe avant tout par une révolution culturelle à la fois au niveau des professionnels qui encadrent la pratique et au niveau des usagers de l'espace littoral. Ces derniers, qu'ils soient habitants ou visiteurs de la Bretagne, n'associent pas le nautisme à l'attractivité de la Bretagne. Autrement dit, l'activité nautique ne déclenche pas en premier lieu leur excursion ou séjour sur le littoral.

Pour ce public venu sur le littoral pour la plage et la baignade, le dispositif de mise en libre service des supports nautiques peut être une opportunité d'activité qu'ils n'avaient pas envisagée, mais qui, par sa simplicité d'accès, pourrait les séduire.

Pour autant, il convient de préciser qu'il existe des freins qui s'opposent aujourd'hui à la pratique (cf section c pX). La définition du projet gagnera de fait à tenir compte de ces freins pour tenter d'y apporter des solutions : travailler sur l'attractivité

de l'activité par une proposition de valeur qui en fera un incontournable, faciliter l'accès à la pratique - immédiateté, plaisir simple, fun, etc.

## Les néo-pratiquants (cible loisir)

Les néo-pratiquants sont la cible la plus importante en volume comme le précise Nautisme en Bretagne dans une publication. Les nouveaux clients représentent 1/3 de la clientèle des centres nautiques. (seul 8% des 1,1 million de pratiquants a une pratique sportive compétitive / professionnelle).

Ils se caractérisent par une clientèle de néophytes qui cherche à tester de nouvelles pratiques ludiques en famille ou entre amis.

Plusieurs raisons pourraient pousser des pratiquants occasionnels à se tourner vers le dispositif des casiers :

- Le fait de faciliter le recours à l'offre, y compris en dernière minute
- Le fait de pouvoir trouver l'offre à proximité d'autres lieux de pratiques
- Le fait de disposer d'un matériel simple d'utilisation qui privilégie le fun à la technicité

## Les pratiquants occasionnels (cible loisir) bretons et visiteurs

Certaines pratiques nautiques rassemblent déjà des millions d'adeptes et fédèrent un marché porteur qu'il est nécessaire d'adresser. La Fédération Française de Surf estime à 1 million le nombre de personnes ayant déjà essayé le paddle et le Ministère des Sports compte 2,5 millions d'adeptes pour les sports de pagaie.

Plusieurs raisons pourraient pousser des pratiquants occasionnels à se tourner vers le dispositif des casiers :

- Le fait de ne pas posséder son propre matériel et privilégier la location à l'achat ;
- Le fait de posséder son propre matériel, mais de souhaiter pratiquer sur "spot" distant du lieu de résidence sans avoir à assurer la logistique qu'imposerait le transport de son propre matériel.
- Le fait de posséder son propre matériel, mais de souhaiter initier d'autres membres de leurs tribus (famille / ami) qui eux ne sont pas équipés ;
- Le fait de souhaiter stocker son matériel durant l'hiver et/ou de souhaiter mettre en location son matériel ;

## Les pratiquants experts

Les pratiquants experts semblent être une cible moins évidente à priori au regard du projet. En effet, cette cible veut surtout tester du matériel "professionnel" et/ou disposer d'un matériel très technique qui demande un niveau de pratique élevée, ce qui semble contradictoire avec ce que demandent les deux premières catégories (un matériel abordable en prix et demandant peu de technicité pour une prise en main facile). Pour autant, et selon le modèle de déploiement qui pourrait être envisagé, notamment dans une logique de diversification de la vocation des casiers pour en optimiser le modèle (capitalisation sur le diffus permettant aux individuels de mettre leur matériel à disposition - utilisation des casiers par des équipementiers, etc.), cette cible peut être intéressante. Intéressante également dans une logique d'extension des périodes d'utilisation des casiers (cette cible pratique plus longtemps dans l'année - ailes de saison et accepte un plus large spectre de conditions que les deux précédentes).

Enfin, il semble intéressant d'explorer ce potentiel du fait des évolutions socio-économiques (émergence de l'économie de l'usage et de la fonctionnalité).

Plusieurs raisons peuvent les pousser à se tourner vers le dispositif des casiers :

- Le fait de ne pas posséder de matériel, et de privilégier la location à l'achat pour bénéficier de matériel neuf et/ou intégrant les dernières innovations technologiques et d'usage.
- Le fait de posséder son propre matériel mais ne pas souhaiter et/ou ne pas pouvoir le transporter en venant d'ailleurs (d'une autre partie du littoral breton, d'ailleurs en Bretagne ou en France, etc.).
- Le fait de souhaiter pouvoir pratiquer tout le temps, notamment en hors saison, période où la certitude de trouver un centre nautique ouvert est plus faible ;
- Le fait de souhaiter tester du nouveau matériel, et/ou d'autres supports préalablement à un achat ou non ;
- Le fait de souhaiter stocker son matériel durant l'hiver et/ou de souhaiter mettre en location son matériel.

## Les itinérants (qui relèvent de l'une ou l'autre des catégories précédentes)

Au-delà de l'usage locatif d'un point A à un point A, le collectif juge pertinent que le dispositif puisse adresser un usage itinérant, avec la prise du matériel à un point A et sa restitution à un point B.

Au-delà des grands itinérants, cette offre pourrait s'adresser à l'ensemble des usagers qui cheminent sur le GR34 où y pratiquent une activité sportive ou de loisir en permettant :

- pour les itinérants, de faire une étape par la mer
- pour les habitants ou séjournants, de parcourir le sentier à l'aller et de faire le retour par la mer (logique de boucle sur sentier peu présente sur le GR34 par voie terrestre) et inversement ou tout simplement de traverser une ria, pour raccourcir les distances. Le dispositif des casiers viendrait alors enrichir une expérience pédestre.

## B. UN POTENTIEL DE MARCHÉ INTÉRESSANT SELON LES ÉTUDES ET ENQUÊTES D'OBSERVATION DE LA CLIENTÈLE :

### La frange littorale : une zone de forte attractivité pour les loisirs de pleine nature

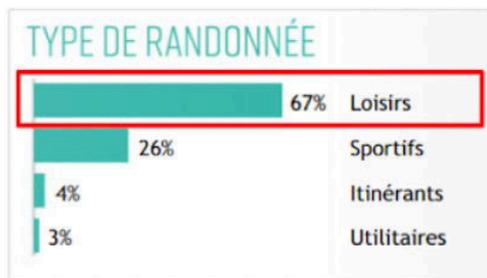
Le GR 34, sentier littoral, constitue un élément de forte attractivité, avec ses 9,1 millions d'usagers annuels. Si on exclut les 3% de personnes qui fréquentent le sentier pour des raisons utilitaires, on peut évaluer **une cible potentielle de clients en provenance du GR34 à environ 8,8 millions de personnes**. De manière plus globale, l'attractivité exercée par le littoral breton bénéficie aux projets situés à proximité.

Au-delà, l'étude de fréquentation opérée par Tourisme Bretagne en 2018 permet de confirmer l'appétence des usagers du GR34 pour les activités de loisirs, puisque 67% d'entre eux déclarent venir sur le sentier pour y pratiquer une activité de loisirs.

Les moins de 49 ans qui semblent être les cibles les plus à même d'être intéressées par ce type de dispositif représentent 38% des usagers (environ 3,5 millions de personnes).

# Chiffres clés sur les usagers du GR34

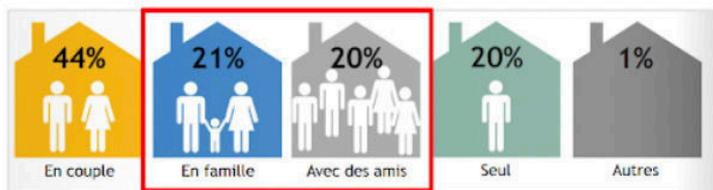
## Type de randonnée



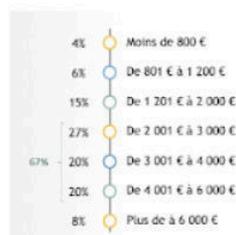
## Âge moyen des randonneurs



## Profil



## Revenu moyen



> Chiffres issus de l'étude de fréquentation du GR34 2018

Source [étude de fréquentation du CRT Bretagne \(2018\)](#)

## La notoriété du littoral Breton et de ses pratiques nautiques

La région Bretagne jouit d'une identité maritime forte notamment du fait de sa configuration géographique avec la diversité des paysages maritimes qui composent ses 2470 km de côtes, ou encore du fait du caractère préservé de son littoral, de sa dynamique d'innovation industrielle à la pointe dans le secteur du nautisme et plus globalement du fait de la notoriété de sa marque et de son nom.

Cette identité maritime est source de vocations et d'attractivité pour les amateurs de nautisme.

### Concernant les habitants :

- On dénombre en Bretagne environ 1 million de personnes qui pratiquent annuellement des sports nautiques ou de bord de mer (soit environ un tiers de la population régionale).
- La Bretagne est, par ailleurs, la **2ème région française** en termes de nombre de licenciés en surf, 3ème concernant la voile.

### Concernant le potentiel de marché chez les visiteurs :

Sur 13 millions de visiteurs, 5% (650 000) choisissent la Bretagne pour ses activités nautiques, on y retrouve une majorité de familles (2/3).

- 4 % des visiteurs ont pratiqué des activités nautiques de type voile / plongée / kayak / canoë
- 2 % des visiteurs ont pratiqué des activités nautiques de type surf, kite, SUP...

Au-delà des personnes qui ont pratiqué ces activités nautiques, un nombre de prospects significatif reste à convaincre. L'attrait pour le littoral, plage et mer est marqué

- 22 % des visiteurs ont embarqué pour une balade en mer.
- 42 % des visiteurs ont été à la plage et / ou se sont baignés.

...reste à trouver une manière de déclencher la pratique nautique.

## Les canaux de Bretagne : un espace d'attractivité complémentaire pour les loisirs de pleine nature

Spécificité bretonne, les canaux et ses annexes hydrauliques (étangs, ensembles éclusiers, etc.) constituent une propriété régionale qui permettrait de faciliter le déploiement des dispositifs, à destination de publics variés, grâce à une attractivité en forte croissance, avec des pratiques nautiques associées aux pratiques terrestres de plus en plus recherchées, mettant en lumière l'enjeu à articuler l'intérieur des terres avec la notoriété de la frange littorale.

La Région Bretagne, qui en assure la responsabilité, investit pour garantir la qualité des infrastructures et des équipements, ainsi que pour le développement des usages, laissant dans ce domaine une large place à l'innovation.

En renforçant les partenariats avec les acteurs publics et privés, elle poursuit un objectif : exprimer tout le potentiel de ses canaux, pour faire de ce patrimoine unique un atout environnemental, économique et touristique majeur.

### Les chiffres :

- Un domaine fluvial constitué de rivières naturelles et de canaux artificiels sur plus de 570 km
- Un réseau qui traverse le territoire de part en part, reliant mer et océan
- Une saisonnalité autorisée d'avril à octobre.
- Un bassin d'activités aquatiques : navigation de plaisance, petite navigation (canoë, kayak, paddle, etc.), baignade, pêche
- Un bassin d'activités terrestres : randonnée à pied, à cheval et à vélo sur le chemin de halage, etc.
- En 2018, ce sont environ 3 500 parcours réalisés sur les itinéraires bordant les voies navigables, soit de l'ordre de 13 000 plaisanciers et 120 000 nuitées.

- Un canal à forte popularité : le Canal de Nantes à Brest qui concentre environ 60 % des passages. La présence des loueurs de bateaux habitables sur cette portion en renforce l'attractivité. Ainsi, parmi les navigants, un peu plus de 2 sur 5 ont loué un bateau pour réaliser leur parcours.
- Sur les halages c'est 1,5 million de sorties à pied ou à vélo effectuées chaque année. En termes de retombées économiques, plus de 14 millions d'euros sont directement dépensés par les usages de ces itinéraires, qu'ils soient sur l'eau ou sur les halages.

## **Le développement de l'économie de la fonctionnalité, une opportunité pour le projet**

Depuis quelques années, l'émergence de l'économie de l'usage et de la fonctionnalité investit le champ du quotidien. Les modes de consommation évoluent avec de plus en plus de personnes qui privilégient l'usage à la propriété. Cette tendance qui a dans un premier temps investi le champ de l'audiovisuel avec les plateformes de vidéo à la demande ou de musique s'étend de plus en plus dans les divers champs du loisirs et au delà conduisant de plus en plus d'entreprises à s'y positionner : Décathlon qui lance son service d'abonnement permettant de disposer de matériel sans avoir à l'acheter, l'ensemble des constructeurs de voitures avec les contrats de leasing, etc. autant d'exemples qui démontrent le potentiel de croissance de cette économie d'usage.

Selon l'observatoire des consommations émergentes :

- 77% des Français interrogés déclarent privilégier l'usage d'un produit à sa possession.
- Les équipements qu'une majorité de consommateurs se disent prêts à louer sont les articles d'outillage, l'équipement de loisir ou les deux roues.
- En 20 ans, la croissance des dépenses locatives des biens d'équipement a été multipliée par deux.

[source](#)

## **Le potentiel autour de l'itinérance mixte**

Selon le ministère des sports, les adeptes des sports de pagaie sont investis dans d'autres sports ou loisirs de nature : Ils pratiquent en moyenne 6,8 autres sports ou loisirs de nature par an, parmi lesquels : la randonnée pédestre (51 %), le VTT sur pistes et chemins (43 %) et le vélo sur route (35 %).

[source](#)

## C. LES FREINS À LA PRATIQUE DES ACTIVITÉS NAUTIQUES - LES IMPACTS SUR LE DISPOSITIF

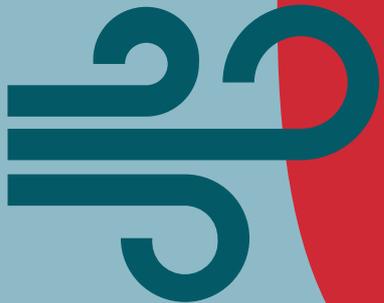
Source : Reflet 2016

	Venus pour le nautisme (mais n'ayant pas pratiqué)	Ensemble des touristes
<b>Modalités</b>	<b>% sur exprimés</b>	<b>% sur exprimés</b>
Vous n'aviez pas le temps	31,3	29,5
La météo ne s'y prêtait pas	21,0	20,3
L'eau était trop froide pour vous	12,3	15,1
C'était trop cher	11,4	8,4
Vous n'aviez pas la possibilité de le faire sur votre lieu de séjour	9,3	7,3
Vous n'avez pas osé	4,2	1,7
Vous n'y aviez pas pensé	3,9	7,1
Ça ne vous intéresse pas	2,4	23,8
L'offre proposée ne correspondait pas à vos attentes/envies	2,0	1,6
La Bretagne n'est pas une région adaptée à ce type d'activités	1,7	0,2
C'est trop technique	0,7	1,5
Vous avez peur de l'eau, vous ne savez pas nager	0,4	3,1
Vous trouvez ça dangereux	0,4	0,6
Ce n'est pas assez ludique	0,0	0,1

Voici quelques constats que nous pouvons faire ressortir concernant les freins évoqués dans cette étude :

- Le manque de temps : le temps disponible est donc attribué à une potentielle autre activité, il s'agit de susciter l'intérêt pour la pratique d'activités nautiques plutôt qu'un autre type d'activité de loisir, travailler de fait sur l'attractivité de l'activité et sur les leviers qui permettront de faciliter son accès et l'envie pour en faire un incontournable ;
- La météo ne s'y prête pas : une contrainte à intégrer dans le modèle économique (saisonnalité et aléas météorologiques).
- L'eau était trop froide : s'interroger sur l'opportunité de proposer des combinaisons, notamment hors saison ou cela devient essentiel sans oublier le confort qu'elles peuvent apporter tout au long de l'année
- C'était trop cher : le modèle économique des casiers du GR devra être équilibré tout en intégrant la notion d'accessibilité financière pour optimiser l'attractivité de la pratique.
- etc.

