



Audit des S.C.A.* de la F.F.E.S.S.M.

* Structure Commerciale Agréée

Janvier 2006

Alain Delmas
Chargé de mission

Audit des S.C.A. de la FFESSM

SOMMAIRE

1 – <u>Audit interne</u>	p. 3
1-1 / Création des SCA	p. 4
1-2/ Charte des SCA	p. 7
1-3/ Délivrance de l'agrément	p. 9
1-4/ Développement des SCA	p. 14
1-5/ O.D. et SCA	p. 20
1-6/ SCA et Assurances	p. 26
1-7/ SCA et Subaqua	p. 27
2 – <u>Audit des structures</u>	p. 30
2-1 / Profil économique et social	p. 31
2-2 / Activités et clientèle	p. 34
2-3 / Moyens et partenariats divers	p. 39
2-4 / Partenariat FFESSM/SCA	p. 43
2-5 / Difficultés d'exploitation	p. 46
2-6 / Attentes et propositions	p. 50
3 – <u>Enjeux et perspectives</u>	p. 53

1- Audit interne

Cette partie de l'audit a vocation à analyser la situation des SCA telle qu'elle peut être perçue par les différentes composantes internes de la FFESSM, et à dresser un bilan de l'historique du développement de ce secteur depuis sa création.

Sont ainsi pris en compte les avis et analyses des dirigeants nationaux en charge de ce dossier, mais aussi ceux de divers dirigeants d'organismes déconcentrés et des personnels salariés de la fédération qui participent au suivi et à la gestion des dossiers des SCA.

Divers documents produits par la fédération sont également analysés et exploités.

Les constats de l'audit interne seront ensuite associés à ceux de l'audit des structures, afin de réaliser une synthèse et d'en déduire des pistes d'évolution et de proposition.

Origine des informations

*** Entretiens ciblés avec :**

- Roland BLANC, Président de la FFESSM
- Jean-Marc BRONER, Directeur
- Alain FORET, Secrétaire général
- Jean-Louis BLANCHARD, Vice-Président, Président de la Commission Technique
- Georges BADIE, membre du CDN, élu par le Conseil des SCA
- René CAVALLO, Directeur Technique National
- Pierre MARTIN-RAZI, rédacteur en chef de Subaqua,
- Albane PUGET, chef de publicité à Subaqua,
- Jean LAFONT, agent AXA, assureur de la FFESSM
- Aurélie, en charge au siège du suivi des SCA
- Rachida, en charge au siège du suivi des données informatiques

*** Consultation de documents divers :**

- Textes juridiques divers
- Documentation interne fédérale
- PV de réunions
- Rapports et travaux divers
- Sites internet
- Statistiques informatiques

*** Rencontres au cours de réunions et manifestations :**

- CDN de novembre 2005 à Vitrolles (membres CDN, présidents C.R. et commissions)
- Campus des dirigeants en décembre 2005 à Paris (Dirigeants nationaux et O.D.)
- Salon de la Plongée en janvier 2006 (dirigeants divers, exploitants SCA, partenaires)

1-1 / Création des SCA et évolutions statutaires

Eléments de synthèse

La prise en compte des organismes à vocation commerciale au sein de la FFESSM s'est avérée nécessaire au fil du temps, tant pour s'adapter à la professionnalisation des pratiques que pour satisfaire les attentes du ministère en charge des sports. Elle a été rendue possible par l'évolution progressive du contexte juridique qui définit les règles d'attribution des agréments et délégation de l'Etat aux fédérations.

1-1-1 / 1984, des sociétés particulières au sein des fédérations

Depuis sa création, la Loi sur l'organisation et la promotion des APS (dite du 16 juillet 1984), prévoyait dans son article 11, d'imposer, sous réserve de certaines conditions financières, la création au sein des groupements sportifs, de sociétés à statut particulier (S.O.S. et S.E.M.L.S.) pour gérer le secteur professionnel des pratiques .

Pour s'adapter à cette nouvelle mesure, l'article 16 de la même Loi prévoyait que les fédérations pouvaient regrouper des associations et des sociétés, mais aussi qu'elles devaient adopter des « statuts-types », si elles voulaient être agréées par l'Etat et éventuellement délégataires.

C'est un décret du 13 février 1985 qui fixait les statuts-types applicables aux fédérations ; ce texte indiquait qu'une fédération ne pouvait regrouper que des associations ou des sociétés à statut particulier.

1-1-2 / 1995, les Etablissements Agréés

Les mesures concernant les sociétés à statut particulier et les statuts-types ont été renforcées lors de la modification, en juillet 1992, de la Loi du 16 juillet 1984.

Un décret du 27 octobre 1995 a modifié les statuts-types des fédérations agréées par l'Etat ; ce texte introduisait de manière un peu complexe, dans son article 8, le principe **d'établissements agréés par les fédérations** (différents des associations et sociétés à statut particulier).

Dans ce texte, étaient visées les sociétés commerciales et les personnes morales de droit public. Il était également prévu des règles pour les conditions de délivrance de l'agrément, la représentation des licenciés et une pondération du droit de vote.

Par contre, la place de ces établissements au sein d'une fédération restait un peu vague car l'article 16 de la loi du 16 juillet 1984, qui définissait les organismes constituant la fédération, n'y faisait toujours pas référence.

Dates-clefs

- 1995 : modif. législative qui crée le principe d'Etabliss. Agréé

- 1996 : Etabliss. Agréés FFESSM

- 2003 : nouvelle modif. législative avec intégration des organismes à but lucratif ...

2004 : nouveaux statuts et règlements type pour les fédér.

2004 : SCA à la FFESSM

1-1-3 / 1996, la FFESSM intègre les Etablissements Agréés

Pour s'adapter aux évolutions réglementaires, la FFESSM a adopté en AG Extraordinaire du 31 mars 1996 à St Malo, de nouveaux statuts, qui prévoyaient l'agrément d'établissements non associatifs qui délivraient des licences.

Ces statuts ont été au préalable validés par le CNOSF et adoptés par le ministère en charge des Sports.

L'article 9 prévoyait la possibilité d'attribuer un droit de vote aux licenciés des établissements agréés, avec un barème d'attribution de voix différent de celui des associations ; l'ensemble de ces voix étant limité à un quart des voix à l'A.G. de la fédération.

Il était également prévu que le représentant de la SCA à l'AG fédérale devait être élu par les licenciés (seuls ceux qui se déplaçaient étaient pris en compte ...).

Une charte des SCA a été mise en place, avec les modalités de délivrance des agréments. Ces derniers étaient délivrés par le Siège national, après une procédure d'agrément qui transitait par les comités régionaux, ce qui, dans certains cas, ralentissait considérablement la procédure.

1-1-4 / 2000, le renforcement du dispositif

Les mesures concernant les sociétés à statut particulier et les statuts-types ont été maintenues et renforcées lors de la modification, en juillet 2000, de la Loi du 16 juillet 1984.

Il était maintenant clairement inscrit dans l'article 16 de la Loi, que les fédérations pouvaient « **faire participer à la vie de la fédération ... les établissements qu'elles agrément** ».

Il était également fait mention de deux décrets à paraître, l'un sur les statuts et règlements des fédérations, et l'autre sur les établissements agréés.

1-1-5 / 2002, un dispositif avorté

Pour appliquer les mesures préconisées par la modification de la Loi du 16 juillet 1984, deux décrets paraissaient au Journal Officiel :

- L'un en avril 2002 qui fixait les statuts et règlements-types que devaient adopter les fédérations agréées par l'Etat.
- L'autre en mai 2002 qui fixait les modalités de participation à la vie des fédérations sportives des établissements qu'elles agrément. Il était fait référence à la signature d'une convention, la durée de l'agrément (1 an) et l'élection de représentants au Comité Directeur National, avec voix consultative (maxi 30 % des membres).

Les fédérations disposant d'un délai pour se mettre en conformité, ce dispositif ne sera jamais appliqué à la FFESSM car il va être abrogé et remplacé par un autre.

1-1-6 / 2003, la consécration du dispositif

Le 01 août 2003, paraît une nouvelle modification de la loi du 16 juillet 1984.

L'article 16 est encore modifié avec l'intégration dans les organismes qui peuvent être regroupés au sein d'une fédération, des « **organismes à but lucratif dont l'objet est la pratique d'une ou plusieurs de leurs disciplines et qu'elles autorisent à délivrer des licences** ».

Il n'est plus fait mention d'établissement agréé, ni de personne morale de droit public, mais clairement d'organisme à vocation commerciale.

1-1-7 / 2004, les dispositions actuelles

Un décret du 07 janvier 2004 annule les deux derniers décrets de 2002, et regroupe dans un même texte les dispositions relatives aux statuts et règlements disciplinaires types des fédérations agréées par l'Etat.

Dans ce texte, les organismes commerciaux sont clairement intégrés à la vie fédérale ; ils deviennent des **membres à part entière de la fédération**. Certaines règles sont fixées, par exemple celles concernant l'élection des représentants des organismes commerciaux au Comité Directeur National, d'autres sont laissées à l'appréciation des fédérations.

La FFESSM qui avait travaillé durant l'année 2003 sur un projet de nouveau statut en conformité avec les textes de 2002, devra s'adapter rapidement aux dernières modifications législatives

1-1-8 / 2004, intégration des SCA à la FFESSM

Afin de se mettre en conformité avec le décret du 07 janvier 2004, la FFESSM a adopté de nouveaux statuts et règlements en AG Extraordinaire du 05 juin 2004 à Lyon et du 20 mars 2005 à Marseille.