**LES PISTES POUR  
RÉPONDRE À UNE  
EXPÉRIENCE CLIENT DE  
BOUT EN BOUT**

 **03**



Le collectif s'est employé à détailler les besoins des usagers sur les grandes étapes d'une expérience de bout en bout, et à identifier les diverses pistes qui permettraient d'y répondre.

## A. INSPIRATION-ACCÈS À LA CONNAISSANCE DE L'OFFRE

Le dispositif et son offre doivent être portés à la connaissance des usagers (des visiteurs et des bretons). Dans une dynamique de promotion locale et régionale. En ce sens, au-delà de la communication opérée par le gestionnaire du dispositif, les acteurs de la promotion touristique comme les acteurs privés ont tous leur rôle à jouer pour amener de la visibilité à cette nouvelle offre.

Le collectif a identifié plusieurs acteurs pouvant ainsi servir la promotion du dispositif, autant sur leurs sites web, leurs réseaux sociaux, qu'au sein de leurs locaux respectifs :

- Les organismes de gestion des destinations (tourisme Bretagne, les offices de tourisme)
- Les centres nautiques
- Les influenceurs/ambassadeurs locaux
- Les plateformes affinitaires
- Les socioprofessionnels (camping, hotel, restaurants ...)

Dans l'inspiration et l'accès à la connaissance de l'offre, le nom qui sera donné au dispositif est un enjeu capital, il devra être signifiant et significatif, porteur de sens et des valeurs de l'offre. Ainsi, le nom du projet "les Casiers du GR" n'a pas vocation à être retenu demain comme le nom que devra porter le dispositif. Il s'agit bien là d'une

dénomination technique afférente au projet à date.

Il appartiendra aux entreprises souhaitant se positionner de proposer un nom. Pour mémoire, dans le cadre du projet CAPITEN, et dans la perspective, déjà, de déployer un système de libre location de matériel nautique, le nom de Nautic'lib avait été retenu. Ce nom qui fait l'objet d'une enveloppe Soleau au nom de la Région Bretagne, a déjà été relayé dans la presse à plusieurs reprises. A noter toutefois que suite à un accord avec la Ville de Paris, cette dénomination ne pourra dépasser le périmètre du territoire breton (il ne peut pas y avoir des Nautic Lib ailleurs en France). Aussi, et afin de capitaliser sur la communication déjà opérée sous couvert de ce nom, il pourrait être pensé une déclinaison Marque principale (Nautic Lib) - marque secondaire.

## B. IDENTIFICATION DE L'OFFRE SUR LE TERRITOIRE

L'utilisateur doit pouvoir identifier facilement les spots où il est possible de louer du matériel nautique, trois pistes complémentaires ont été évoquées par le collectif :

## Piste 1 : La localisation des spots nautiques grâce à un smartphone



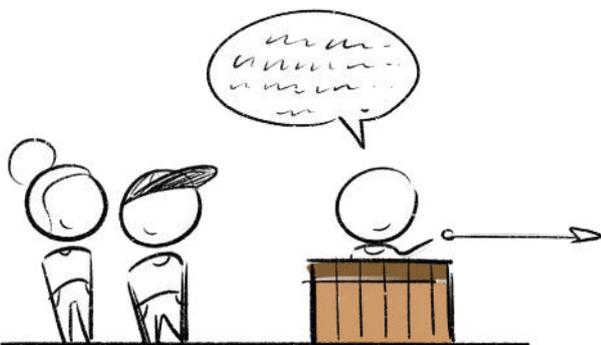
A cette fin, une fonction de géolocalisation des spots nautiques en temps réel pourrait être intégrée :

- dans une application dédiée au service.
- sur un site web, une plateforme existante (ex : le site tourisme Bretagne, le site des offices de tourisme, les plateformes affinitaires).

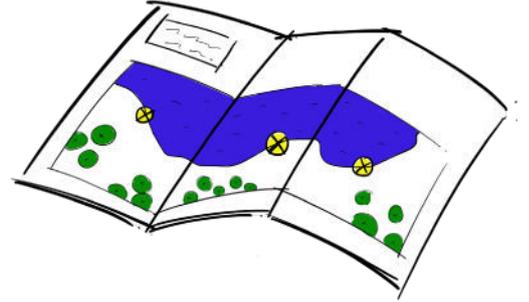
## Piste 2 : les relais locaux, guides et cartes papier

Plusieurs acteurs pourront orienter les usagers vers les spots soit :

- via médiation humaine : accueil dans les lieux d'information ou de prestations qu'elles soient d'hébergement, d'activités, etc.



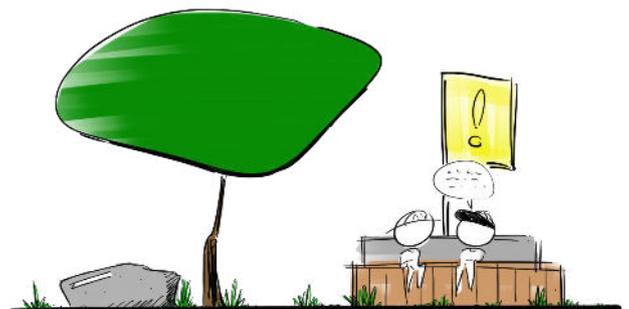
- via distribution et ou identification des spots du territoire sur les cartes touristiques (des opérateurs et OT).



## Piste 3 : l'intégration d'une signalétique directionnelle (d'information et de services) et de position

Une signalétique directionnelle pourrait être installée pour indiquer les spots équipés du dispositif, notamment sur des panneaux relais d'information service, des panneaux directionnels, etc.

Sur site, lieu d'implantation du dispositif, une signalétique de position pourrait être installée (directement sur le dispositif ou à proximité immédiate), afin de placer un indicateur fort permettant d'identifier visuellement et rapidement l'offre. Le design du dispositif pourra aussi jouer ce rôle, sous réserve que cela ne soit pas contraire à un autre enjeu, celui d'assurer son intégration dans l'environnement (naturel et culturel) de son lieu d'implantation.



Concernant cette piste, il convient de préciser que la signalétique directionnelle comme la publicité extérieure relèvent des compétences de la collectivité (EPCI) et est soumise au règlement national de publicité qui indique les règles à suivre pour les publicités, les enseignes, les préenseignes sur l'ensemble du territoire, règlement complété, le cas échéant par le règlement local de publicité. Il conviendra de fait de se rapprocher au cas par cas des autorités compétentes pour envisager le modèle de porter à connaissance sur site.



## C. RÉSERVATION DE L'OFFRE (EN AMONT OU SUR PLACE)

L'utilisateur doit pouvoir réserver facilement, en amont, dans une logique de planification de son activité / séjour, mais aussi sur place pour répondre à la consommation "impulsive" d'une personne qui, voyant le dispositif, y verrait une opportunité à laquelle il n'avait pas pensé.

Quelle que soit la piste retenue, le client devra avoir accès aux informations essentielles, à celles lui permettant de faciliter son choix ainsi qu'aux éléments propres à tout contrat de réservation :

- Une présentation des gammes de produits proposées en fonction des activités nautiques praticables sur le spot.
- La quantité de produits disponibles (visualiser les stocks) particulièrement dans le cas d'une réservation en amont pour éviter les frustrations, s'il n'y a aucun matériel disponible.

- Du fait des caractéristiques du littoral breton, des éléments qui permettent de sensibiliser aux aléas des marées qui peuvent augmenter la distance entre le dispositif et le plan d'eau. Il s'agit d'indiquer, en amont, à l'utilisateur la distance entre le matériel et le plan d'eau.

- Un système de paiement et de dépôt de caution sécurisé (empreinte carte bancaire).

- Une étape visant à s'assurer de l'acceptation des conditions générales de vente (en tenant compte de la protection des données - RGPD).

Les clauses réglementaires particulières liées à la pratique.

- Les recommandations comme par exemple le fait de recommander le port du gilet de sauvetage. Concernant ce point particulier, il convient de préciser que le port du gilet est une recommandation et non pas une obligation réglementaire en matière de pratique de nautisme léger dans le cadre d'une activité non encadrée. Cependant, il conviendra, dans la mise en œuvre du projet, de vérifier département par département si le Préfet n'a pas pris des mesures supplémentaires ou si au niveau de la Bretagne le Préfet de Région n'aurait pas pris une mesure de port du gilet obligatoire.

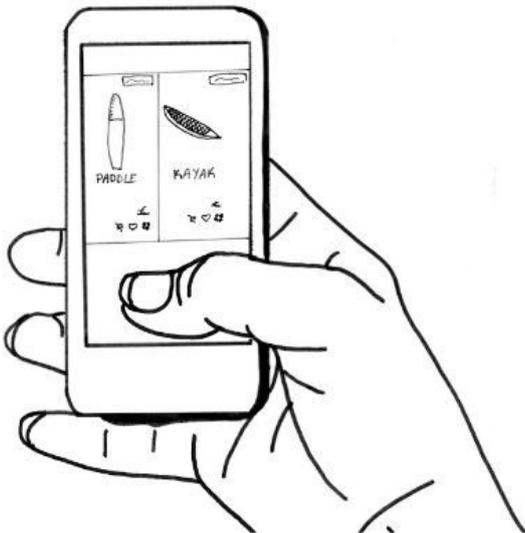
- Un contrat de location définissant l'engagement réciproque des parties.

Un point de vigilance particulier a été soulevé par le collectif : Pour des questions de facilité d'usage (acheminement du matériel jusqu'à l'eau) et de sécurité (en cas de problème ou de malaise d'un utilisateur) il a été préconisé de ne permettre la location qu'à partir de deux supports (deux pratiquants). Si cette approche était retenue, il conviendra de fait d'en informer les usagers en amont

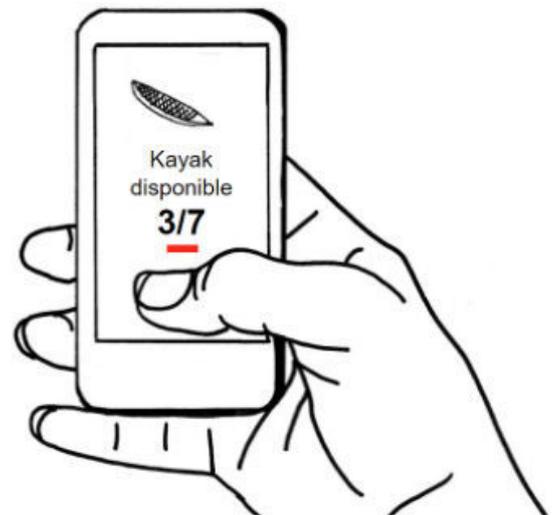
Concernant la réservation, deux pistes ont été évoquées :

## Piste 1 : une plateforme de réservation digitale (pour une réservation en amont et sur place)

Exemple de projection ci-dessous, avec à minima les étapes clés du parcours de réservation :



La gamme de produit



La fiche produit et la quantité disponible



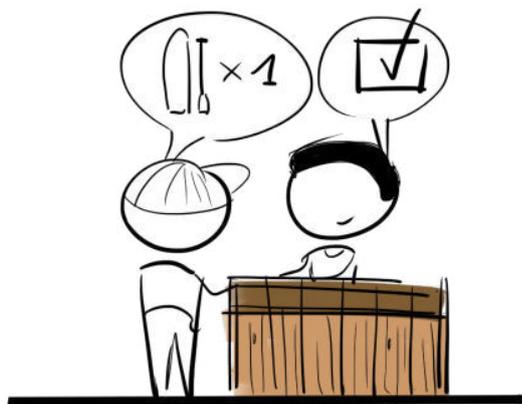
Le paiement et le dépôt de caution

## Piste 2 : la réservation à un guichet physique (réservation sur place)

Dans le cas où le dispositif serait implanté chez un professionnel de l'hébergement, de la restauration, ou un prestataire d'activité notamment un centre nautique, la réservation pourrait s'envisager directement à un guichet.

Cependant, il convient de préciser que dans une logique de gestion globale des supports, le système de réservation au guichet devra être interopérable avec celui permettant la réservation en totale autonomie.

De même, l'interopérabilité des systèmes entre celle permettant la réservation des supports et celle permettant la commercialisation des offres par les opérateurs, notamment OT devra être recherchée.



## D. OPTION : INFORMATION CONTEXTUELLE

En amont, comme après sa réservation, l'utilisateur pourrait être intéressé par une information sur les parcours possibles et les lieux d'intérêts touristiques sur le spot. Il s'agit de lui fournir des informations sur la dimension culturelle et environnementale (faune, flore, etc.) du lieu.

## E. DÉVERROUILLAGE DES SUPPORTS

La facilité d'usage pour déverrouiller le matériel nautique est un facteur clé de succès du dispositif; le collectif avertit qu'un échec au déverrouillage peut être un "irritant" majeur.

Il est jugé pertinent que des règles soient programmées pour interdire ou limiter le déverrouillage du matériel sous certaines conditions, par exemple des conditions météorologiques dangereuses (cf partie cadre juridique), la nuit, si moins de deux personnes, etc.

Deux pistes ont été explorées par le collectif :

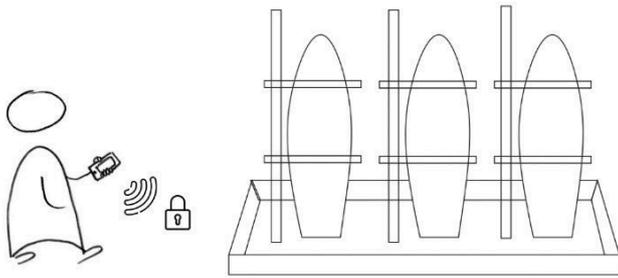
### Piste 1 : déverrouillage via un smartphone

Deux options ont été évoquées pour cette piste :

- L'application mobile permet de déverrouiller directement le matériel du casier.