A l'article 1^{er} des statuts, il est créé le concept de « **Structures Commerciales Agréées** » ou **SCA**, pour dénommer les organismes à but lucratif autorisés à délivrer des licences. Ces établissements doivent être agréés selon des modalités fixées par les statuts et le règlement intérieur.

Le représentant de la SCA en AG est le représentant légal ou son délégué. Sur le plan des droits de vote, les voix sont attribuées aux SCA, sur le même barème que les associations, mais avec une limitation à 10 % du nombre total de voix au sein de la fédération.

Il est créé un Conseil des SCA qui regroupe les représentants des SCA. Ce conseil élit parmi ses membres, un représentant qui siège en qualité de membre du Comité Directeur National (Georges BADIE en 2005).

Sur les mêmes modalités que celles appliquées au niveau national, il est créé, dans les Organismes Déconcentrés, des « Conseil régionaux ou départementaux des SCA », qui élisent un représentant en qualité de membre des Comités Directeurs correspondants.

1-1-9 / 2005, modification des modalités d'agrément

A compter du 01 juillet 2005, et sur décision du Comité Directeur National de juin 2005, est mise en place une procédure d'agrément rapide des SCA dit « 24 h chrono » pour les dossiers administratifs complets. Cet agrément est attribué par le siège national, puis le Comité Régional est appelé à donner son avis au plus tôt. Si l'avis est négatif, l'agrément est retiré et une procédure de régularisation est engagée.

Sur décision du Comité Directeur National de novembre 2005, il a également été créé un groupe de travail chargé de procéder à la modification de la charte des SCA, afin de l'actualiser et de la moderniser.

1-2 / La charte des SCA

Eléments de synthèse

La charte des SCA est le document contractuel qui établit le cahier des charges pour l'obtention de l'agrément et qui fixe les règles du partenariat. Elle a également vocation à devenir ponctuellement le document de référence pour la gestion des éventuelles situations de conflits et de procédures disciplinaires. La Charte ne remplit plus complètement ces fonctions, et sa réforme est indispensable.

La charte a une existence réglementaire et institutionnelle.

- Selon le décret d'octobre 1995 en vigueur à la création des établissements fédéraux agréés, le principe d'un règlement particulier entre la fédération et ces établissements était prévu dans les textes ; le ministère en charge des sports donnait son accord sur ce document et le CNOSF émettait un avis (art.9).
- Dans le décret du 07 janvier 2004, applicable aujourd'hui, cette mesure est intégrée à la démarche globale sur les statuts et règlements-types, car entre-temps, les établissements commerciaux sont devenus des membres à part entière de la fédération. Les modalités de délivrance de l'agrément sont donc intégrées aux statuts et règlements de la fédération.
- La FFESSM a décidé de conserver le principe d'une charte ; l'art. 3.2 des statuts prévoit le respect de la charte des SCA au titre de la procédure de délivrance de l'agrément, ce qui lui confère une portée de réglementation interne.

La signature de ce document a également une valeur contractuelle entre les deux parties, et autorise la fédération à ne pas renouveler l'agrément en cas de non-respect des engagements.

1-2-1 / Première version de ce document signée le 11 juillet 1996

- Elle découlait directement de l'introduction dans les statuts de la FFESSM (AG de mars 1996) du principe d'accueil des établissements agréés au sein de la fédération.
- Si le texte initial de la charte ressemblait en de nombreux points à celui en vigueur actuellement, il fallait toutefois noter une différence de taille : le 4^{ème} alinéa de l'article 5 interdisait purement et simplement aux établissements agréés de « ... **promouvoir, représenter ou animer une autre école de plongée que celle de la fédération ou des organismes membres de droit du comité consultatif d'enseignement sportif de la plongée** ».

- Cette mesure cherchait à garantir le respect des textes en vigueur, mais elle a été perçue comme une disposition visant à freiner le développement des organismes nord-américains (padi, Ssi, Naui ...) au sein du secteur professionnel de la plongée française.

Dates-clefs

- **1996** : 1^{ère} version de la charte
- **2001** : dernière version actuellement en vigueur
- **2005** : projet d'une nouvelle charte en cours

1-2-2 / Dernière version de la charte en date du 19 mai 2001

- Les changements ont été réalisés pour adapter le document aux évolutions législatives (changement d'arrêté organisant la pratique), mais aussi aux évolutions des pratiques et des mentalités.

- Ainsi, la principale modification résidait probablement dans la suppression du 4^{ème} alinéa de l'article 5. En lieu et place, un article 5.2 développait les règles déontologiques et réglementaires à mettre en œuvre par les établissements agréés « **...œuvrant dans le cadre d'organismes nationaux ou internationaux non prévus par la réglementation en vigueur** ».

- Il s'agissait d'une véritable ouverture encadrée, notamment vers les organismes nord-américains.

- A noter également, l'introduction dans l'article 9, de l'obligation de délivrance par les SCA de 11 licences tous les ans, sous peine de radiation.

1-2-3 / Une nécessaire refonte de la charte

Le Comité Directeur de la FFESSM, réuni à Marignane du 04 au 06 novembre 2005, a pris acte de la nécessité de revoir la charte des SCA, et a pris la décision de créer un groupe de travail chargé de proposer une nouvelle mouture du document (groupe constitué de Pierre DUNAC, Alain FORET, Jean-Marc BRONER, Georges BADIE et Alain DELMAS).

Ce travail de refonte est indispensable et revêt un caractère d'urgence, avec, a minima, la nécessité de répondre aux besoins suivants :

- La reformulation et l'actualisation des termes employés (par ex. SCA au lieu d'établissement agréé ...).

- Le référencement aux textes juridiques en vigueur (par ex. l'art. L 363-1 du Code de l'Education au lieu de l'art. 43 de la loi du 16 juillet 1984 ...).

- L'intégration des mesures actuelles de délivrance de l'agrément (procédure « 24 h chrono » ...).

- La prise en compte des dernières modifications statutaires et réglementaires de la FFESSM (par ex. la représentation des licenciés et l'attribution des voix ...).

- L'anticipation sur les modifications législatives annoncées (par ex. la future mise en place de la filière des métiers de la plongée ...).

- L'intégration de mesures incitatives et promotionnelles faites aux SCA (mesures qui restent à définir, mais dont le principe pourrait être acté dans la charte ...).

- La prise en compte des mesures d'application de la Convention Collective Nationale des Métiers du Sport.

1-3 / La délivrance de l'Agrément aux SCA

Eléments de synthèse

La procédure d'agrément des SCA fonctionne, mais elle a du être modifiée en 2005 pour en simplifier les démarches. Sur cette dernière initiative, mais aussi sur l'ensemble de la démarche d'agrément et pour pallier à une partie des difficultés de gestion administrative des dossiers, la communication et l'information pourraient être améliorées. Si les refus d'agrément sont rares et devraient le rester, il convient de s'interroger sur la politique de renouvellement à mettre en place, notamment en regard des structures qui ne respectent pas le cahier des charges.

1-3-1 / Le cadre statutaire

L'art. 3.2 des statuts de la FFESSM précise que l'agrément est octroyé aux SCA selon la procédure suivante :

- Règlement des montants annuels d'agrément
- Respect de la charte des SCA
- Constitution d'un dossier d'agrément
- Engagement à respecter les statuts et règlements fédéraux

Les art. VI.1 et VI.3 du règlement intérieur de la FFESSM précisent que les SCA doivent :

- Régler un droit annuel
- Régler le prix des licences de leurs membres
- Faire prendre à leurs membres l'engagement de respecter les statuts et règlements fédéraux
- S'engager à refuser l'adhésion de personnes radiées par la fédération
- Faire une demande d'agrément
- Justifier qu'elles répondent aux conditions édictées par la charte des SCA
- S'engager à respecter ces conditions durant la durée de l'agrément

1-3-2 / Le droit annuel d'agrément

En 2005/2006, ce droit annuel d'agrément payé par les SCA s'élève à 70 euros. Il était de 406 Frs en 1996/97 (60 euros environ), ce qui constitue une augmentation du droit de 17 % en 9 ans (progression de l'indice des prix à la consommation de 14 % dans la même période). Le droit annuel d'agrément des SCA est plus élevé (environ 20 %) que le montant des droits d'affiliation des associations (58 euros).

Le règlement du droit annuel pour l'exercice en cours donne le droit de voter en AG de la fédération et des O.D.. Si la SCA veut délivrer des certifications de plongeurs, il suffit qu'elle embauche un ou plusieurs moniteurs licenciés (32 euros chacun).

Au titre de comparaison :

- **ANMP et SNMP** : une structure commerciale qui souhaite délivrer des certifications de plongeur d'un de ces syndicats, devra embaucher un (ou plusieurs) moniteur adhérent à l'ANMP (cotisation 2006 = 111 euros), ou au SNMP (cotisation totale SNMP + CIPP = 167,69 euros). Fréquemment, la structure règle elle-même directement la cotisation de ses moniteurs pour accéder à la possibilité de certifier.

- **PADI-Europe** : une structure commerciale qui souhaite délivrer en son sein des certifications PADI, devra embaucher un (ou plusieurs) moniteur considéré comme actif par PADI-Europe, et qui devra s'acquitter en 2006 d'une cotisation de 159 euros. Si la structure veut être considérée comme une structure officielle PADI (Padi Ressort), elle devra s'acquitter de droits annuels d'un montant d'environ 250 euros.

1-3-3 / Le dossier de demande d'agrément

Il a été constitué un dossier d'agrément type qui est adressé à toutes les SCA qui demandent des informations sur les conditions d'agrément.

Ce dossier comprend :

- Une lettre d'explication
- Un dossier structure avec renseignements administratifs
- Une circulaire sur les règles et la législation à respecter
- Les deux arrêtés en vigueur (plongée à l'air et aux mélanges)
- Un tarif fédéral
- Une attestation d'assurance (à signer par la SCA et l'assureur)
- L'annexe du R.I. sur la « Lutte contre le dopage »
- Un exemplaire de la charte des SCA

Certains documents du dossier d'agrément demandent à être actualisés. De même, il pourrait être envisagé de compléter ce dossier par d'autres éléments afin de mieux guider encore les éventuels candidats à l'agrément.

1-3-4 / L'information des structures intéressées

Les structures professionnelles qui sont intéressées par l'agrément en qualité de SCA, peuvent obtenir des informations par deux biais différents :

- Auprès du siège, où elles sont aiguillées principalement vers Aurélie qui est plus spécifiquement en charge de ce dossier ; cette dernière leur communique toutes les informations nécessaires par téléphone, courrier ou email, et leur fait parvenir un dossier d'agrément.

- Sur le site internet de la FFESSM, sur la page d'accueil, une rubrique " Les Structures Commerciales Agréées" permet le téléchargement du dossier d'agrément et de la fiche de mise à jour des coordonnées.

Dans la rubrique « Assurances AXA », un lien permet également, à ceux qui le souhaitent, de télécharger le bordereau de souscription des assurances spécifiques aux SCA.

Chiffres-clefs 2005

- **70 € de droits annuels d'agrément**
- **29 nouveaux agréments**
- **1 refus d'agrément**
- **4 radiations (non renouvel.)**

1-3-5 / La demande d'agrément

Selon les modalités prévues à l'art. 3.2 des statuts, et à l'VI.3 du règlement intérieur, la SCA qui souhaite obtenir l'agrément doit **en faire la demande** et constituer un **dossier d'agrément**.

C'est l'art. 11 de la charte des SCA qui définit la procédure de traitement de ce dossier :

- La SCA doit faire la demande au Président de la FFESSM
- Elle remet un mémoire qui décrit sa structure
- Elle joint les statuts de l'établissement

- La FFESSM sollicite l'avis du Comité Régional qui émet un avis au Président (C'est le Conseiller Technique Régional qui organise l'audit de la structure, ou, par défaut, le président de la C.T.R., puis il est remis un rapport au président du C.R. qui émet l'avis adressé au président de la FFESSM)
- Le Président décide de l'éventuelle attribution de l'agrément (décision exécutoire)
- La délivrance de l'agrément doit être ratifiée par le plus proche Comité Directeur National

Par décision du Comité Directeur National du 17 au 19 juin 2005 à Vitrolles, et afin d'alléger le dispositif sur un plan administratif, il a été créé une procédure rapide d'agrément, dite « **procédure 24 h chrono** ».

- Lorsque le dossier de demande d'agrément est complet, le Président peut attribuer directement l'agrément.
- Il demande ensuite l'avis du Comité Régional
- Si l'avis est défavorable, l'agrément est retiré et la situation est soldée.

Cette procédure n'a pas encore été intégrée à la Charte des SCA et il faut remarquer qu'aucune information écrite n'est faite sur cette procédure, pas plus sur le site de la FFESSM que sur le dossier d'agrément transmis aux structures intéressées.

En 2005, une dizaine de SCA ont été agréées selon ce dispositif "24 h chrono". Il semblerait que la mise en œuvre de cette procédure ait eu l'effet pervers de ralentir encore plus l'intervention du Comité Régional et l'envoi de son avis sur l'agrément de la SCA : 9 dossiers sur 10, sont encore en attente de cet avis, malgré plusieurs relances du siège.

1-3-6 / La gestion administrative des demandes d'agrément

Le traitement administratif des dossiers de demande d'agrément est géré par Aurélie au siège de la FFESSM.

Si la plupart des dossiers s'avèrent complets et ne nécessitent pas d'intervention pour les mettre en conformité, il subsiste quelques difficultés récurrentes.

La plus importante de ces difficultés administratives concerne l'attestation d'assurance et se concentre sur deux types de problèmes :

- L'incompréhension des structures, et parfois de leur assureur sur cette procédure (raison, bien-fondé, mise en œuvre ...). Certains pensent qu'il s'agit d'une recherche de création de monopole pour le cabinet Lafont, notamment parce qu'ils ignorent tout des contraintes légales françaises en matière d'assurance RC pour les pratiques sportives, mais aussi parce que les explications fournies ne sont pas toujours explicites.
- Les difficultés pour faire signer le document par les assureurs des structures, avec parfois une certaine mauvaise volonté de leur part. Bien sûr, ces difficultés concernent uniquement les structures professionnelles qui ne font pas le choix d'être assurées par le cabinet Lafont.

Il existe également des difficultés de lecture, de compréhension et d'interprétation de la charte des SCA sous sa formulation actuelle.

1-3-7 / Le refus de délivrance initial de l'agrément

Hormis les problèmes de conformité du dossier qui peuvent écarter une demande (principalement le non-paiement du droit d'agrément, ou l'absence d'attestation d'assurance), le refus d'agrément est une procédure exceptionnelle.

Depuis 1996, 3 ou 4 structures en ont fait l'objet, et ces refus ont été principalement motivés par un avis négatif formulé par le Comité Régional.

1-3- 8/ Le renouvellement de l'agrément

Il faut constater que la mesure prévue au 3ème de l'article 11 de la charte des SCA, c'est à dire l'envoi par la SCA, à date anniversaire de son agrément, d'un rapport annuel de ses activités au Comité Régional, qui le fait suivre au siège national, ne parvient pratiquement jamais à son terme. Actuellement, aucun de ces rapports ne parvient au siège.

Les renouvellements sont donc effectués sur la base de la réception par le siège des droits annuels d'agrément, de la fiche d'actualisation des données administratives et de l'attestation d'assurance. L'absence de demande de radiation formulée par le Comité Régional, est considérée comme une incitation à renouveler l'agrément.

Dans le cadre du renouvellement de l'agrément, les difficultés administratives rencontrées par le siège se concentrent sur :

- Les difficultés liées aux changements de gérants, d'adresse, parfois de dénomination de la structure, avec de gros problèmes de communication et d'information.
- La confusion entre la transmission des informations aux C.R. et au siège national.
- Encore des problèmes de signature des attestations d'assurances, surtout lorsque les compagnies changent (cas de l'assureur de l'ANMP en 2004, puis en 2006).

1-3- 9/ La procédure de non- renouvellement de l'agrément

Sur la base des éléments compris dans les statuts et règlement fédéraux, et dans la charte des SCA, le renouvellement peut être refusé pour :

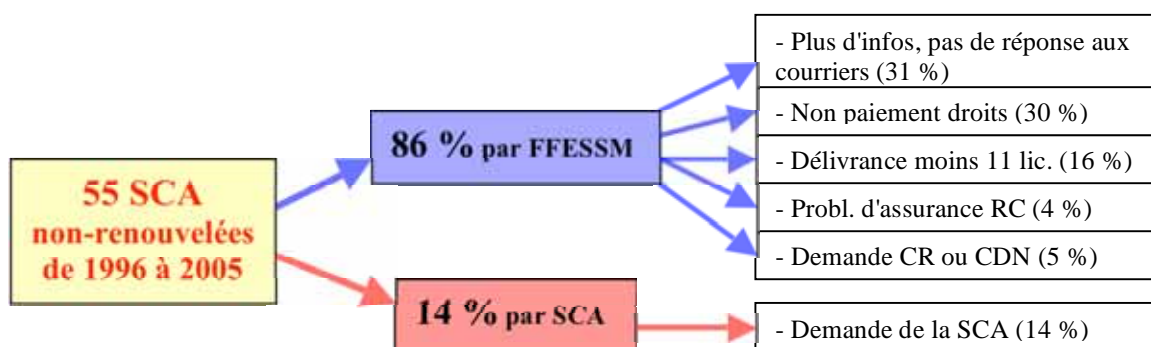
- défaut de règlement des montants annuels
- non-respect des conditions édictées par la charte des SCA
- non-respect des statuts et règlements fédéraux

La principale des conditions de la charte qui peut justifier du non-renouvellement de l'agrément est sans conteste la délivrance de moins de 11 licences dans l'année précédente (art.9). Dans ce domaine, la FFESSM a souvent opté pour la clémence, en ne mettant pas en œuvre cette procédure.

Fin 2005, pour la première fois, dix structures ont été radiées pour avoir délivré moins de 11 licences, mais sur plusieurs saisons ... il a encore été fait preuve de clémence, pour les dix autres SCA qui avaient moins de 11 licences (parfois 10), mais semblaient avoir délivré plus de licences les années précédentes.

Si l'on se réfère à l'historique général des SCA de 1996 à 2005, sur les 205 SCA qui ont été un jour agréées, 55 structures ont fait l'objet d'un non-renouvellement de leur agrément (soit 27 %).