## F. PRISE DE CONNAISSANCE DES DONNÉES RÉGLEMENTAIRES / CONSIGNES LIÉES À LA PRATIQUE

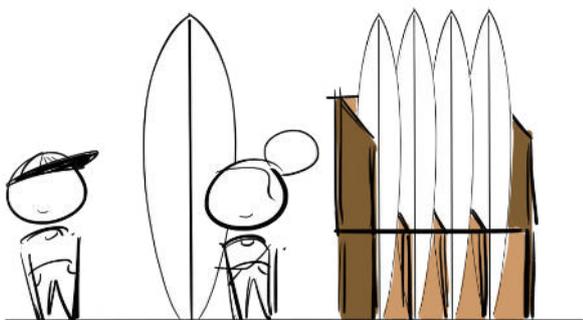
> Une variante : déverrouillage de l'ouverture avec un équipement nautique qui intègre une puce RFID (ex : une pagaie). L'idée étant de permettre à l'utilisateur de déposer son téléphone dans le casier pendant qu'il pratique l'activité. La réouverture pour la restitution du matériel se ferait avec l'équipement en question. Par exemple, la puce RFID pourrait être intégrée dans une pagaie : pratique et sans risque, cette technologie permettrait un déverrouillage sans contact du système, ce en toute sécurité.



- L'application mobile permet de déverrouiller un coffret connecté dans lequel se trouve une clé (mécanique) pour avoir accès au matériel.

### **Piste 2 : remise du matériel par une personne physique (employé d'un centre nautique, d'un camping etc.).**

Une piste qui sort de la logique du libre service mais qui peut être explorée selon certains cas / situation pour apporter une dimension / service complémentaire dans le cadre d'un projet global où le matériel serait distribué entre des casiers sur le domaine public, complété par des racks disposés chez des opérateurs privés ou dans des OT en saison, etc.



L'utilisateur devra être averti sur les consignes réglementaires qui permettent la pratique de l'activités en toute sécurité notamment :

- Les préconisations en matière de tenue et du port des équipements de protection individuelle.
- L'explication détaillée des modalités d'utilisation du matériel ainsi que la manière dont il doit être utilisé et porté notamment du point de vue de la sécurité pour de ne pas mettre l'utilisateur en difficulté.
- L'état du plan d'eau
- Quelques règles de bases liées à la navigation
- Les zones où on peut naviguer et celles où on ne peut pas (pour raison de sécurité, pour le respect des zones protégées mais aussi en fonction des conditions (marée, courant).

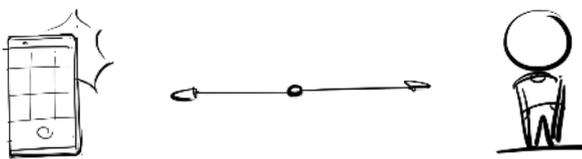
## G. RÉCUPÉRATION DES SUPPORTS

Une fois le dispositif de sécurité déverrouillé, l'utilisateur aura accès au matériel nautique réservé et à ses équipements de protection individuelle.

Le collectif appelle ainsi à veiller à ce que le retrait du support puisse se faire de façon confortable et accessible par tous les usagers, peu importe leurs conditions physiques, notamment en évitant de mettre les supports trop haut.

Le port du gilet de sauvetage étant recommandé, le collectif préconise de s'assurer qu'il soit sec et propre et que l'utilisateur puisse en trouver un à sa taille, ce qui n'est pas sans incidence sur la solution technique retenue ou sur le modèle organisationnel à mettre en place entre chaque usage. Il faudra également s'assurer que l'utilisateur puisse trouver une pagaie à sa taille (petite taille, grande taille, taille enfant).

## H. ETAT DES LIEUX DU MATÉRIEL



La "seule" obligation du loueur est de vérifier que le matériel mis à disposition est en parfait état de fonctionnement et d'expliquer en détail comment il doit être utilisé/porté afin de ne pas mettre l'utilisateur en difficulté.

Au-delà du choix du matériel, il conviendra de s'assurer de l'état des supports entre deux locations. Partant du postulat d'un système en libre service qui ne permet pas une vérification du support par le loueur lui-même entre deux locations, deux pistes ont été évoquées par le collectif pour réaliser l'état des lieux :

### Piste 1 : vérification via une plateforme digitale

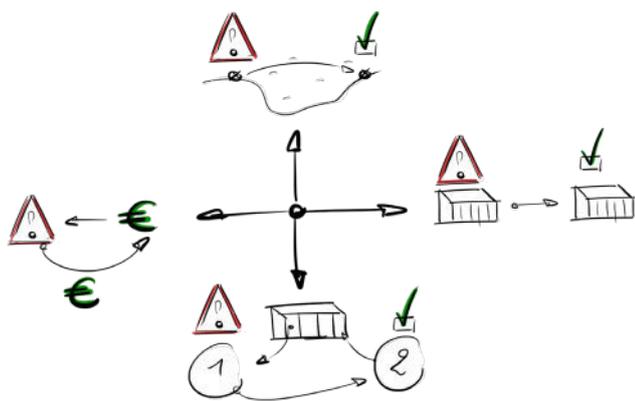
Un système de double vérification via une plateforme digitale, avec l'envoi d'une photo par l'utilisateur qui rend le matériel et une seconde photo par l'utilisateur suivant qui le loue (cf partie m restitution du matériel).

Selon le collectif, le système doit être rattaché au contrat de location fait pendant la réservation, afin de lier les photos au contrat et faciliter le suivi du matériel par le gestionnaire.

### Piste 2 : vérification par une personne physique

l'état des lieux peut être fait par une personne physique dans le cas où le dispositif est implanté à proximité de présence humaine (prestataire d'hébergement, centre nautique etc.)

## I. ASSISTANCE EN CAS DE DYSFONCTIONNEMENT POUR OUVRIR LE DISPOSITIF ET / OU PROBLÈME SUR LE MATÉRIEL



Dans le cas où l'utilisateur rencontre un problème pour déverrouiller un support nautique ou si ce dernier n'est pas fonctionnel, il sera nécessaire de prévoir un service d'assistance pour assurer la continuité de l'expérience.

L'assistance devra dans un premier temps s'assurer que le dysfonctionnement est avéré, si tel est le cas plusieurs scénarios devront être proposés à l'utilisateur :

- L'orienter vers un autre compartiment du même casier
- L'orienter vers un autre casier
- L'orienter vers un autre spot à proximité

Proposer le remboursement

Deux pistes ont été évoquées concernant le format de cette assistance, soit une assistance joignable par téléphone soit via une plateforme dématérialisée.

## J. ACHEMINEMENT JUSQU'AU PLAN D'EAU

Du fait du poids et de l'éloignement potentiel du point de mise à l'eau (qui peut être augmenté à marée basse), l'utilisateur peut avoir des difficultés à transporter le matériel nautique jusqu'au lieu de pratique.

Le collectif a soulevé trois points de vigilance :

Comme évoqué dans la partie réservation, il conviendra de prévenir l'utilisateur sur les aléas des marées - une manière d'éviter que l'acheminement jusqu'à l'eau devienne un point de friction majeur.

L'emplacement devra être choisi pour faciliter une accessibilité au plan d'eau en toute sécurité (prise en compte des marées, présence de rochers sur un lieu etc.).

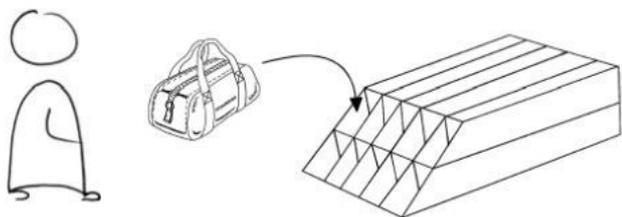
Le matériel mis à disposition devra être le plus léger possible. Toutefois le collectif prévient que cela peut nuire à l'expérience des néo-pratiquants car les supports légers sont plus difficiles à manier une fois sur l'eau.

## K. GESTION DES EFFETS PERSONNELS

L'utilisateur aura besoin de déposer ses affaires personnelles pendant qu'il pratique son activité nautique et potentiellement avoir un espace pour se changer et mettre une combinaison (pour l'usage hors saison).

Deux pistes ont été évoquées par le collectif :

## Piste 1 : Déposer ses affaires dans un compartiment du casier.



Deux points de vigilance ont été soulevés si cette piste est celle retenue :

- Les casiers devront être totalement hermétiques à la fois de l'extérieur et entre ses compartiments intérieurs pour se prémunir des vols.
- La réglementation vigipirate.

## Piste 2 : dans le cas d'un dispositif adossé à un centre nautique ou autre prestataire, l'utilisateur pourrait bénéficier des locaux pour se changer et stocker ses effets personnels.



## L. PRISE EN MAIN DU MATÉRIEL

Pour faciliter la prise en main du matériel par l'utilisateur il est préconisé d'intégrer une notice de prise en main qui pourrait être composée des informations suivantes :

- Les mouvements de base, et les bonnes pratiques (ex: bien pagayer, mettre son leash, etc.).
- Un rappel des zones de navigation autorisées et non autorisées
- Un rappel des règles essentielles de navigation.

Pour assurer la gestion des urgences sur les spots d'activité, il peut être envisagé de remettre aux usagers un bracelet de secours ou une puce pour alerter les secours. Toutefois, nous mettons un point d'attention sur les impacts que ces dispositifs de sécurité peuvent avoir en termes d'engagement sur la responsabilité du gestionnaire (cf partie communs juridique).

## M. RESTITUTION DU MATÉRIEL

Une fois que l'utilisateur aura terminé son activité, il devra restituer le matériel et prouver qu'il est en bon état et si tel est le cas, la caution devra lui être restituée.

Pour s'assurer d'une part que tout le matériel a été restitué et d'autre part qu'il est en bon état, trois pistes ont été évoquées par le collectif :

## **Piste 1 : un système qui vérifie automatiquement, via la lecture d'une puce RFID, que le matériel a été remis.**

Deux points de vigilance d'ordre technique sont soulevés par le collectif pour cette piste :

- Obligation d'intégration d'une puce dans tous les supports nautiques (soulevant la question de la manière de les fixer pour s'assurer qu'elles demeurent bien fixées au matériel ;
- Les potentiels problèmes de lecture de la puce (couverture réseau) au regard de l'isolation des compartiments.
- Un système qui peut avoir des conséquences techniques importantes et potentiellement un impact négatif en matière d'approche transitionnelle (nécessite beaucoup d'énergie - donc un dimensionnement important en matière de panneaux solaires et de batteries ou le raccordement au réseau électrique).

## **Piste 2 : une vérification sur la base du déclaratif.**

Dans ce cas, une double vérification semble nécessaire : l'utilisateur qui rend le matériel fait un état des lieux du matériel tandis que l'utilisateur suivant atteste de la complétude du matériel lors de son état des lieux d'entrée. Dans ce cas et dans l'intervalle, l'empreinte de carte bleue est conservée.

Deux points de vigilance sont soulevés par le collectif pour cette piste :

- D'un point de vue réglementaire, il s'agit de vérifier combien de temps le gestionnaire peut conserver l'empreinte carte bleue de l'utilisateur (cette information est à inclure dans le contrat RGPD et de location signé pendant la réservation).
- La période creuse (fin de la haute saison jusqu'au début de la suivante) nécessitera une vérification humaine.

## **Piste 3 : bien que l'objectif soit de miser sur l'autonomie du dispositif, la vérification du matériel et de son état peut être réalisée par un partenaire privé dans le cas où il serait à proximité.**

Dans le cas des pistes 1 et 2 pour s'assurer que tout le matériel est rendu en bon état, le collectif a évoqué là aussi le principe de la double vérification permettant d'avoir une approche comparative. En ce sens, lors de l'état des lieux d'entrée et de sortie, les usagers seraient invités à prendre des photos du matériel avec un dispositif intégrant un système permettant de les guider dans leurs prises de photos (pour avoir des clichés qui puissent être comparés). La comparaison des clichés pourrait être intégrée directement sur la plateforme via l'intelligence artificielle.

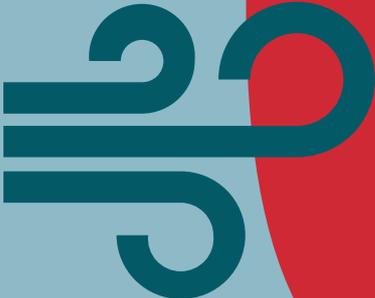
## N. GESTION DE LA RELATION CLIENT ET EFFET RÉSEAU

La relation client est un levier de satisfaction, de fidélisation et qui permet d'optimiser l'acquisition de nouveaux clients, notamment via les recommandations. De ce fait, le dispositif gagnerait à permettre au gestionnaire d'entretenir cette relation, il pourrait ainsi être proposé :

- des systèmes d'abonnement (semaine, mois, année) notamment à destination des habitants avec la possibilité d'accéder au service de location sur différents sites
- des programmes de fidélisation (ex: sur le nombre de locations, des réductions sur les spots moins fréquentés etc.).
- de créer un effet prescripteur pour que chaque usager puisse en coopter d'autres (ex : proposer un avoir aux usagers qui parrainent de nouveaux clients).
- d'intégrer un système de veille sur les avis clients et de réponses aux avis négatifs

Nous alertons sur le fait que le contrat RGPD signé pendant la réservation devra intégrer ces éléments.

**LES CONCEPTS  
REDÉFINIS -  
PRÉCONISATIONS ET  
PISTES ISSUES DES  
ATELIERS**

 04



## A. LES PRINCIPALES ÉVOLUTIONS ENTRE LE PROJET INITIAL ET SA REDÉFINITION LORS DU SPRINT.

Durant les ateliers de travail, le collectif a cherché, en se basant sur un principe de réalité, à donner différentes formes au concept des “Casiers du GR” Plusieurs pistes possibles de développement ont été explorées afin de proposer une déclinaison de solutions qui présentent chacune des avantages et des inconvénients.

### Les cibles

Pour rappel, le concept de départ des casiers du GR (cf introduction.B) avait pour vocation de servir une cible itinérante et favoriser la pratique d’activités nautiques des habitants.

Au regard des potentiels identifiés dans la section 4 de ce document, il semble intéressant d’élargir les cibles avec :

**Des cibles prioritaires** du fait du potentiel important de pratiquants et de prospects :

- Les néo-pratiquants en quête d’une activité de loisir
- Les pratiquants occasionnels (kayak et paddle)
- Les “adeptes de la plage / baignade” (plus difficile à capter que les deux précédentes car non pratiquante d’activités nautiques et non intéressés à priori)

**Des cibles à potentiel** (pour diversifier le modèle économique)

- Les pratiquants experts ne souhaitant plus posséder leur propre matériel ou souhaitent en tirer des bénéfices en le proposant à la location quand ils ne l’utilisent pas.
- Les itinérants ou usagers qui pourraient être intéressés par la pratique en one way (aller d’un point A à un point B. Cible jugée comme secondaire car les modèles techniques et/ou organisationnels à déployer pour répondre à cette pratique semblent plus complexes à mettre en œuvre. Cependant, le potentiel qui semble assez important pourrait justifier de s’y intéresser (modèle qui semble ne pas exister à date).