Voici la ventilation des raisons du non-renouvellement de l'agrément de ces 55 SCA :



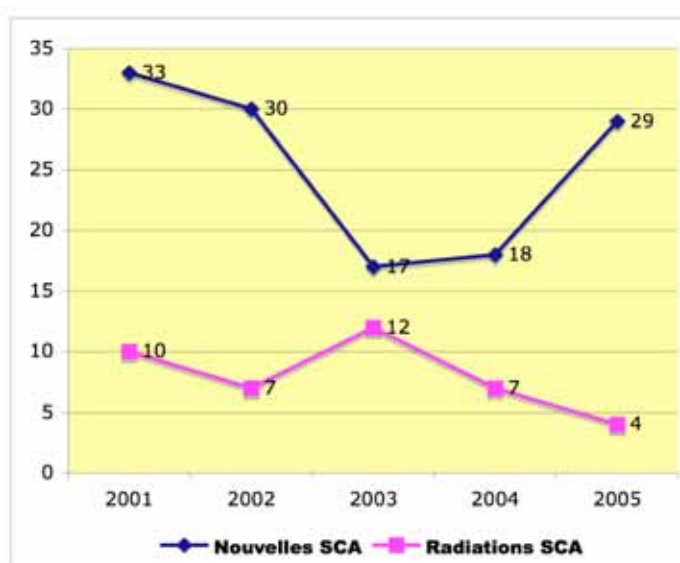
Deux remarques complémentaires peuvent être formulées :

- Les 61 % de SCA qui n'ont plus donné signe de vie à la FFESSM (31 %), ou bien qui n'ont pas réglé leurs droits annuels (30 %), si elles ont bien été radiées par le siège national, pourraient être considérées comme des non-renouvellements par la volonté de la structure elle-même.
- Les SCA qui demandent le non-renouvellement de leur agrément, expriment, pour la plupart, des raisons structurelles (arrêt de l'activité, changement de statut ou d'exploitant, départ à l'étranger ...).

1-3- 10/ Une balance positive

Sur les 5 dernières années, la balance entre les nouveaux agréments délivrés et les radiations (non-renouvellement) est globalement positive, avec une moyenne de 25 nouveaux agréments par an, et de 8 radiations. Cette situation permet d'expliquer la progression constante du nombre de SCA de 2001 à 2005 (103 à 157). Il faut relever une « année noire » en 2003, avec beaucoup de radiations et moins de nouveaux agréments, mais sans qu'aucune explication, ni analyse particulière ne permette de l'expliquer.

En 2006, la nouvelle politique de radiation des SCA ayant délivré moins de 11 licences durant au moins deux années consécutives (voir paragraphe précédent), va avoir pour effet d'augmenter considérablement le nombre de non-renouvellements (déjà dix entre le 01 octobre et le 31 décembre 2005).



1-4 / Le développement des SCA

Eléments de synthèse

Le développement des SCA est constant depuis leur création en 1997. Contrairement aux idées-reçues, au niveau global, les SCA jouent le jeu de la fédération en étant aussi prolifiques en licences et en cartes Cmas, que les clubs associatifs. En matière de licences, la place occupée par l'ensemble des SCA est au niveau de leur représentativité statutaire (10 %). Par contre, l'effort de participation à la vie fédérale est très inégalement réparti d'une SCA à une autre, et il convient de s'interroger sur la politique à mettre en place en regard des structures les moins impliquées, mais aussi pour conserver le niveau d'implication des autres.

1-4-1 / Un nombre de SCA en constant développement

En 2005, il y avait 157 Structures Commerciales Agréées .

De 1997 à 2005, le nombre de SCA a été multiplié par 11, en passant de 14 à 157. La progression a été de 101 % sur les 5 dernières années (2000/2005), et de 19 % entre 2004 et 2005.

Depuis la création du dispositif des SCA (1996), le nombre de structures agréées annuellement a pratiquement toujours été en progression régulière.

Au total 205 structures ont été agréées en 9 ans. Environ 76 % de ces SCA sont encore agréées en 2005 (157), et 23 % ont vu leur agrément non-renouvelé (55).

Sur la base des 350 structures professionnelles françaises recensées en 2005 dans l'Etude Socio-Economique de la Plongée réalisée par les experts de la Section Permanente du Comité Consultatif de la plongée, cela signifie que 45 % des structures professionnelles françaises sont actuellement SCA.

Chiffres-clefs 2005

157 SCA

7 % des struct. fédérales

19 % de progression en 1 an

101 % de progression en 5 ans

45 % des struct. prof. françaises

9.179 licences

6,2 % du total fédéral

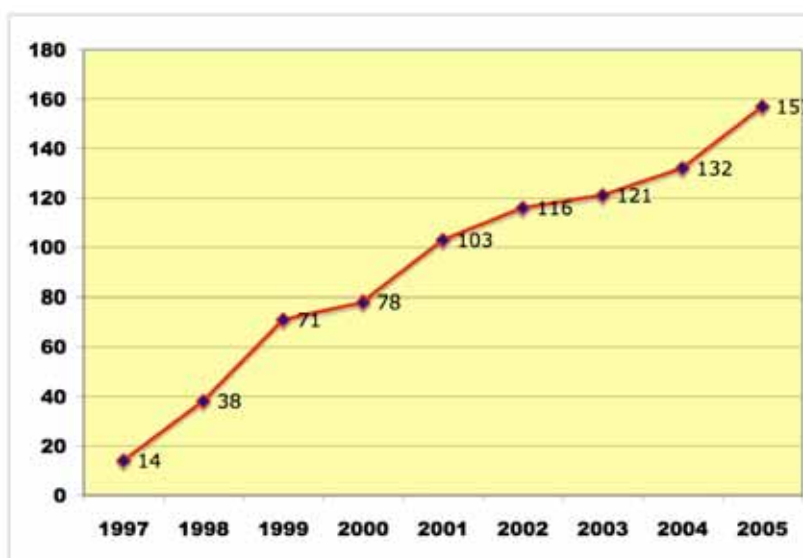
59 licences/SCA

4.609 cartes Cmas

10,5 % du total Fédéral

69 % de niveaux I

31 cartes Cmas/SCA



1-4-2 / La délivrance des licences par les SCA

Si l'on s'intéresse à la délivrance des licences par les SCA, il est possible de faire plusieurs remarques :

- Le nombre total de licences délivrées par les SCA est logiquement en progression ; il suit la progression du nombre de SCA et est passé de 1.034 licences en 1997 à 9.270 licences en 2005 (soit + 800 %).

- La progression du total de licences délivrées par les SCA a toutefois été moins rapide que celle du nombre de structures agréées ; le nombre de licences a été multiplié par 9 en 9 ans (x par 11 pour les SCA), et a progressé de + 50 % en 5 ans (+ 101 % pour les SCA). En 2005, les écarts entre les deux valeurs semblent s'estomper (+ 19 % pour les licences et les SCA).

- Le nombre moyen de « licences par SCA » a baissé de 20 % en 9 ans et de 27 % en 5 ans. L'érosion a été la plus forte entre 2000 et 2001 (moins 19 %) , mais aussi entre 2003 et 2004 (moins 17 %) ; elle semble s'être stoppée en 2005 (progression de 0,5 %).

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Nombre SCA	14	38	71	78	103	116	121	132	157
Progression		+ 192 %	+ 87 %	+ 9 %	+ 32 %	+ 13 %	+ 4 %	+ 9 %	+ 19 %
Licences	1.034	2.707	5.545	6.277	6.644	7.880	8.601	7.766	9.270
Progression		+ 163 %	+ 105 %	+ 13 %	+ 6 %	+ 19 %	+ 9 %	- 10 %	+ 19 %
Licences/SCA	73,9	71,2	78,1	80,5	64,5	67,9	71,1	58,8	59
Progression		- 4 %	+ 10 %	+ 3 %	- 19 %	+ 5 %	+ 5 %	- 17 %	+ 0,5 %

Fond bleu = meilleure année / Fond rose = moins bonne année

1-4-3 / La délivrance des cartes CMAS par les SCA

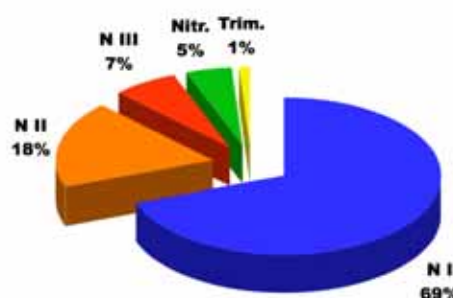
Les chiffres de délivrance par les SCA, des cartes CMAS de « plongeur de niveau I à III » à l'air, et de « plongeur aux mélanges » (nitrox et trimix), c'est à dire celles qu'elles peuvent délivrer directement, ne sont disponibles que pour 2004 et 2005.

En 2005, les SCA ont délivré 4.609 cartes CMAS.

Il s'agit principalement de cartes de plongeur de niveau I (3.200 / 69,4 %), puis de niveaux II (832/18 %), et en plus faible quantité de niveau III (302/7 %). Sur la base de l'Etude Socio Economique de la plongée du MJSVA, cette proportion de niveau I se situerait à mi-chemin entre la moyenne générale de la FFESSM (64%), et celle des professionnels de l'ANMP et SNMP (76%).

L'ensemble des certifications de plongeurs à l'air représente 94 % du total (4.334) .

Les qualifications de plongeur aux mélanges restent confidentielles avec 6 % du total (nitrox : 223/5 % et trimix : 52/1 %).



De 2004 à 2005, la progression du nombre de cartes CMAS délivrées par les SCA a été sensible, de l'ordre de 5 % sur le total (+ 219). Cette progression est essentiellement due à l'augmentation du nombre de niveaux I (+ 7 %), pendant que les niveaux II et III étaient en légère régression (- 4 % et - 6 %) et que les niveaux de plongeur aux mélanges progressaient plus lentement (+ 5 %).

Il peut être intéressant de noter que 50 % des cartes Cmas délivrées par les SCA, sont saisies par internet.

1-4-4 / La répartition au sein des SCA

En 2005, la répartition, par SCA, de la délivrance des licences et des cartes Cmas n'est absolument pas uniforme.

- **10 % des SCA (15) délivre 43 % des licences SCA (265 licences/SCA)**
- 73 % des SCA (133) délivre 56 % des licences (38 licences/SCA)
- 11 % des SCA (18) délivre 1 % des licences SCA (6 licences/SCA)
- 6 % des SCA (9) ne délivre aucune licence

Il est donc possible de constater que 83 % des SCA « jouent le jeu » en délivrant des licences, et que 17 % ne respectent même pas la règle des 11 licences de la charte SCA.

- **10 % des SCA (15) délivre 46 % des cartes Cmas SCA (141 cartes/SCA)**
- 47 % des SCA (69) délivre 51 % des cartes Cmas SCA (33 cartes/SCA)
- 33 % des SCA (49) délivre 3 % des cartes Cmas SCA (4 cartes/SCA)
- 10 % des SCA (16) ne délivre aucune carte Cmas

Globalement, plus de la moitié des SCA (57 %) semble opter pour l'utilisation préférentielle du cursus fédéral ; un tiers environ (33 %) n'utilise ce cursus qu'en cas de besoin ponctuel, peut-être pour satisfaire une demande de clientèle ; 1/10^{ème} des SCA ne l'utilise pas du tout. Il est logique de penser que les deux dernières « familles » de SCA (43 %) doivent utiliser les autres cursus français de certification.

Dans la grande majorité (12 SCA sur 15), les SCA qui délivrent le plus de licences, sont aussi celles qui délivrent le plus de cartes Cmas. Le constat est différent pour les structures qui ne délivrent pas, ou peu, de licences et celles qui ne délivrent pas de cartes Cmas :

- A une exception près, les SCA qui ne délivrent pas ou peu de licences (26 SCA), sont aussi celles qui ne délivrent pas, ou peu, de cartes Cmas.
- La situation est plus nuancée pour les 65 SCA qui ne délivrent pas ou peu de cartes Cmas : 17 de ces structures (26 %) délivrent un nombre non négligeable de licences (31 licences/SCA en moyenne - 520 en tout), il serait donc intéressant de rechercher pourquoi ces SCA qui jouent le jeu » fédéral des licences, optent pour un autre cursus de certification. Parmi les 50 SCA restantes (73 %), 41 délivrent très peu de licences et de cartes Cmas, les 9 restantes ne délivrent aucune licence, ni cartes.

1-4-5 / La place des SCA à la FFESSM

En 2005, il faut noter que les SCA représentaient :

- **7 % des structures de la FFESSM**
- **6,2 % des licences**
- **10,5 % des cartes CMAS**

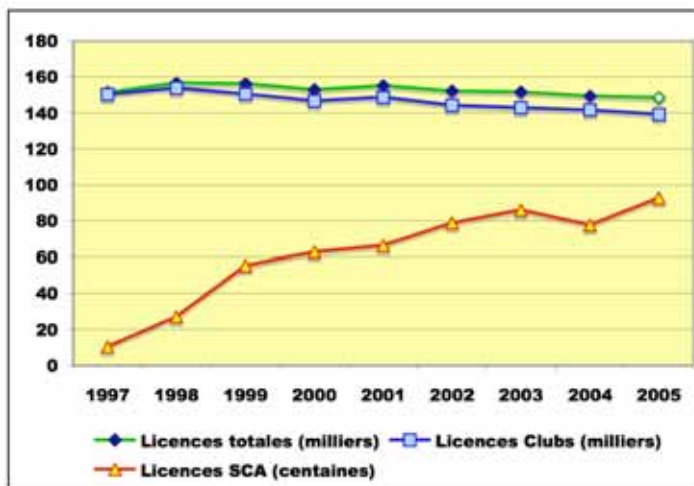
Il est donc possible de constater que sur un plan global, ces différents indicateurs d'implication dans la vie fédérale sont relativement équilibrés et proportionnels les uns aux autres.

Très logiquement, il apparaît que les SCA sont plus enclines à certifier qu'à délivrer des licences, probablement pour des raisons économiques, mais statistiquement, leur niveau d'implication est quasiment au niveau de celui des autres structures de la FFESSM.

*** Délivrance des licences**

Sur la base des données statistiques de 1997 à 2005, certains constats s'imposent :

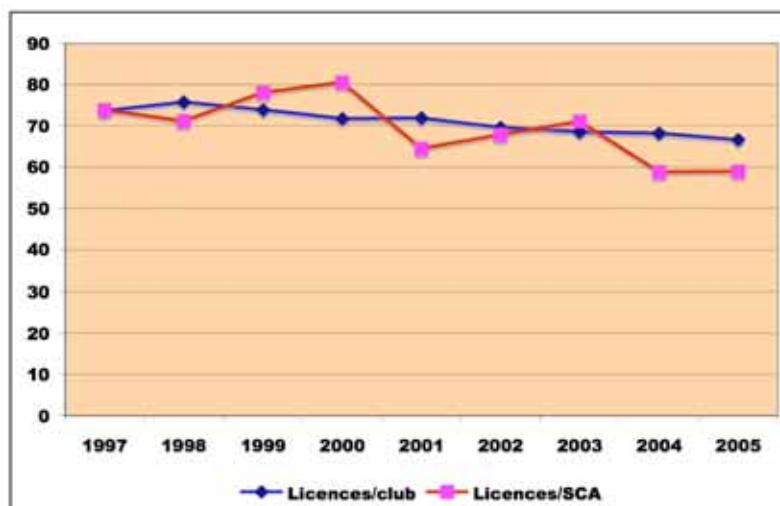
*** Sur le nombre total de licences :**



- Alors que la tendance générale du nombre de licences délivrées par la FFESSM est plutôt à une légère érosion (- 1,8 % en 9 ans), de même que celle des licences délivrées par les clubs associatifs (- 7 % en 9 ans), les SCA ont vu augmenter le nombre de licences qu'elles délivrent annuellement.

- Cette évolution est logique car le nombre de SCA a augmenté également ; de plus, il y a probablement un phénomène de transfert de licences entre clubs associatifs et SCA, mais cette progression constante a permis d'atténuer l'érosion générale des licences, notamment en évitant que des licenciés potentiels ne se tournent vers d'autres organismes certificateurs, et d'autres structures commerciales non agréées.

*** Sur le nombre moyen de licences par structure :**



- Dans ce domaine, et en prenant en compte les chiffres totaux, la comparaison permet d'affirmer qu'entre les pratiques de délivrance des licences dans les clubs associatifs et celles en usage dans les SCA, les écarts sont faibles.
- A certaines époques (1999, 2000 et 2003), les SCA ont même été, en moyenne par structure, de meilleurs « producteurs » de licences que les clubs associatifs.
- En 2004 et 2005, la tendance s'est inversée, avec un écart de 7 licences par structure en 2005 (66 licences/assoc. et 59 licences/SCA), soit un écart de 11 %, sans que cela soit fortement indicatif car depuis 9 ans, les fluctuations sont nombreuses. Avec la nouvelle politique de radiation des SCA qui délivrent moins de 11 licences, ce chiffre pourrait sans difficulté rejoindre celui des clubs associatifs (si en 2005, on enlève simplement du décompte les 10 SCA qui ont été radiées fin 2005, le nombre moyen de licences par SCA « grimpe » à 63/SCA).

* Délivrance des cartes CMAS

Sur la base des données statistiques de 2004 et 2005, certains éléments apparaissent :

- En comparant la progression 2004/2005 des chiffres totaux de délivrance de cartes Cmas de plongeur par les clubs associatifs et les SCA, il apparaît une tendance similaire à l'augmentation (+ 5,6 % pour les associations et + 5 % pour les SCA).
- En 2005, la moyenne de délivrance est de 31 cartes Cmas par SCA. Par comparaison, les clubs associatifs ont délivré en 2005, 39.684 cartes Cmas de plongeur, pour 2.090 clubs, ce qui donne une moyenne de 19 cartes Cmas par association. Les SCA sont donc résolument de bien meilleurs prescripteurs de cartes Cmas que les clubs associatifs.
- Cette dernière tendance peut s'expliquer par le fait que les associations sont censées répondre à un besoin de formation émergent chez les plongeurs, alors que les SCA cherchent à créer ce besoin et assurent la promotion des produits, pour développer et rentabiliser leur outil de formation et de certification.
- Il est également possible d'observer que la proportion de certifications de niveaux 1 de plongeur est plus importante chez les professionnels des SCA (69 %) que dans les clubs associatifs (58 %). Cette différence peut s'expliquer par le fait que très logiquement les associations fidélisent leurs membres et les orientent plus fortement vers l'autonomie, que les structures professionnelles qui peuvent économiquement parlant se satisfaire d'un besoin d'encadrement du plongeur qu'il soit de passage ou pas.