## Les terrains d'implantation

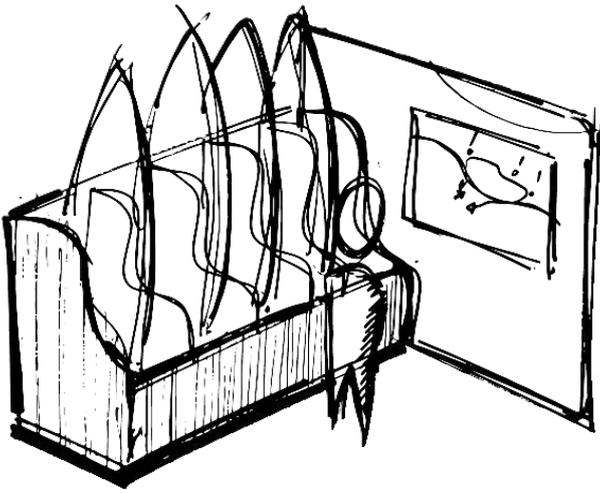
Au-delà de la frange littorale, le collectif a jugé opportun de ne pas restreindre le dispositif à la seule frange littorale et a proposé une ouverture du déploiement sur d'autres pièces d'eau (canaux, lacs, étangs, etc.).



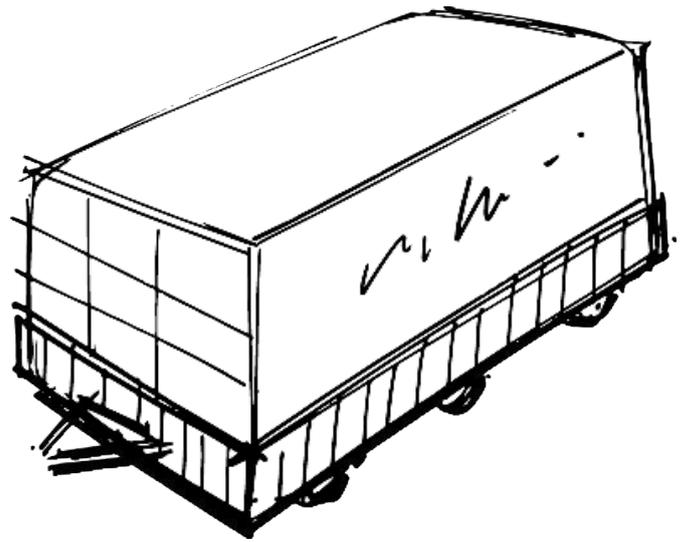
## Les formes du dispositif

Dans l'objectif de servir la diversité des contextes des territoires bretons et optimiser le déploiement des solutions, le collectif a plébiscité la déclinaison du dispositif des casiers en 4 formats.

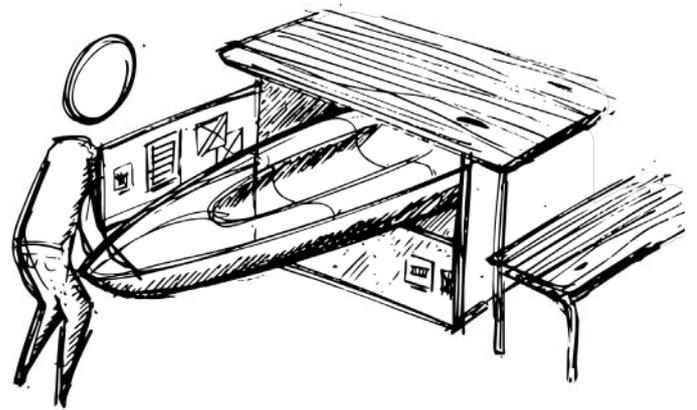
### Les Racks



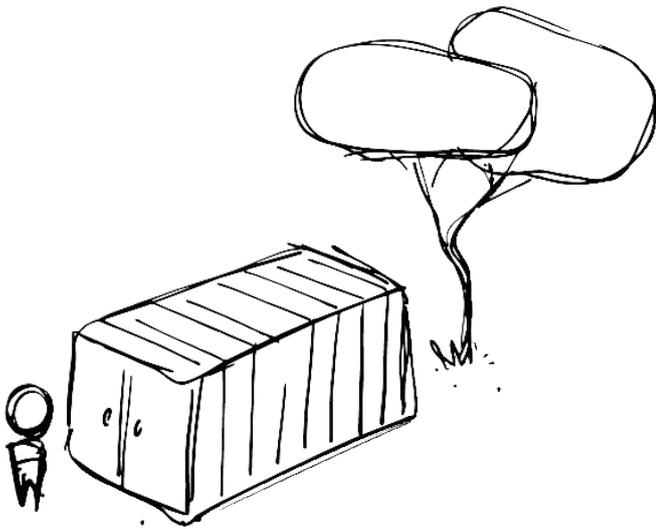
### La Remorque



### Le Box-mobilier urbain



### Les Box



## B.LES COMMUNS - ÉLÉMENTS TRANSVERSAUX AUX 4 CONCEPTS

### Les communs juridiques

#### Contraintes en matière d'aménagement / d'implantation sur le domaine public et privé

##### 1 - contraintes d'implantation sur le **domaine public**

L'aménagement sur le domaine public et notamment en zone littorale est contraint. L'implantation des dispositifs sera soumise à l'obtention préalable d'une Autorisation d'Occupation Temporaire (AOT) auprès de la collectivité compétente. A noter qu'elle pourra, le cas échéant et selon la nature du partenariat établi entre l'opérateur et la collectivité, ouvrir à redevance. Pour les dispositifs mobiles, l'autorisation ne pourra dépasser une certaine durée (4 à 6 mois en moyenne - période continue ou cumulée). Il conviendra de voir au cas par cas pour définir les conditions d'implantation au regard des dispositions appliquées par l'autorité compétente sur le lieu d'implantation. Passé ce délai, il appartiendra au gestionnaire de déplacer le dispositif.

##### 2 - contraintes implantation sur le **domaine privé**

L'implantation sur le domaine privé semble moins contrainte (sous réserve des dispositions inscrites au PLUi). La nature de l'échange entre le propriétaire du terrain et le gestionnaire est à leur discrétion et peut se régir au travers d'une contractualisation ou d'un conventionnement pouvant potentiellement donner lieu à rémunération selon la nature du partenariat entre les parties...

#### Contraintes particulières en matière d'aménagement / d'implantation sur la frange littorale

Le déploiement du dispositif sur la frange littorale induit différentes contraintes juridiques en matière d'aménagement :

Dans tous les cas, les dispositions prévues par la [loi relative à l'aménagement, la protection et la mise en valeur du littoral](#) devront être observées.

Au regard de la nature de l'activité proposée qui impose une proximité de l'eau, les principes relatifs à [La bande des cents mètres](#) devront être scrupuleusement respectés. En effet, le régime juridique défini par la loi «littorale» dans la bande des cent mètres est extrêmement strict puisqu'en dehors des espaces urbanisés, les constructions ou installations y sont interdites. Pour rappel, la bande des 100 mètres se calcule à compter de la limite haute du rivage de la mer ou du plan d'eau.

Les seules exceptions qui existent pour des activités économiques nécessitant la proximité avec l'eau sont les suivantes :

- Les activités de pêche et de conchyliculture
- Les établissements conchylicoles destinés à l'expédition de coquillages vivants
- La construction d'une ferme aquacole
- Les constructions destinées à accueillir des activités économiques liés à un port

En conséquence, le dispositif devrait être soumis à la règle des cents mètres. (voir si cette lecture est la bonne ou non et si le cas échéant si on peut passer sous la bande des 100 m)

[L'implantation d'aménagement léger sur les espaces classés comme remarquables en bordures de littoral](#) est pour sa part possible lorsqu'elle est nécessaire à la gestion de ces espaces, à leur mise en valeur, notamment économique, à leur ouverture au public et lorsqu'elle ne porte pas atteinte au caractère remarquable du site.

En conséquence le dispositif pourrait s'implanter dans des espaces classés remarquables dans la mesure où il participe à leur valorisation économique. Toutefois, l'intégration paysagère devra, sur ces sites plus qu'ailleurs, faire l'objet d'une attention particulière.

## Contraintes sur le positionnement / Régime de responsabilité

Les choix qui seront faits par le gestionnaire de l'activité, notamment en matière de protection des usagers, de prévention d'éventuels problèmes liés à la pratique ou pour favoriser l'intervention des secours, peuvent être de nature à ouvrir deux régimes de responsabilité différents.

Le gestionnaire qualifié de loueur devra entre autre :

- porter à la connaissance des usagers, en amont de l'activité, toutes les dispositions réglementaires attachées à la pratique et au milieu dans lequel elle s'inscrit (zones de navigabilité, zones à éviter pour des raisons de sécurité du fait d'autres usages, zones protégées, etc. disposition liées à la sécurité de la pratique, etc.) et l'informer des risques ;
- vérifier et s'assurer que le matériel mis à disposition est en parfait état de fonctionnement et expliquer en détail comment il doit être utilisé/ porté afin de ne pas mettre en péril l'utilisateur.
- assurer la mise à disposition des équipements indispensables à sa sécurité.

- Sous couvert du principe de précaution, il pourra bloquer la réservation et l'accès au matériel dès lors que les conditions sont jugées dangereuses pour la pratique. Concernant cette disposition, il est important de noter que le risque devra être connu, identifié par les services compétents et s'inscrire dans une échelle raisonnable (journée au minimum).

- etc.

Ainsi dans le cadre de la location, le gestionnaire du service est uniquement garant de la mise à disposition du matériel et des équipements de protection individuels (aux normes) ainsi que de la transmission d'informations liées à la sécurité des usagers.

Si le gestionnaire souhaite, au delà de la location du matériel et des équipements de sécurité recommandés (gilets de sauvetage), tendre vers une sécurisation maximale de la pratique en déployant d'autres systèmes, il pourrait compléter par : (entre autres) :

des balises GPS permettant la localisation des supports

un système permettant d'alerter les secours

un système d'information sur les conditions météo heure par heure allant jusqu'à bloquer la réservation / accès au déverrouillage des supports

etc.

...il se verra qualifié d'autorité organisatrice de l'activité et se devra d'assurer l'organisation des secours.

Quel que soit le modèle retenu, il appartiendra au gestionnaire de se mettre en relation avec les collectivités, le conservatoire du littoral, les services de l'Etat (autorité préfectorale) ainsi qu'avec les acteurs assurant la sécurité et les secours sur les pièces d'eau (SNSM - Centres nautiques - etc.).

Même si le gestionnaire souhaite rester simple loueur (et non autorité organisatrice de l'activité), le collectif préconise qu'il informe, avant de déployer le dispositif, toutes les parties prenantes ou personnes pouvant être en lien avec l'activité ou porter secours dans le cadre de cette activité et ce, au delà de ce qu'impose la réglementation.

## Statut et assurance

L'exploitant / gestionnaire des casiers devra bien évidemment disposer, être en règle et se soumettre aux dispositions relatives à un statut qui lui permette d'exercer une activité de location et de contracter toutes les assurances nécessaires à son activité.

**Note :** ces communs juridiques ont été identifiés lors des ateliers au regard des compétences et des champs explorés par les participants. Ils n'ont de fait pas vocation à faire état de l'ensemble des éléments réglementaires qui pourraient s'imposer pour le déploiement de tels dispositifs qui, le cas échéant et selon le modèle retenu et les lieux d'implantation pourraient s'avérer différents. Il appartiendra donc d'explorer plus finement ces éléments lors de la mise en œuvre du projet.

## Les communs Environnementaux et techniques

Afin de répondre aux enjeux mentionnés en section 3 de ce présent document, notamment en matière d'intégration des transitions environnementales, le collectif a exploré diverses pistes. Les éléments mentionnés ci-dessous gagneront donc à être déclinés dans la manière de penser et de décliner le concept. Le respect de ces engagements pourra, en outre, orienter les entreprises qui se positionneront demain pour déployer le dispositif vers le développement d'un type de solution plutôt qu'un autre.

Durant l'atelier, le collectif s'est ainsi accordé sur le fait que [l'ACV](#) devait guider les réflexions et que ces principes devraient présider à la définition des orientations à prendre pour développer le concept dans une logique de développement raisonné et cohérent avec les enjeux environnementaux actuels.

Le dispositif (comprenant les casiers et les systèmes connexes à son usage : plateforme de réservation entre autres) devra donc être envisagé dans une logique d'éco-conception suivant la méthode ACV (analyse du cycle de vie).

Cette dernière permettra ainsi d'intégrer à la réflexion et de manière systémique l'ensemble des étapes allant de la conception jusqu'à la fin de vie du produit, en passant par ses phases de mise en œuvre et d'usage.

Pour chacune des étapes, l'ambition sera de chercher les solutions les plus vertueuses tout en ayant en tête que chaque étape est interdépendante. De surcroît, les choix opérés devront être faits de sorte à ne pas générer des impacts négatifs sur les autres étapes... et ce faisant, éviter les transferts d'impact pour concevoir une solution à impacts minimums.

*(exemple : "une chaise a à priori un impact minime ou quasi nul sur l'environnement lors de son utilisation mais, cette même chaise peut avoir eu un impact conséquent lors de sa production, sa livraison ou lors de sa fin de vie du fait de l'impact lié au retraitement des matériaux la composant")*

Au-delà, il conviendra d'explorer, le cas échéant, la manière de réduire les impacts générés, de les compenser et au mieux d'imaginer des solutions qui aient un impact positif voire régénérateur sur le milieu.

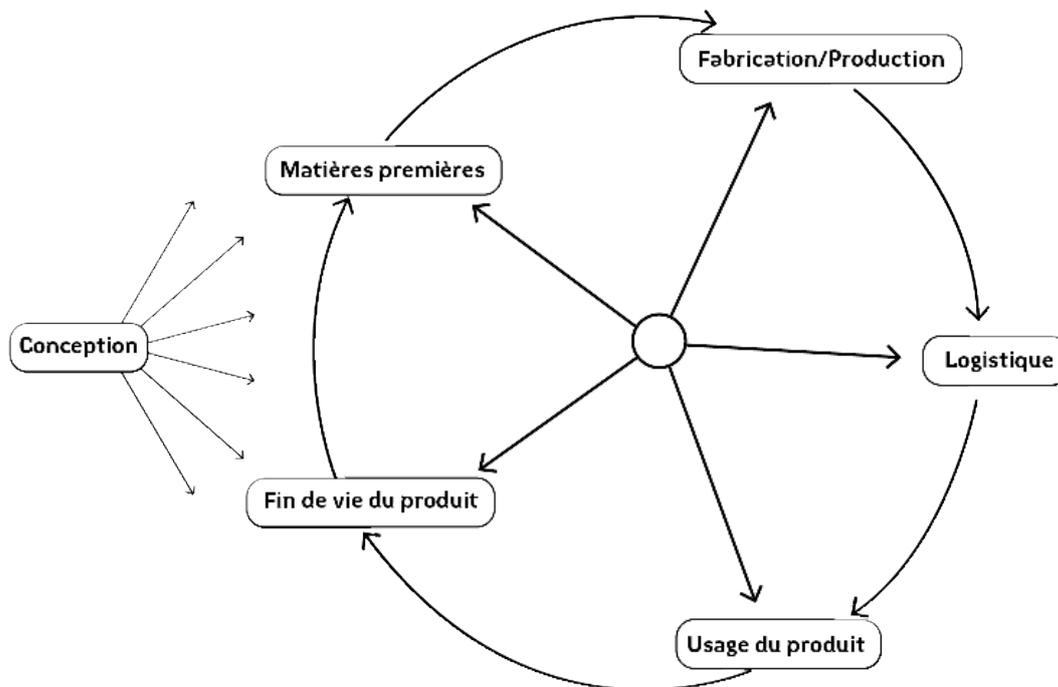


Schéma ACV

## Conception

Cette étape devra interroger toutes les fonctions et fonctionnalités du dispositif au regard de l'usage. Tous les éléments qui semblent accessoires ou ne paraissant pas indispensables au regard des contours du concept ou de son usage devront être écartés. En outre, cette étape permettra d'interroger les choix techniques au regard de l'équilibre à trouver entre plus value réelle et impact généré.