1-4-6 / Les passerelles PADI et SSI

Sur la base des accords de passerelles signés entre la FFESSM et les deux principaux organismes de formation nord-américains présents sur le marché français (PADI et SSI), les SCA ont accès à la possibilité de délivrer des certifications de plongeurs de niveaux 1 à 3 FFESSM/CMAS selon les protocoles validés par les accords-passerelles.

Il faut constater que les SCA n'utilisent pratiquement pas cette possibilité :

- **En 2005, 7 % des SCA (12) ont délivré 23 brevets de ce type**
- Cela représente 0,5 % des cartes CMAS délivrées par les SCA

Il est possible de rajouter que dans 10 cas sur 12, les SCA qui utilisent ce système sont parmi les SCA qui délivrent le plus de licences et de cartes CMAS. Les deux restantes sont des SCA qui ne délivrent aucune carte et très peu de licences habituellement.

Il est donc possible de dire que cette procédure n'est utilisée que très ponctuellement par les SCA, probablement pour répondre à des demandes ciblées.

1-4-7 / Les certifications de niveau 4 de plongeurs et encadrants

Les examens de niveau 4 de plongeur, d'initiateur et de moniteur fédéral 1^{er} degré sont organisés par des CTR, parfois au sein des SCA. Cette situation peut ponctuellement poser problème, notamment lorsque la structure demande fréquemment l'organisation d'examens, avec une forte sollicitation des instructeurs régionaux ou nationaux.

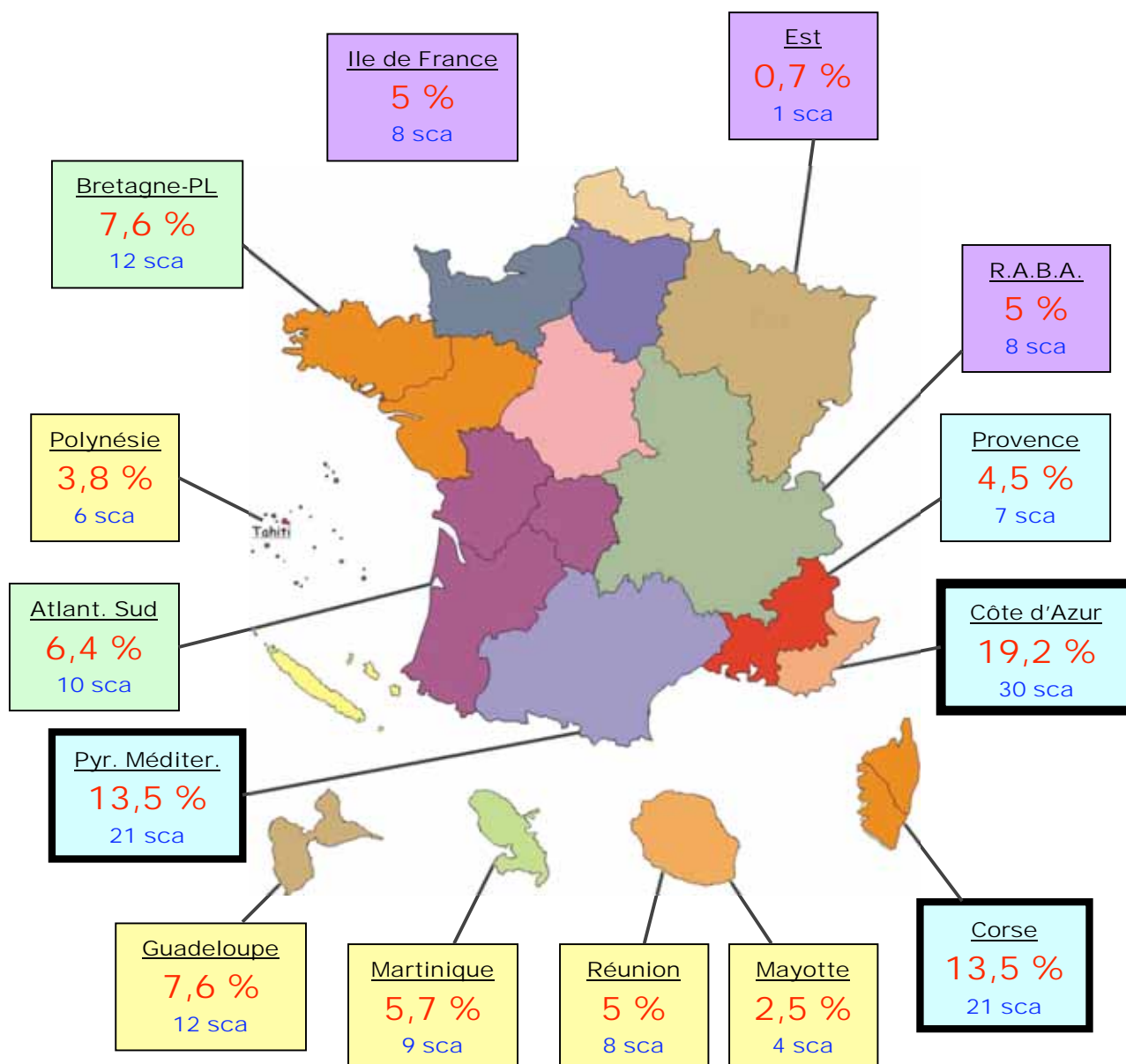
En 2005, sur les 3.924 certifications de niveaux 4, initiateurs et MF1 confondus, délivrées par la FFESSM, 287 l'ont été à des personnes licenciées au sein d'une SCA, soit 7 % des certifications. Cette répartition est plus faible que celle observée pour les autres niveaux de plongeur (10,5 %).

1-5 / Organismes Déconcentrés et S.C.A.

Eléments de synthèse

Les SCA sont géographiquement réparties de façon très inégale, avec, très logiquement, une concentration sur les zones les plus propices à la commercialisation des activités. Le niveau d'implication dans la vie fédérale est également très variable d'une région à une autre. Lorsque les SCA sont très présentes dans une région, des problèmes peuvent naître de la différence entre leur niveau d'implication et leur représentativité statutaire. La communication globale sur les SCA dans les régions pourrait être améliorée et des actions de rapprochements pourraient être initiées afin d'atténuer les tensions et les incompréhensions mutuelles.

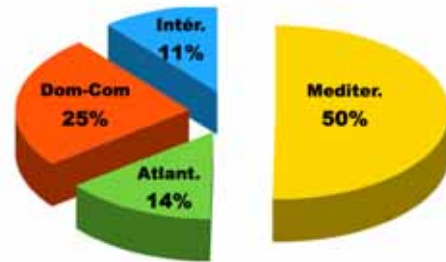
En 2005, les 157 SCA étaient réparties dans 13 Comités Régionaux ou interrégionaux (sur 17), 4 Comités n'ayant aucune SCA (Normandie, Centre, Nord-Pas-de-Calais et Nouvelle Calédonie). Trois Comités se détachent nettement des autres : la Côte d'Azur (19,2 %), la Corse (13,5 %) et Pyrénées-Méditerranée (13,5 %).



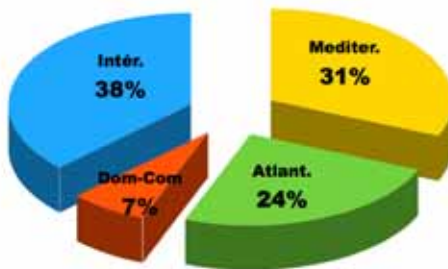
Si l'on prend en compte la répartition par zone géographique, l'inégalité de répartition est encore plus flagrante :

- la Méditerranée est la zone la plus fortement représentée avec un total de 79 SCA (50 %),
- suivi des DOM-COM avec 39 SCA (25 %),
- puis les façades Atlantique-Manche-Mer du Nord avec 22 SCA (14 %),
- et ensuite les régions de l'intérieur des terres avec 17 SCA (11 %).

Répartition des SCA



Répartition des Clubs

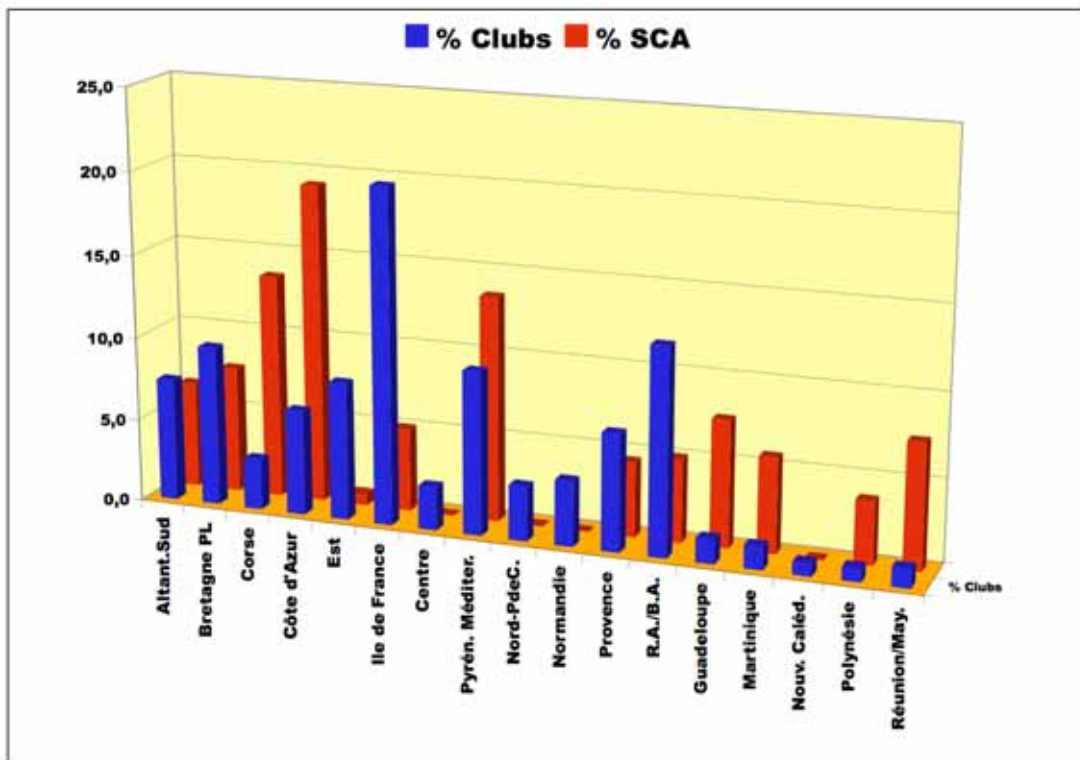


Si l'on compare cette répartition des SCA avec la répartition des clubs associatifs par zone géographique, il apparaît que les tendances s'inversent.

Par exemple, 75 % des SCA se concentrent sur les régions Dom-Com et Méditerranée ... alors que ces mêmes régions ne réunissent que 38 % de l'ensemble des clubs associatifs de la FFESSM.

Ces tendances sont assez logiques car la professionnalisation des activités se concentre prioritairement sur les zones les plus favorables pour la pratique de la plongée, celles qui offrent des durées de saisons les plus importantes, et les régions dans lesquelles se regroupent de fortes populations de touristes et de plongeurs.

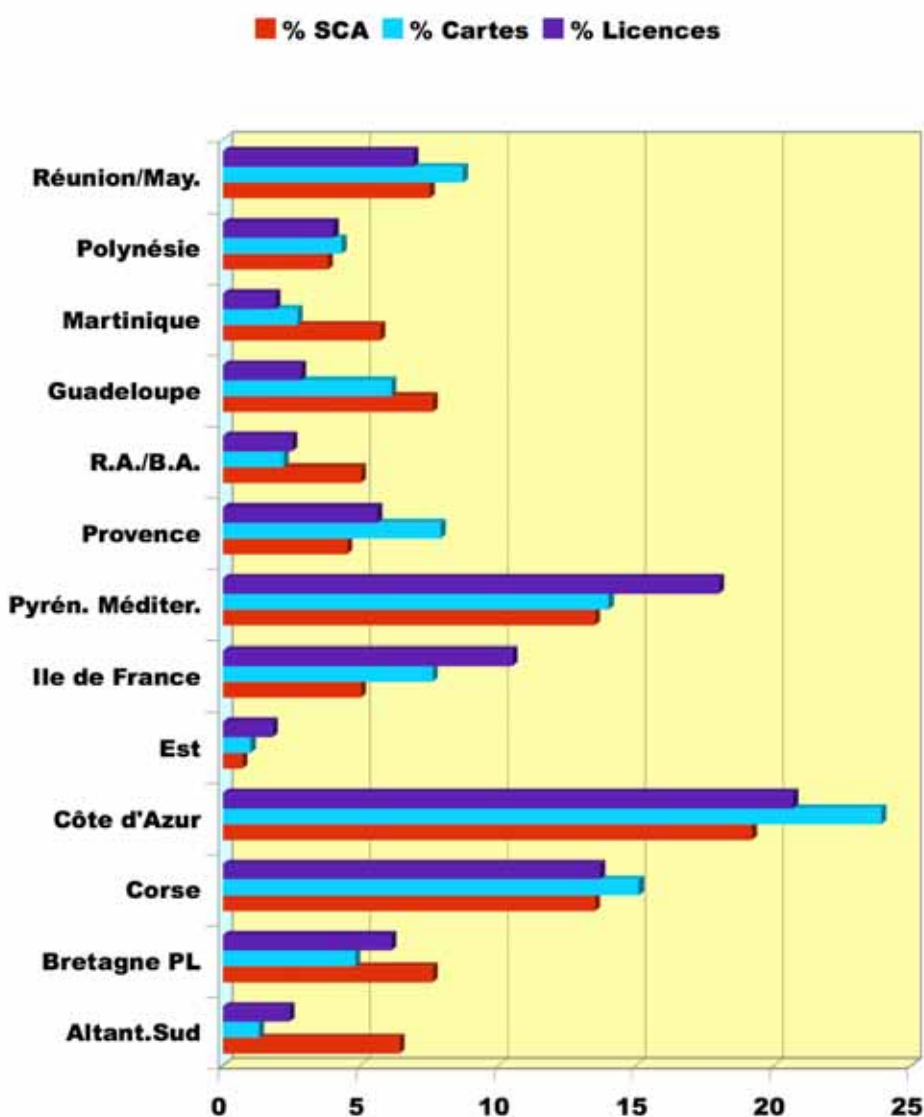
Cette approche se confirme si l'on compare la répartition des SCA et des clubs par Comité. Ainsi, l'île de France est la 1ère région en nombre de clubs et la 9ème en nombre de SCA. A l'opposé, la côte d'Azur qui est la 1ère région en nombre de SCA, n'est que la 7ème en nombre de clubs associatifs.



1-5-1 / La délivrance des licences et cartes CMAS par les SCA

Si l'on prend en compte le pourcentage de SCA par région, et qu'on le compare avec le pourcentage des totaux de licences et de cartes CMAS de plongeurs délivrés par les SCA dans les mêmes régions, il est possible de démontrer quelques variantes notables :

- Proportionnellement, en Martinique, Guadeloupe, Atlantique Sud et R.A./B.A., mais également de façon moins sensible en Bretagne, les SCA délivrent peu de licences et de cartes. Leur participation à la vie fédérale dans ce domaine n'est pas à la hauteur de leur nombre.
- A l'inverse, dans les régions Pyrénées-Méditerranée, Côte d'Azur, Provence, Est et Ile de France les pourcentages de délivrance de licences et de cartes sont plus importants que la proportion de SCA.
- Dans les autres Comités le niveau de délivrance des licences et cartes CMAS est en relatif équilibre avec la proportion de SCA.

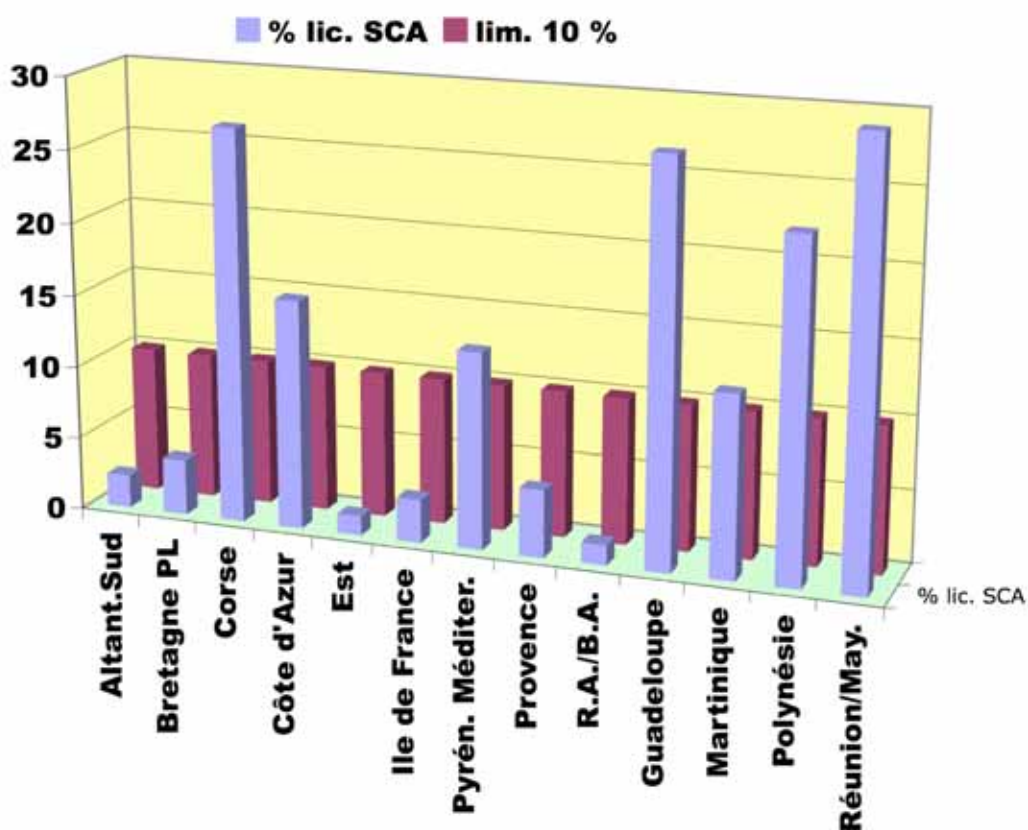


1-5-2 / La représentativité des SCA dans les O.D.