En ce sens, les choix de recours à la technologie devront se faire de manière raisonnée privilégiant au plus l'approche lowtech.

Durant cette étape, seront pesés tous les avantages et inconvénients des diverses solutions et ainsi ne retenir que celles qui ont le moins d'impact, tout en tenant compte de l'ensemble des étapes du cycle de vie du produit. Pour ce faire, il conviendra de s'entourer des bonnes expertises, de manière à anticiper certaines contraintes et opportunités et ainsi, optimiser le développement du dispositif.

## Matières premières : Optimisation du choix des matières premières/matériaux :

Lors de cette étape, il conviendra notamment de s'intéresser au sourcing des matières premières nécessaires à la production et à la fabrication du produit.

Le choix des matériaux devra être guidé par une logique de sourcing responsable. Pour ce faire, il conviendra de prendre en compte l'ensemble des étapes de fabrication de chacun des matériaux (énergie nécessaire à la production et la transformation du matériau, existence ou non de procédés industriels permettant cette transformation, poids qui engendra une différence d'impact carbone lors du transport, capacité à être réutilisé, à se dégrader ou non dans le milieu, etc.).

L'idée sera de trouver le juste équilibre entre :

- Favoriser l'utilisation de matériaux peu énergivores (ne nécessitant que peu de consommation d'énergie lors des processus de production, de fabrication, de transformation et de transport).

- Matériaux sourcés localement de manière à limiter l'impact du transport.
- Favoriser l'utilisation de matériaux bio-sourcés.
- Favoriser le réemploi de matériaux déjà existants.
- Utiliser des matériaux qui facilitent la maintenance du produit.
- Utiliser des matériaux qui, en fin de vie du produit, pourront s'inscrire dans une logique de réemploi, de revalorisation ou qui peuvent être de nature à produire un impact positif sur le milieu lorsqu'ils se dégradent - approche régénérative).

Concernant les matériaux, le collectif a souligné qu'une attention particulière devra être portée sur le revêtement de certains matériaux (thermolaquage par exemple) qui peut avoir un impact négatif sur la performance environnementale du produit. De fait, il conviendra d'explorer les pistes qui permettront de substituer à ces techniques d'autres plus performantes (type bois brûlé) ou s'inspirer de la nature (bio-inspiration / biomimétisme).

## **Fabrication/Production :** Optimisation de la phase de fabrication/production du casier :

Lors de cette étape, il conviendra, entre autres, de veiller au choix des fournisseurs/fabricants au regard des critères suivants :

- Leur proximité géographique.
- Leur maîtrise préalable des processus industriels nécessaires à la fabrication du casier.
- L'utilisation de procédés industriels peu énergivores lorsque cela sera possible.

La manière de concevoir le dispositif devra prévoir et favoriser la réparabilité et le réemploi du produit :

- Penser le produit de manière à ce qu'il soit facilement réparable (prolongement de son utilisation et donc réduction de son impact environnemental).
- Les procédés de fabrication utilisés devront idéalement faciliter le réemploi des éléments du casier en fin de vie du produit.

- La fabrication du casier devra limiter l'utilisation de pièces qui pourraient venir complexifier ou fragiliser la solution et entraîner par la suite une maintenance trop importante. En ce sens :

- l'approche lowtech doit être privilégiée
- l'usage de la technologie doit être raisonnée et limitée à ce qui ne peut se concevoir sans.
- Une attention particulière devra être portée aux pièces (et donc aux matériaux et techniques utilisés) soumises aux plus fortes contraintes, notamment celles les plus manipulées et sollicitées par les usagers du produit (portes et systèmes d'ouverture notamment).

## **Logistique :** Optimisation de la logistique :

Le dispositif devra être pensé de manière à assurer une réduction de l'impact carbone lié au transport :

- Le conditionnement des supports devra être envisagé de sorte à optimiser l'acheminement sur le lieu d'installation (exemple : penser un conditionnement des supports sous la forme de KIT pour optimiser l'espace utilisé dans un camion de transport).
- La logistique d'installation devra être simple lors de la livraison du support sur son lieu d'implantation (limiter l'utilisation d'engins lourds notamment)
- Si le dispositif devait être amené à être déplacé, il conviendra :
  - de le penser de sorte à ce qu'il puisse l'être facilement, sans recours à des gros engins
  - de trouver des lieux de stockage assez proches.

## **L'usage du produit : Optimisation de la phase d'utilisation du casier :**

Le prolongement de la durée de vie du produit est la manière la plus efficace de limiter son impact sur l'environnement. Ce prolongement est permis par la qualité de réalisation des étapes préalables, en particulier les étapes de conception et de fabrication.

Bien que le projet se base sur une approche autonome, "l'approche humaine" ne devra pas être écartée lors du développement du dispositif dans la mesure où cette contribution peut être attachée aux utilisateurs eux-mêmes. Son recours peut permettre de limiter l'intégration de solutions qui augmenteraient la complexité et l'impact environnemental du dispositif (exemple : favoriser l'état des lieux du matériel par l'utilisateur plutôt que par un système numérique qui nécessiterait potentiellement une consommation de ressources conséquente dans son développement et lors de l'utilisation).

Il conviendra ainsi de chercher des solutions qui permettent de :

- Réduire la consommation d'énergie des systèmes mécaniques et électroniques - privilégier et rechercher des systèmes et solutions simples, low tech, qui ne nécessitent pas l'installation de nombreux dispositifs de production d'énergie ou de batteries destinées au seul dispositif ;
- Réduire la consommation d'eau et l'utiliser de manière raisonnée (notamment si des systèmes de lavage des gilets et/ou combinaisons sont envisagées) en ce sens imaginer des solutions peu consommatrices d'eau ou en cycle fermé si possible ;
- Réduire la production de déchets et optimiser leur traitement ;
- Prolonger la durée de vie du produit (matériaux adaptés, assemblages limités, etc.)

Concernant l'usage du numérique :

- Son recours ne sera privilégié que lorsqu'il est réellement nécessaire ou que si sa plus value est manifeste (pour l'expérience / la gestion / l'équilibre économique)
- Les solutions les moins impactantes devront systématiquement être recherchées ;

- Les datacenters locaux devront être privilégiés.
- Les terminaux des utilisateurs privilégiés à l'intégration de terminaux attachés au dispositif
- Les solutions et écosystèmes existants d'information, de communication et le cas échéant de réservation, devront être au maximum utilisés au profit de tout nouveau système;

## **La fin de vie du produit : Optimisation de la fin de vie du produit :**

La fin de vie du dispositif devra être anticipée dès sa conception. Dans l'idéal, et au-delà des éléments mentionnés précédemment (conception-matières premières - fabrication) des solutions devront être projetées quant au devenir de chacune des composantes du casier. L'approche régénérative devra toujours être recherchée (habitat pour de la biodiversité, compostage de certains éléments, etc.). A minima, le recyclage des composantes du casier devra être possible et à moindre coût énergétique.

## Les communs Environnementaux et techniques

Pour le déploiement du concept sur le territoire, et sous couvert des enjeux énoncés dans la partie 3 de ce document, plusieurs modèles ont été projetés :

### Modèle 1 :

Le constructeur des casiers vend son dispositif aux collectivités et/ou aux acteurs privés (centres nautiques, prestataires d'activités et d'hébergement, équipementiers, etc.)

### Modèle 2 :

Le constructeur met les casiers nus (sans matériel) en leasing auprès des opérateurs publics et/ou privés qui les exploitent avec leur matériel

### Modèle 3 :

- le constructeur est également gestionnaire et exploitant du matériel dont il est propriétaire dans les casiers
- il installe ses dispositifs sur les terrains publics et/ou privés moyennant convention
  - contre rémunération pour l'usage de leur foncier
  - gratuitement - échange de valeur (ex 1 : un camping pourrait considérer pouvoir offrir à sa clientèle une nouvelle offre qui ne lui coûterait rien et donc permettre l'installation du dispositif sans contrepartie financière... ex 2 dans le cas des "box - mobilier urbain", une collectivité pourrait mettre gratuitement du foncier à disposition contre l'installation de casiers remplissant la double fonction de système de location de matériel nautique et de mobilier de confort... que de fait la collectivité n'aurait plus à financer.)
- il assure l'entretien du matériel via les centres nautiques et les rémunère pour cela
- d'autres conventions peuvent être passées avec d'autres partenaires sur le territoire pour l'entretien du matériel de sécurité (gilets) ou pour la location de combinaisons.

### Modèle 4 :

- le constructeur est également gestionnaire des casiers mais n'est pas propriétaire du matériel
- il installe ses dispositifs sur les terrains publics et/ou privés moyennant une convention
  - contre rémunération pour l'usage de leur foncier
  - gratuitement - échange de valeur
- il se rémunère via une location des espaces et/ou via un commissionnement sur les locations de matériel opérées sur les propriétaires / gestionnaires et exploitants du matériel nautique qui peuvent être :
  - des centres nautiques
  - des particuliers qui souhaitent louer leur matériel qu'ils n'utilisent pas tous les jours
- l'entretien du matériel est assuré par leur propriétaire

### Modèle 5 :

mix des schémas 3 et 4 : le constructeur est également gestionnaire et exploitant d'une partie du matériel et met à disposition une partie de ses "emplacements" à des propriétaires gestionnaires exploitants de matériel nautique.

## Les communs Organisationnels et de gestion

Partant des enjeux énoncés au chapitre 3 de ce document, l'ambition est de générer, par le déploiement du projet, un maximum de valeur au territoire. En ce sens, il a été retenu l'idée de privilégier un déploiement qui s'appuie et capitalise sur l'écosystème d'acteurs présents sur le territoire dans une logique d'optimisation, et ce, à toutes les étapes du projet (build & run). Un modèle, donc, qui gagnera à s'adapter à la diversité des contextes territoriaux en s'appuyant, dès que des acteurs sont présents, sur leurs compétences dans un jeu gagnant gagnant.

En ce sens, le collectif a exploré le rôle et les contours des engagements que pourraient prendre les diverses parties prenantes, au côté du prestataire qui s'engagerait à déployer la solution, afin de favoriser la mise en œuvre et d'optimiser le fonctionnement du projet au regard des écosystèmes territoriaux.

### Centres nautiques

Selon le modèle de gestion retenu et via le conventionnement et/ou la contractualisation (cf communs économiques) :

- accueil de la solution sur leur foncier ;
- approvisionnement des casiers en matériel ;
- gestion du matériel / rééquilibrage du matériel entre les casiers et racks chez les privés situés sur leur périmètre (dans la mesure où le one-way serait proposé) ;
- entretien du matériel ;
- remplacement du matériel défectueux ;
- etc.

## Acteurs privés hors filière nautique

Selon le modèle de gestion retenu et via le conventionnement et/ou la contractualisation (cf communs économiques) :

- mise à disposition de foncier pour installer les dispositifs ;
- le cas échéant et selon le modèle technique retenu : assurer le départ et retour du matériel.

### Collectivités - échelles locales

Sepositionner commeterritoired'expérimentation au travers d'une :

- mise à disposition de foncier (via conventionnement - modalités à définir selon la forme retenue)
- potentielle mise à disposition d'espaces (centres techniques) pour le stockage des casiers hors période d'exploitation pour faciliter l'exploitation par le gestionnaire et éviter l'impact carbone qu'induirait un transport vers un lieu central de stockage distant.
- mise à disposition d'ingénierie pour :
  - faciliter l'identification des sites et l'implantation de la solution (accompagnement à la contractualisation le cas échéant)
  - faciliter la mise en relation et assurer l'intermédiation entre le porteur du projet et l'écosystème territorial (centres nautiques, acteurs privés, habitants - si la solution retenue intègre la possibilité de permettre la location de leur matériel)
    - assurer le lien avec les services de l'État et les acteurs ayant compétence en matière de surveillance des plans d'eau et d'organisation des secours (centres nautiques - SNSM).
- facilitation de la promotion de l'offre sur le territoire
  - assurer le relais de l'information sur le site des organismes de promotion
  - assurer le relais de la commercialisation de l'offre, selon les choix opérés concernant la

commercialisation et en fonction des agréments dont dispose l'office de tourisme

- être en mesure, le cas échéant de favoriser l'identification de l'offre sur le territoire, (signalisation directionnelle et de position) en lien avec le schéma de signalétique porté par l'EPCI.

## Collectivités - échelles régionale et nationale

Faciliter le déploiement des solutions et accompagner les acteurs dans une logique de convergence des initiatives et stratégies privées et publiques :

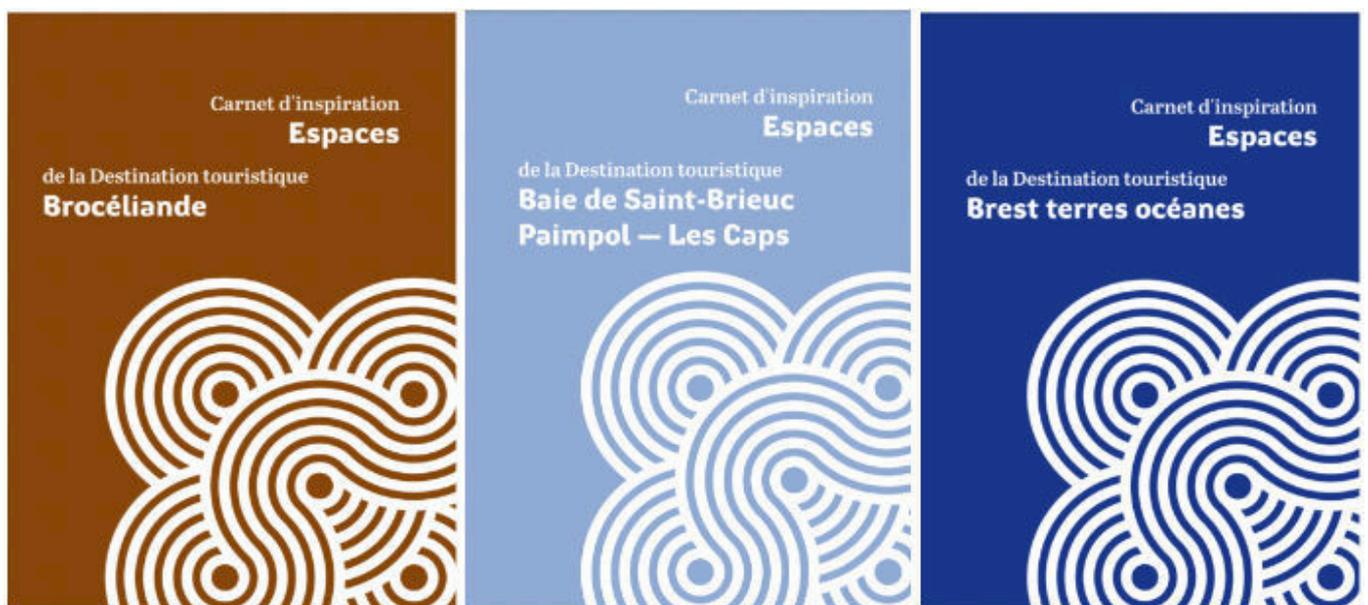
- susciter l'intérêt des territoires et identifier les territoires d'expérimentation
- assurer la mise en relation des entreprises avec les territoires d'expérimentation
- offrir le cas échéant des territoires d'expérimentation avec les canaux

## Les communs d'Expérience et de singularité

Pour créer une proposition de valeur et d'expérience intéressante, visible et ayant un impact positif pour le territoire, il est nécessaire de déployer le dispositif à grande échelle avec un maillage du territoire significatif.

Au-delà, l'intégration du dispositif dans son environnement (naturel, culturel, urbain) est essentielle pour ne pas dénaturer les sites. En ce sens, l'ambition est de pouvoir au plus singulariser le dispositif au regard de son environnement en jouant notamment sur les matériaux emblématiques du territoire, en s'inspirant des formes du paysage, des savoir-faire locaux, etc.

Les carnets d'inspiration devront en ce sens être utilisés afin de singulariser le dispositif sur les 10 Destinations touristiques bretonnes.



Pour chacune des 10 Destinations touristiques bretonnes : Cap Fréhel, Saint-Malo, Baie du Mont Saint Michel / Baie de Saint-Brieuc, Paimpol, Les Caps / Côte de Granit Rose - Baie de Morlaix / Brest terres océanes / Quimper Cornouailles / Bretagne Sud - Golfe du Morbihan / Bretagne Loire Océan / Rennes et les Portes de Bretagne / Coeur de Bretagne - Kalon Breizh / Brocéliande, les Carnets d'inspiration Espaces permettent de s'immerger dans l'ADN propre de ces 10 univers et déclinent des manières de l'intégrer aux projets.

Cependant, il conviendra de réfléchir à l'équilibre qui permettra de singulariser et d'intégrer au plus le dispositif à son environnement tout en :

s'assurant que l'offre soit bien identifiable par les usagers et reconnaissable d'un territoire à l'autre et que son usage soit normalisé (ne pas demander une adaptation de l'utilisateur)

s'assurant de l'équilibre économique du projet - faire en sorte que cette singularisation ne génère pas des surcoûts trop importants allant jusqu'à rendre chaque dispositif unique appelant à une fabrication artisanale. En effet, l'enjeu de maillage et de scalabilité du modèle étant un prérequis, il conviendra de normaliser / d'uniformiser une grande partie de la production et de prévoir un différentiel faible (habillage) entre les différents dispositifs qui sera de nature à assurer leur singularité en fonction des territoires (80-20 ou 90-10).

## Les communs : le matériel nautique proposé dans les casiers

### Déploiement large des casiers :

#### Les types de supports nautiques

Dans le cadre d'un déploiement large des casiers, les supports nautiques préconisés par le collectif sont les kayaks et les paddles. La pratique de ces activités peut, en effet, se faire facilement en autonomie par des non pratiquants, des néo-pratiquants et des pratiquants occasionnels du fait de la faible technicité qu'elles demandent et de la facilité de prise en main des supports (ce qui serait moins évident pour le surf par exemple). Au-delà, ces deux pratiques fédèrent déjà un grand nombre d'adeptes.

Le choix de proposer des paddles ou des kayaks, ou les deux, dans les casiers va dépendre de plusieurs critères :

- Du type de solution retenue (casier, raks, remorques, etc.)
- De la capacité du lieu à accueillir la volumétrie du matériel. Par exemple, du fait de leur poids, les kayaks ne peuvent pas être placés à la verticale, ce qui nécessite de mobiliser un espace important au sol pour les poser à l'horizontale.
- Des caractéristiques du spot : tous les spots ne sont pas adaptés à la pratique des deux activités.
- De la typologie des cibles qui fréquentent le spot et leur appétence à favoriser telle ou telle pratique.
- De l'évaluation de la rentabilité du matériel sur le spot, du volume et du prix du matériel (coût, effet volume, marge potentielle).

#### Les gammes de supports nautiques

Le collectif s'est aussi intéressé aux gammes de kayaks et de paddles les plus adaptées pour les néo-pratiquants :

Pour les kayaks, la solution sit-on-top est préconisée.

Concernant les Paddles, deux solutions ont été évoquées, les deux ayant des avantages et des inconvénients :

- les paddles gonflables : résistants, faciles à prendre en main et plus légers que les Paddles rigides. Néanmoins, ils nécessitent plus d'entretien et notamment d'être regonflés en fonction du poids des pratiquants. De fait, ils induisent soit une intervention accrue du gestionnaire, soit un dispositif de gonflage attaché au casier... et le cas échéant, une notice permettant à l'utilisateur de faire ce contrôle et cet ajustement lui-même. Ce faisant, le matériel manipulé par l'utilisateur peut se trouver plus facilement hors d'usage : les valves de gonflage sont la partie sensible de ces paddles, une manipulation à plusieurs reprises et de manière peu attentionnée pourrait entraîner une usure accélérée du support.
- Les supports rigides : plus ou moins résistants et manipulables en fonction de leur fabrication

Ces différentes informations devront, en partie, permettre au futur prestataire de décider quelle typologie de support retenir.

### Optimisation de l'usage des casiers

Si l'ambition est un déploiement large des casiers à destination des cibles prioritaires, leur usage peut également être affecté à d'autres cibles.

En effet et en fonction des lieux d'implantation ou des périodes d'exploitation, d'autres types de matériels pourraient y être proposés : Surf sur des spots reconnus pour cette pratique, matériel plus technique sur les ailes de saison ou sur un événement permettant de tester du nouveau matériel, etc.

## Les équipements associés aux supports nautiques

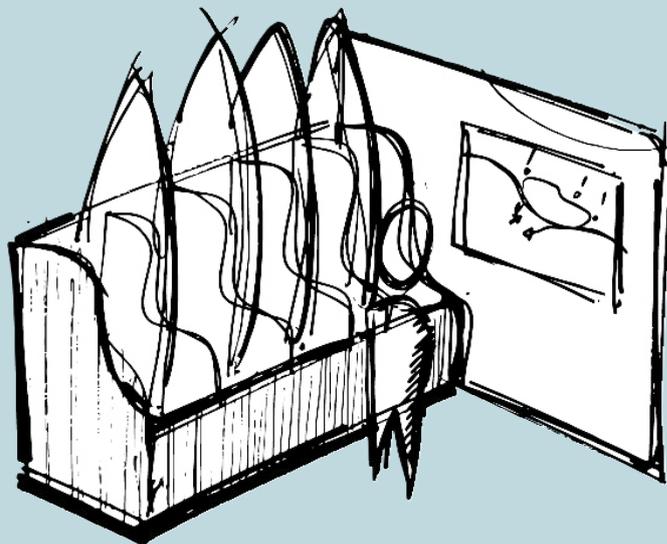
Pour assurer la sécurité des usagers ou le confort d'usage de la pratique, pourraient être proposés :

- Des gilets de sauvetage - recommandé - implique de proposer différentes tailles pour s'adapter à toutes les morphologies (tailles adulte comme enfant)
- Casque - non obligatoire
- Des combinaisons - apportent un confort pendant la pratique - nécessaires en dehors de la période estivale - implique de proposer plusieurs tailles et d'intégrer un système de lavage / séchage entre chaque utilisation.
- Des Masques, tubas - équipements optionnel qui pourraient agrémenter l'expérience

# LE CONCEPT DES RACKS

Le concept des racks pense le projet des casiers dans sa forme la plus simple et lowtech. Les racks sont composés d'une structure légère (bois ou acier) qui permet de stocker le matériel verticalement (de préférence mais qui, dans ce cas, n'est que peu propice à la location de kayaks) ou horizontalement à l'image du stockage qui peut être opéré dans les centres nautiques.

Les planches y sont entreposés à l'air libre, visibles des utilisateurs



Pour ce concept, deux dispositifs de déverrouillage ont été envisagés :

via un dispositif simple de serrure mécanique. Dans ce cas de figure, la clé peut être récupérée dans un coffret connecté adossé au dispositif activé par le smartphone de l'utilisateur, présentant l'avantage de n'utiliser que peu d'énergie. La clé peut aussi être récupérée auprès de l'acteur privé chez qui est installé le rack.

via un dispositif de serrure électronique, auquel cas, chaque compartiment du rack est verrouillé par une "barre" qui se déverrouille numériquement avec le smartphone de l'utilisateur.

Pour être déployés, les racks doivent systématiquement être adossés à une structure existante (à un centre nautique, à un prestataire d'hébergement ou à un restaurant proche du littoral, etc.), afin de pouvoir bénéficier des fonctions RH de la structure (pour des questions de gestion, de manutention et de surveillance).

# Aménités et irritants identifiés – analyse critique du modèle au regard de l’exploration

## Les aménités

### en matière d’implantation et de gestion :

- Concept le plus léger et facile d’installation ;
- Peu d’emprise au sol, donc plus facilement déployable par un nombre important d’acteurs ;
- Du fait de son emprise minimisée et de son implantation liée à une activité privée, il n’est à priori pas contraint à AOT, sauf à ce que l’activité privée se déploie sur le domaine public (trottoirs par exemple) ;
- Capacité à déployer rapidement sur un nombre important de lieux en lien avec des opérateurs privés ;
- Facilement déplaçable pour une gestion au jour le jour ;
- Capacité de moduler le nombre de racks pour répondre aux évolutions de la demande - possibilité de concentrer les racks pour répondre à des dimensions événementielles ;

### sur le plan économique

- Concept le moins coûteux en terme de mise en oeuvre ;
- Du fait de ses caractéristiques techniques et technologiques minimalistes, les racks représentent un investissement économique limité, ce qui optimise leur rentabilité ;
- Peut permettre à des socioprofessionnels du territoire d’optimiser leur modèle économique ou de valeur en proposant une activité complémentaire à moindre coût (ou à coût neutre selon le modèle économique retenu) ;

### sur le plan environnemental

- Ce concept s’inscrit dans une approche “low-tech” avec un impact environnemental limité sur l’ensemble de son cycle de vie ;
- Il présente l’avantage d’une construction optimisée, avec peu de matériaux et un nombre de composants limité ;
- Sa construction, son acheminement sur site, son installation et son exploitation, ne mobilisent pas une logistique lourde et polluante. Sa légèreté lui permet d’être facilement démonté et déplacé ;

### du point de vue de l’expérience client

- Permet une identification facile des supports et donc de l’offre ;
- Offre la possibilité d’une réservation en amont (numérique) mais également directement sur place (accueil physique) pouvant pallier aux problématiques de fracture numérique ;
- Offre la possibilité de proposer du service plus : lavage et séchage des combinaisons - stockage des effets personnels - etc. ;
- Offre la possibilité de simplifier certaines étapes du fait de la présence d’un acteur privé (va en revanche à l’encontre du principe d’autonomie du dispositif) : remise des clés et du gilet de sauvetage / réalisation de l’état des lieux des supports au début et à la fin de l’expérience ;
- Peut permettre le one way : via un conventionnement : permettre de prendre un paddle dans un centre nautique et de le déposer sur un rack situé sur le périmètre conventionné avec le centre nautique ;

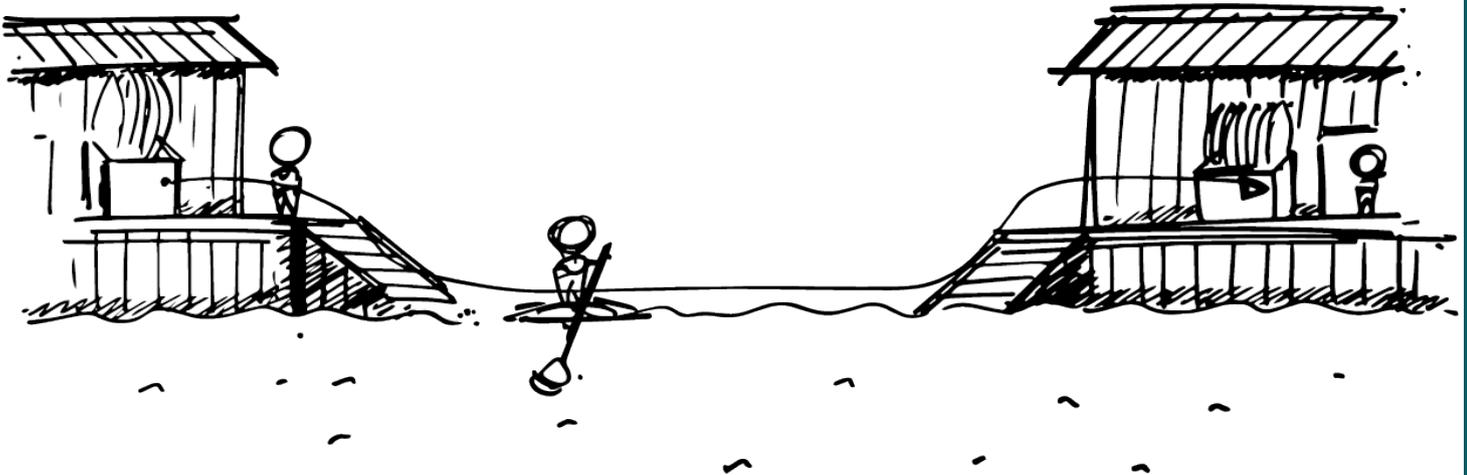
## Les irritants

### en matière d'implantation et de gestion :

- Un coût d'acquisition qui peut être important et donc une temporalité plus longue pour déployer du fait de la multiplication des acteurs avec qui traiter - point à modérer si les acteurs publics sont facilitateurs de la mise en relation ;
- Ce concept nécessite la proximité d'une présence humaine, de la logistique (soir et matin) et un espace de stockage pour empêcher ou minimiser la dégradation des supports nautiques qui ne sont pas autant protégés que dans les autres concepts ;

### du point de vue de l'expérience client

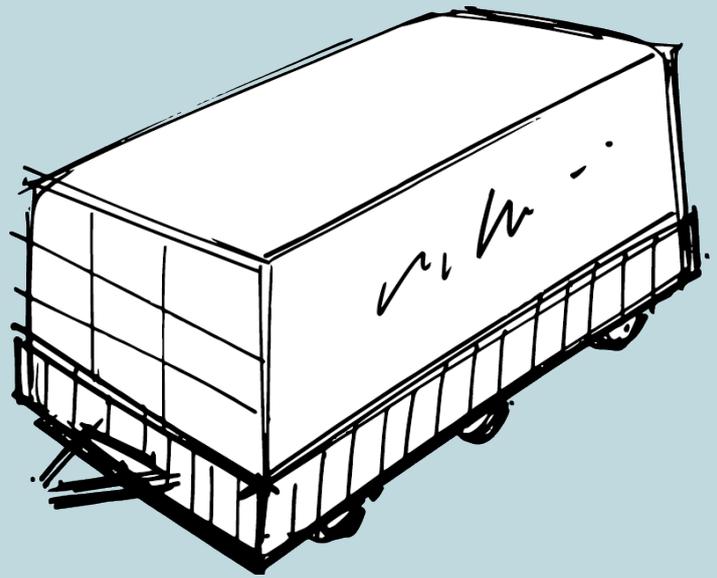
- Risque de distance accrue à l'eau selon le lieu d'implantation et donc problématique d'acheminement à la pièce d'eau ;
- L'utilisation de ce concept peut être dépendant de l'activité du socio-professionnel chez qui il est implanté (ses horaires et la saisonnalité de son activité).



## LE CONCEPT DE LA REMORQUE

Ce concept se base sur l'idée d'embarquer un certain nombre de supports nautiques dans une remorque avec plusieurs compartiments autonomes. Afin de permettre le stockage du matériel, la taille des compartiments devra être comprise entre 92 cm de large, 3m85 de long et 44 cm de haut pour les kayaks et paddle, de 35 cm de haut et de 65 cm de large par 2m70 de long pour les surfs.

Pour permettre le déplacement de la remorque avec un véhicule de loisirs (permis B), ses dimensions ne pourront excéder 2 mètres de long par 1,33 mètre de large, pour un poids maximum de 750 kg (dimensions hors tout : 3,22 m x 1,83 m).



Du fait des contraintes imposées par la remorque, la possibilité de multiplier le nombre de compartiments, et donc le nombre de supports nautiques embarqués, est limitée. Selon les éléments travaillés par le collectif, ils ne pourraient dépasser 6 à 8 compartiments suivant le ratio entre les espaces (compartiments) que l'on souhaite dédier aux paddles et aux kayaks. Au-delà, la hauteur devient, en effet, trop importante pour permettre la récupération du matériel par les usagers dans des conditions acceptables.

Pour augmenter cette capacité, le collectif a envisagé d'autres pistes mais les diverses contraintes (technique, de poids global de la remorque, d'emprise au sol une fois déployée, etc.) n'ont pas permis d'aboutir à une solution qui semblait viable.

Du fait du caractère mobile des remorques, les solutions low tech devront être au plus recherchées. En effet, le recours à une technologie trop présente impliquerait un dimensionnement de panneaux solaires et de batteries trop conséquent et de fait trop impactant tant sur le plan économique qu'environnemental.

Pour autant, ce concept présente des avantages en matière de mobilité et d'adaptation à différents contextes.

# Aménités et irritants identifiés – analyse critique du modèle au regard de l’exploration

## Les aménités

### en matière d’implantation et de gestion :

- Peut être implantée sur du domaine public ou privé ;
- Peut être installée dès lors que des places de parking et l’accessibilité à la mer ou à une pièce d’eau sont présents ;
- Facile d’installation au regard de la réglementation car peu d’emprise au sol et pas d’emprise pérenne ;
- Peut servir une pluralité d’acteurs et de contextes (one way - départ d’un centre nautique et arrivée dans une remorque appartenant au centre nautique, concentration dans une logique événementielle, etc.) ;
- La mobilité de l’équipement permet à son gestionnaire de tester différents lieux d’implantation et d’optimiser son modèle économique en fonction des saisons et des besoins ;

### sur le plan environnemental

- Impact au sol minimisé ou quasi inexistant ;
- Peut être déplacée entre différents spots pour limiter l’impact sur un site ;

### en matière d’expérience client :

- Potentiel à assurer le one way sans grosses contraintes techniques si le départ est assuré depuis un centre nautique vers la remorque ou depuis la remorque vers un centre nautique (La location peut se faire directement dans un centre nautique et le matériel déposé dans la remorque appartenant à ce même centre nautique sur un autre lieu ou inversement - implique de la logistique côté centre nautique);
- Qui a permis, en mobilisant les bonnes expertises (compétences techniques, design, juridique, territoriales, relatives aux transitions, etc.), d’explorer les différentes composantes et de croiser ambitions territoriales et besoins des acteurs privés pour assurer le déploiement accéléré de solutions souhaitables, attractives, pensées au bénéfice réciproque des parties.

## Les irritants

### en matière d'implantation et de gestion :

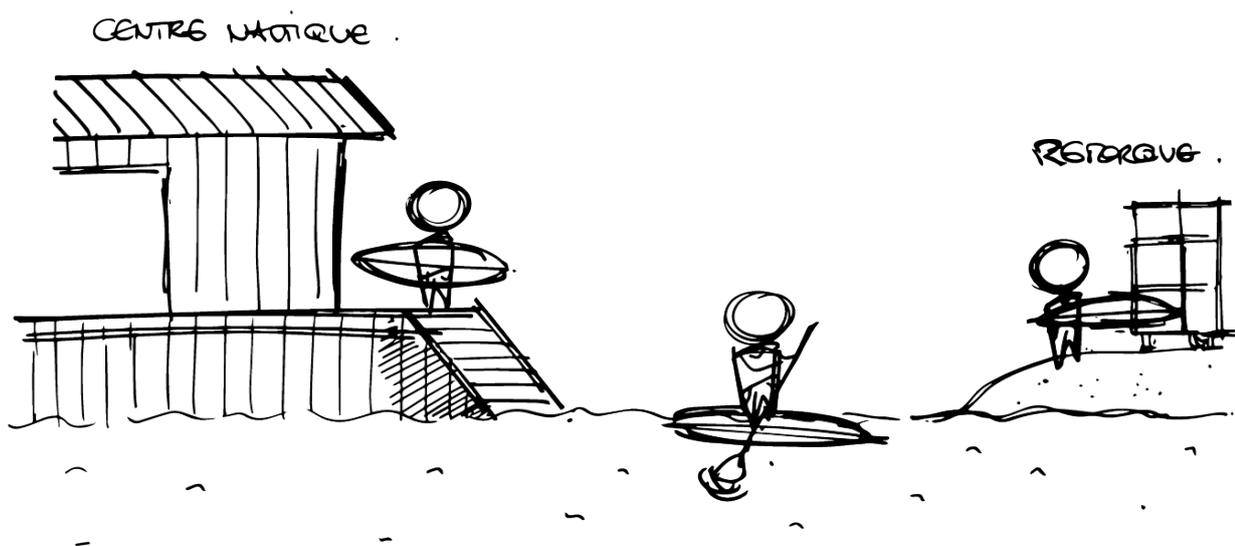
- Nécessite un déplacement tous les 4 à 6 mois car la remorque sera soumise à AOT ;
- Nécessite un stockage (notamment en hiver) - peut être une contrainte majeure pour le gestionnaire, notamment si de nombreux dispositifs sont déployés sur le territoire ;
- Capacité limitée en terme de dimension - ne peut donc pas accueillir tous les types de supports ;

### sur le plan économique

- Au regard de l'analyse, il semble que le modèle économique ne puisse que très difficilement s'équilibrer du fait du nombre de compartiments insuffisant ;
- Pour augmenter le nombre de compartiments, il sera nécessaire de passer sur une remorque plus grande qui ne pourra toutefois plus être déplacée par une personne détentrice d'un simple permis B ce qui induira des problématiques supplémentaires, notamment de stockage ;
- Nécessite des investissements conséquents ;

### sur le plan environnemental

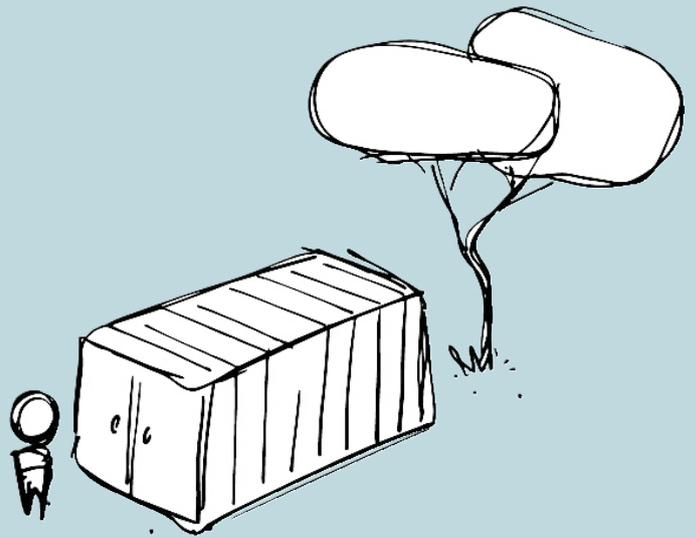
- Impact carbone : le fonctionnement même de la remorque implique le déplacement régulier de véhicules motorisés.
- Contraintes mécaniques fortes du fait de nombreuses manipulations posant la question de la durabilité des matériaux et mécanismes déployés (durée de vie du dispositif) et donc de la maintenance à prévoir.



## LE CONCEPT DES BOX

Concept qui emprunte en partie au concept des racks et à celui des remorques, les boxs permettent le stockage de matériel nautique dans des compartiments sécurisés et indépendants.

Disposé sur différents spots de la frange littorale ou de la Bretagne intérieure sans nécessité d'être adossé à une structure existante, et sécurisé grâce à un dispositif de réservation autonome, ce format de concept propose un niveau de sécurité plus élevé que le concept des racks, ainsi qu'une capacité de stockage supérieure à celle du concept des remorques (car non contraint par les dimensions standardisées des châssis de remorques).



Le dispositif offre également la possibilité, selon les contextes, d'être envisagé comme du mobilier fixe (notamment sur des espaces privés) ou mobiles (espaces publics) contraints aux AOT.

*Afin d'accueillir un matériel de loisir standardisé, les compartiments gagneront à mesurer environ 1m de large, par 0,5m de haut, pour 4m de long pour les kayaks et les paddles ou les surfs ; et de 0,4m de haut et de 0,7m de large par 3m de long pour les surfs. Il appartiendra aux futurs gestionnaires et fonction de la cible retenue, d'adapter, le cas échéant, les tailles des casiers données à titre indicatif (les équipements étant différents entre le matériel dit de loisir et le matériel plus technique à destination d'une cible d'initiés).*

Au-delà, du box unique, dont les dimensions sont prédéterminées comme le nombre de compartiments qu'il comporte, les boxs pourraient être envisagées sous un format modulaire. En ce sens, plusieurs modules pourraient être imaginés (modules pour kayak, pour paddle, pour combinaisons, etc.) de tailles différentes, qui pourraient s'assembler à loisir et permettre ainsi de s'adapter aux contraintes et besoins de chacun des sites. Offrant la possibilité de proposer des modules pour d'autres services / activités que le nautisme (boxs à vélo, module de réparation de vélos, restauration en libre service, etc.), les box pourraient contribuer aux aires de services multi pratiques.

# Aménités et irritants identifiés – analyse critique du modèle au regard de l’exploration

## Les aménités

### en matière d’implantation et de gestion :

- Peut être fixe ou mobile ;
- Peut être implanté sur du domaine publics ou privé ;
- Fonctionne de manière autonome - ne nécessite pas la présence sur site de personnel ;
- Une approche modulaire qui peut permettre de s’adapter selon la nature des sites et du besoin, et permettre ainsi d’ajouter autant de compartiments par fonctionnalités que de besoin.
- Capacité de moduler l’emprise au sol en fonction des contraintes d’implantation (si approche modulaire);

### sur le plan économique

- Possibilité d’y adosser plusieurs modèles - location de matériel - services divers...permettant de renforcer le modèle économique ;
- Possibilité du fait du dimensionnement des box d’y adosser une régie publicitaire / communication/ sponsoring- etc tout en s’attachant, selon les lieux, à s’assurer qu’elle ne soit pas contraire à l’intégration paysagère des boxes ;
- Possibilité d’optimisation du modèle économique avec la construction en modules.
- Peut être une source de revenus complémentaires à des activités économiques du territoire (campings, centres nautiques...).
- Caractère potentiellement fixe qui peut permettre les logiques d’abonnement aux différents services selon le dimensionnement de la box

### du point de vue de l’expérience client

- Peut être facilement identifiable ;
- Peut offrir la possibilité de services plus - logique d’aire de service multi pratiques réponse à une somme de besoins - possibilité de dépasser le besoin pour offrir ce que les personnes n’attendent pas (recharges pour les vélos, dédié des compartiments du box pour la mise à disposition d’une offre de restauration en libre-service...);
- Permet de répondre et de s’adapter assez finement aux besoins des utilisateurs selon les sites ;

## Les irritants

### en matière d'implantation et de gestion :

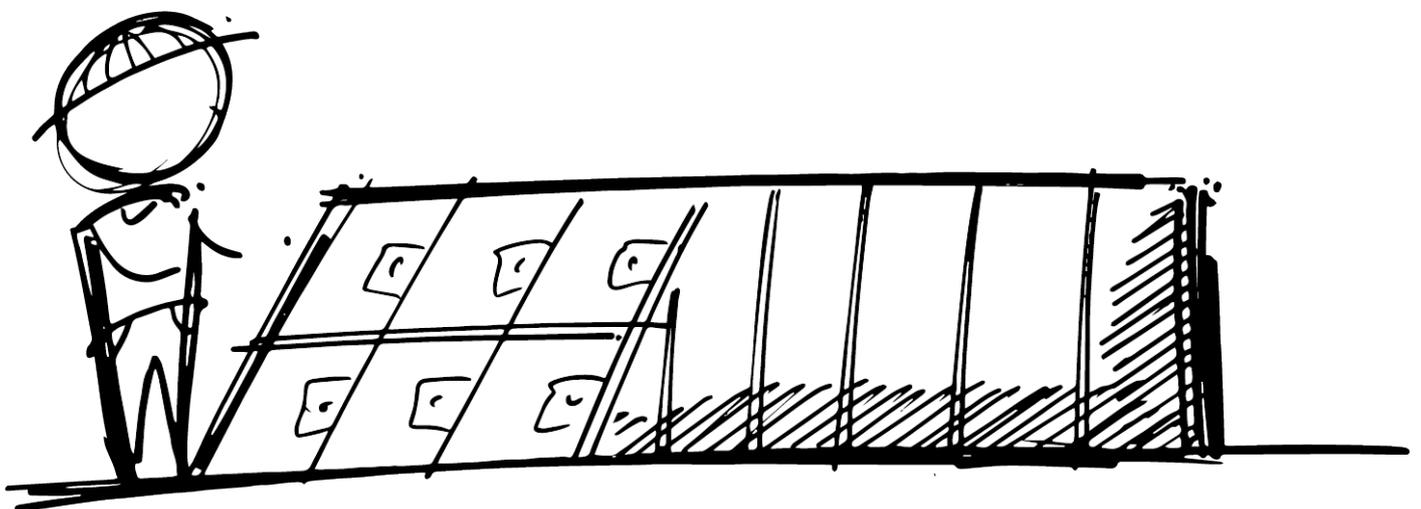
- Emprise foncière plus importante que les autres dispositifs ;
- Fonction du format (moins vrai si modulaire), impose une gestion logistique avec enlèvement des dispositifs devant mobiliser des moyens lourds (camions + grue) ;
- Si mobile - nécessité de considérer le besoin de stockage des dispositifs, idéalement à proximité ;
- Si foncier public, aspect juridique de la mise en œuvre à lever avant implantation (notamment si l'on souhaite dépasser la période de 4 à 6 mois) ;

### sur le plan économique

- La mise en oeuvre technique peut être relativement coûteuse ;
- Un équilibre économique à trouver pour que le modèle de fonctionnement permette l'amortissement lié à l'investissement même si le modèle peut être équilibré par l'adjonction de diverses sources de revenus ;

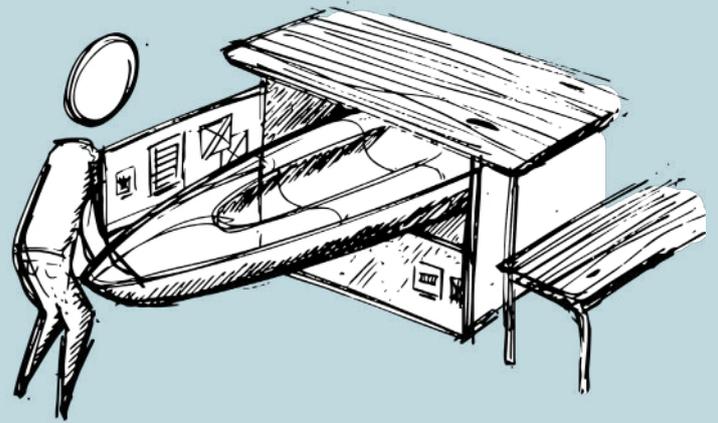
### sur le plan environnemental

- Pour le format non modulaire, induit une logistique lourde qui peut avoir un impact (carbone notamment) significatif, et d'autant plus si le matériel n'est pas stocké localement hors de sa période d'exploitation ;
- Plus "gourmand" en matériaux, utilisation de ressources plus importantes et donc impact environnemental plus élevé que le concept des racks.
- Le concept a, à priori, un impact environnemental plus élevé que les mobiliers urbains car il ne sert qu'un seul usage et nécessite l'utilisation de nombreux composants et matériaux pour sa fabrication.



## CASIERS MOBILIERS URBAINS

Concept distribué du modèle des box, le concept de casiers en format mobilier urbain (banc, table, etc.) à vocation à s'intégrer à l'environnement du littoral que ce soit le long du GR, en milieu urbanisé ou naturel, comme le long des voies ou pièces d'eau en remplacement du mobilier existant. Pouvant ainsi investir l'ensemble du territoire, ils offrent une nouvelle dimension au mobilier de confort qui devient support à la location de matériel nautique et offre ainsi une proposition de valeur unique à la Bretagne, affirmant sa signature nautique et maritime.



*Afin d'accueillir un matériel de loisir standardisé, les compartiments gagneront à mesurer environ 1m de large, par 0,5m de haut, pour 4m de long pour les kayaks et les paddles ou les surfs ; et de 0,4m de haut et de 0,7m de large par 3m de long pour les surfs.*

*Il appartiendra aux futurs gestionnaires, en fonction de la cible retenue, d'adapter, le cas échéant, les tailles des casiers données à titre indicatif (les équipements étant différents entre le matériel dit de loisir et le matériel plus technique à destination d'une cible d'initiés).*

Modèle distribué afin que tous les compartiments ne soient pas liés, leur emprise au sol est moindre. Leur modularité permet de s'adapter aux différents lieux et à la demande (l'ajout d'un banc, permet de rajouter 1 compartiment ou 2 selon le type de matériel stocké, l'ajout d'une table avec deux bancs permet l'ajout de 4 à 7 compartiments). Aussi, ce modèle se veut autonome pour permettre la location de matériel nautique en libre service sur une large période et plage horaire.

Du fait de leurs usages multiples, leur conception devra répondre à un enjeu de robustesse et les choix, notamment des pièces mobiles, devront se faire de sorte à assurer la longévité du dispositif. Du fait de la nature distribuée des compartiments qui ne pourront pas tous être raccordés ou intégrer des dispositifs de production et de stockage d'énergie, il conviendra, pour ce modèle, de privilégier les approches lowtech (système central permettant de récupérer des clés mécaniques, lesquelles permettront de déverrouiller les portes permettant d'accéder au matériel).

Pouvant ajouter d'autres fonctionnalités (parking à vélo, point d'eau, information, etc.), ce modèle permet d'envisager le développement d'aires de service multi pratiques nouvelle génération, intégrées et servant leur environnement (social, économique, environnemental, etc.) et révéler certaines facettes du territoire en intégrant, dans leur modèle, l'ADN du territoire.

# Aménités et irritants identifiés – analyse critique du modèle au regard de l’exploration

## Les aménités

### en matière d’implantation et de gestion :

- Le matériel se substitue au mobilier urbain ou de confort existant : possibilité de travailler selon un partenariat au bénéfice réciproque des parties qui peut faciliter le déploiement et l’implantation - les collectivités mettent à disposition leur foncier et s’épargnent l’achat et l’entretien du mobilier de confort (banc et table) contre quoi le gestionnaire installe les dispositifs et les exploite ;
- Permet une implantation de la solution à priori simplifiée car elle se base sur des espaces publics déjà occupés par du mobilier urbain ;
- L’implantation permanente évite de fait la logistique attachée au déplacement et au stockage des casiers ;
- Possibilité de moduler l’offre et de multiplier le nombre de mobiliers pour répondre à une demande plus importante de supports nautiques sur une zone.

### sur le plan économique

- Un équipement qui sert deux usages : permet une optimisation et potentiellement une réduction des investissements à réaliser pour les collectivités ( fonction du modèle économique retenu) ;

### sur le plan environnemental

- Réduit la pollution visuelle liée à l’implantation de mobiliers - le matériel se substitue au mobilier urbain ou de confort existant ;
- Réduit la consommation foncière : le dispositif s’implante sur un lieu où, dans tous les cas, un aménagement aurait été implanté.
- Un mobilier qui sert plusieurs usages et fonctionnalités (mobilier de confort + dispositif de location) - réduit les coûts environnementaux sur l’ensemble du cycle de vie du produit au regard de l’impact généré par deux unités distinctes

### du point de vue de l’expérience client

- Si décliné largement sur le territoire, peut devenir une vraie signature bretonne identifiable par les usagers favorisant la pratique / démocratisation de la pratique ;
- Peut permettre de plus facilement générer l’envie de pratiquer - favorise la pratique / achat “compulsif” ;
- Peut favoriser la rencontre entre usagers ( “satellite” d’un centre nautique, espace de rencontres, d’échange, de discussion, etc.) ;

## Les irritants

### en matière d'implantation et de gestion :

- Modèle distribué, multiplication des unités qui peut être de nature à induire une maintenance plus importante ;
- Installation pérenne : nécessite un contrat potentiellement plus lourd avec les collectivités (durée plus longue, immobilisation du matériel, etc.) ;
- Un dispositif ancré au sol... peu de flexibilité pour déplacer ou adapter selon la consommation réelle sur le territoire (n'autorise pas le test & learn) ;

### sur le plan économique

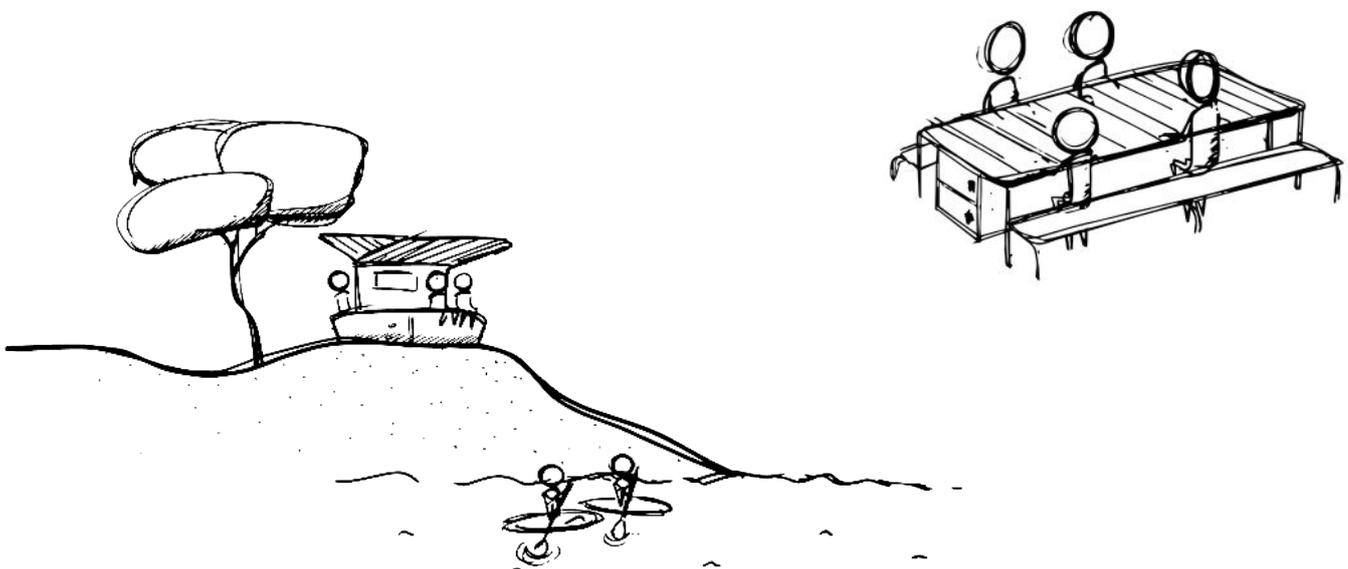
- Selon le format, peut induire un investissement plus conséquent que les concepts précédents ;
- Intégration de pièces qui ne servent pas directement aux casiers mais au mobilier de confort, usage qui, à priori, n'est pas générateur de valeur / amortissable en indexant la valeur sur ces autres usagers ;

### sur le plan environnemental

- Multi-usage : peut conduire à un vieillissement plus rapide du dispositif ou engendrer des dégradations nécessitant une maintenance et le remplacement de pièces (devra, entre autres, conditionner les choix en matière de mise en oeuvre) ;

### du point de vue de l'expérience client

- Peut être moins visible et identifiable par les usagers sauf si le concept devient une proposition de valeur commune à une large proportion de territoires situés sur le littoral et au bord des cours et pièces d'eau (l'aspect mobilier urbain peut occulter la partie location de supports nautiques) ;
- Risque de distance accrue à l'eau selon le lieu d'implantation et donc problématique d'acheminement à la pièce d'eau.
- Peut être de nature à générer des "conflits" d'usage ou une gêne liée au fait de récupérer son support nautique dans un mobilier occupé par d'autres personnes (ce point devra être solutionné lors de la phase de conception du produit) ;



## LES VARIANTES D'USAGE – PISTE DE DIVERSIFICATION / OPTIMISATION DE MODÈLES

Au regard des quatre concepts définis et explorés précédemment, le collectif a projeté différentes pistes qui pourraient permettre d'optimiser le modèle économique et/ ou de déploiement des casiers :

### Piste n°1 → Stockage & Hivernage

En analysant les chiffres, il apparaît que parmi les freins qui s'opposent à l'achat de matériel figurent la difficulté de le stocker (manque de place, notamment pour du matériel encombrant) ainsi que le fait de ne l'utiliser que peu de temps. Ainsi, il pourrait être proposé, au-delà de la location de matériel appartenant au gestionnaire et/ou aux acteurs privés détenteurs d'un parc de matériel dédiés à la location, d'envisager une valorisation du matériel des individuels qui pourraient ainsi être rémunérés pour la mise à disposition de leur matériel. Les casiers pourraient alors permettre à la fois le stockage de leur matériel à l'année et à la fois être une source de revenus pour eux.

Les modèles économiques sont à affiner mais plusieurs pistes peuvent être envisagées (commissionnement simple sur la location du matériel des individuels, location d'un espace / compartiment aux individuels qui se rémunèrent sur la location de leur matériel, etc.).

### Piste complémentaire n°2 → Zone de bêta test

Au delà de leur modèle de déploiement classique visant la location de matériel à un large panel de cibles, les casiers pourraient être proposés à des équipementiers afin qu'ils puissent faire tester leur matériel en phase de test / prototypage sur différents spots, potentiellement éloignés du lieu de production et ainsi recueillir les avis des utilisateurs pour faire évoluer leurs concepts. Différents modèles pourraient être envisagés : leasing ou achat de casiers par les équipementiers auprès du propriétaire gestionnaire pour une implantation fixe et dans une logique de beta-tests continus, utilisation de la remorque pour tester en format mobile sur différents sites, réservation de compartiments sur certains sites ciblés auprès du gestionnaire pour tester du matériel sur des périodes circonscrites, etc.

### Piste complémentaire n°3 → Box Conciergerie

Ouverture des box au stockage d'autres éléments (petit ou gros matériel), dans une logique de croisement de l'usage des casiers avec les consignes à bagage, telles que l'on peut voir dans les conciergeries adossées à des structures déjà existantes.

## **Piste complémentaire n°4 → Aires multi-services**

Comme détaillés dans les concepts des “box” et des “mobilier urbains”, les “Casiers du GR”, peuvent, s'ils intègrent d'autres services, contribuer à définir les contours de nouvelles aires de service et participer à une expérience territoriale à plus forte valeur ajoutée. Combinés avec les services attendus par les clientèles itinérantes (pédestres cyclistes), elles peuvent contribuer à proposer de l'itinérance mixte sur le territoire, intégrant divers services complémentaires (tables, bancs, garages à vélo, station de réparation des vélos, points d'eau, etc.) ils peuvent devenir des équipements phares, signature d'une identité affirmée autour de la dimension nautique de la Bretagne.

Ces pistes sont données ici à titre d'exemples, d'autres pourraient bien évidemment être imaginées. Elles gagneront, ou non, à être remises en perspective des réflexions conduites par les acteurs qui pourraient être intéressés à déployer ce concept.



---

# LES CASIERS DU GR

Cahier de Préconisations

---

## CONTACTS :

[aap-nautic-lib@tourismebretagne.com](mailto:aap-nautic-lib@tourismebretagne.com)



CONSEIL RÉGIONAL DE BRETAGNE

TI HUB - RÉGION BRETAGNE

SECRÉTARIAT GÉNÉRAL POUR LES AFFAIRES  
RÉGIONALES- BRETAGNE