Dans chacun des O.D., il a été créé un Conseil des SCA avec un représentant élu qui est membre du Comité Directeur correspondant. Le rôle et les missions de ces élus semblent ne pas être bien compris par tous, et bon nombre de difficultés naissent de cette incompréhension.

Les représentants de SCA ont un droit de vote avec un nombre de voix établi selon un barème identique à celui des clubs associatif, mais le total de ces voix exprimées par des SCA ne peut dépasser 10 % du total des voix exprimées.

Cette règle des 10 % pose parfois problème dans les régions dans lesquelles le nombre de licences délivrées par les SCA dépasse largement 10 % des licences délivrées dans le Comité. C'est très nettement le cas dans quatre régions, en Corse (27 %), Guadeloupe (27 %), Polynésie (23 %) et Réunion-Mayotte (29 %) ; dans ces comités, les SCA expriment fréquemment leur mécontentement de ne pas obtenir un droit de vote proportionnel à leur niveau de délivrance de licences. Cette tendance s'exprime également, mais dans des proportions moindres en Côte d'Azur (16 %), Pyrénées-Méditerranée (14 %) et Martinique (12 %), ce qui pose moins de problèmes.



En comparant ce dernier graphique avec le précédent, il est possible d'analyser le cas particulier de la Guadeloupe :

- En Guadeloupe, il était apparu (graphique précédent) que proportionnellement aux autres Comités, les SCA délivraient nettement moins de licences.
- Sous un autre éclairage, il apparaît qu'en Guadeloupe, les SCA, en nombre, représente 28 % de l'ensemble des structures (SCA + clubs), et délivrent 27 % du total des licences ; ce qui indique que leur niveau d'implication fédérale dans le secteur des licences est pratiquement le même que celui des clubs associatifs.

Cela permet de relativiser la première impression et de penser que dans cette région, comme dans d'autres probablement, les pratiques de délivrance des licences sont souvent imprégnées des us et coutumes locales, et vont donc varier d'une région à une autre, indépendamment du statut de la structure qui délivre.

1-5-3 / La communication sur les SCA au sein des O.D.

Il est intéressant d'analyser la manière dont les O.D. communiquent sur les SCA.

Il faut remarquer que sur les 13 sites internet des Comités Régionaux ou Interrégionaux de la FFESSM, trois proposent un lien avec des informations, procédures et conseils pour la création d'un club associatif, mais aucun ne propose une information sur l'agrément d'une SCA. Une structure associative qui souhaiterait changer de statut, ou une structure professionnelle qui envisagerait de demander un agrément ne peut donc pas trouver d'informations sur les sites des Comités.

Sur ces mêmes sites, il est possible d'observer le traitement des informations concernant les SCA en terme de présentation des structures et de leurs activités :

- Un seul site (celui de la région Pyrénées-Méditerranée) propose un accès spécifique aux SCA intitulé « Vous voulez plonger avec une SCA ? ». Une présentation sommaire et une liste des SCA sont disponibles avec une description de leurs activités.
- La plupart des autres sites propose des listes de structures membres, souvent sous le vocable « clubs », avec dans ces listes, les SCA classées par ordre alphabétique au milieu des clubs associatifs et identifiées par un symbole particulier.
- Sur deux sites, le statut des structures présentées (club ou SCA) n'est même pas identifié distinctement.

Cette logique de présentation mixte clubs-SCA, avec souvent une identification des SCA par un symbole ou un code couleur, est reprise dans la plupart des brochures papier imprimées par les Comités.

Des actions ponctuelles de communication ciblée sur les SCA commencent à émerger, mais avec des formes et des cadres différents. Il est ainsi possible de citer deux expériences observées sur le Salon de la Plongée 2006 :

- En région Côte d'Azur, à l'initiative du membre du Comité Directeur du Comité Régional élu par le Conseil des SCA, une plaquette de présentation des SCA a été réalisée, avec une participation financière de chacune des structures. Cette plaquette qui affichait le logo de la FFESSM et était exposée sur le stand du Comité Régional au Salon, était une initiative complètement privée avec un coût de participation non communiqué.
- En région Pyrénées-Méditerranée, le Comité Régional a fait éditer une plaquette avec une identification de toutes les SCA sans distinction en citant juste leur nom et leur localisation géographique ; moyennant une participation financière aux frais de réalisation de la plaquette (100 euros par SCA), il était proposé à la SCA de voir rajouter l'ensemble des coordonnées de la structure. 57 % des SCA (12/21) a souhaité paraître sous cette forme particulière.

1-5-4 / Informations complémentaires

Lors du premier Campus des Présidents en décembre 2005, et sur le Salon de la Plongée 2006, les échanges avec des dirigeants d'O.D. et des SCA, ont permis de mettre en valeur un certain nombre d'éléments :

- Les SCA d'une région sont souvent persuadées du caractère particulier et unique de la situation qu'elles vivent dans leur Comité. Cela s'exprime aussi bien dans le domaine des contraintes et difficultés d'exercice, que pour expliquer les positions et orientations prises dans les différents domaines de leur implication fédérale. En clair, le sentiment qui prédomine souvent, est que c'est mieux et plus facile « ailleurs ».
- De la part des dirigeants d'O.D., il existe souvent une relative méfiance à l'égard des SCA, en partie motivée par la crainte d'une volonté de prise de pouvoir par les SCA (alors que c'est statutairement impossible), mais aussi par le sentiment, pas toujours justifié, que les SCA ne « jouent pas le jeu » de la fédération.
- Sur un plan général, il existe souvent au sein des O.D., un véritable clivage entre les associatifs et les professionnels, cette situation étant d'ailleurs plus souvent imputable à la méconnaissance mutuelle, à la crainte de « l'autre », qu'à des faits réels et objectifs.
- Il existe également une conception de la complémentarité entre clubs associatifs et SCA qui est souvent envisagée de manière unilatérale. Chacun souhaitant utiliser la présence de l'autre, ses avantages et ses inconvénients, au profit de sa propre cause, plutôt que de chercher à trouver de véritables synergies de réflexions et d'actions.

1-6 / Les S.C.A. et les Assurances

Éléments de synthèse

Après des débuts un peu laborieux, Il a été initié en 2004 une véritable politique de développement des assurances fédérales au sein des SCA qui a porté ses fruits. En 2005, pratiquement une SCA sur deux est assurée par le cabinet Lafont. Il est possible d'envisager de franchir encore un cap avec une politique de produits ciblés et une plus forte incitation.

1-6-1 / Des débuts laborieux de 1996 à 2003

Depuis la création des SCA à la FFESSM en 1996, l'assureur de la fédération proposait des contrats « structures » pour l'ensemble des structures commerciales, dont les SCA qui le souhaitaient, sans que cela ne soit, ni une obligation, ni une priorité, tant pour la compagnie que pour la fédération.

Peu de SCA optaient pour ce type de contrat. Probablement à cause d'un contexte concurrentiel peu favorable, avec des offres assez attractives de la part des assureurs partenaires des syndicats de moniteurs professionnels.

Par ailleurs, le système de calcul de la prime proposé à cette époque par l'assurance fédérale, était basé sur le chiffre d'affaires, avec un minimum assez dissuasif pour les petites structures (aux alentours de 520 euros).

De 2000 à 2003, quinze SCA s'assuraient tous les ans par le biais du contrat fédéral, ce qui représentait environ 14 % des structures agréées (107).

1-6-2 / Une nouvelle stratégie en 2004

Début juin 2004, la FFESSM a souhaité mettre en place une politique plus incitative afin de dynamiser la souscription par les SCA de contrats d'assurances fédérales.

En juin 2004, un contrat spécifique aux SCA a été mis en place par le cabinet Lafont, avec des tarifs plus étudiés, et un calcul de prime toujours basé sur le chiffre d'affaires, mais avec des tranches, et surtout une prime minimale aux environs de 35 euros. Ce nouveau contrat devenait très concurrentiel des autres propositions du marché.

Malheureusement la communication un peu tardive, en juillet 2004, soit en pleine saison, n'a pas permis de récolter immédiatement les fruits de cette initiative.

1-6-3 / Une nette progression en 2005

Avec les nouvelles souscriptions de contrats en début 2005, le nombre de SCA a augmenté de façon très sensible. Au bilan de l'année 2005, une SCA sur deux environ est assurée par l'intermédiaire du cabinet AXA, soit 76 SCA sur 157, ce qui représente 48 % des structures, mais surtout une progression de 700 % en deux ans.



Au-delà des tarifs très attractifs, les SCA semblent apprécier le fait que le cabinet Lafont propose, en complément de la garantie RC « structure commerciale », un package qui peut comprendre la couverture des risques liés à la responsabilité des dirigeants, les moniteurs professionnels, le bateau, le matériel, les locaux, les véhicules, avec des tarifs préférentiels pour les SCA.

De plus, l'ensemble de ces garanties est géré par une seule compagnie, là où les offres concurrentes sont souvent adossées à plusieurs compagnies, chacune spécialiste dans son secteur.

1-6-4 / Les requêtes et difficultés rencontrées

Globalement, les relations entre le cabinet Lafont et les structures commerciales qui souhaitent s'assurer sont plutôt bonnes. Trois domaines semblent poser problème :

- Des structures commerciales non agréées demandent à bénéficier du contrat SCA ; le cabinet Lafont les adresse à un autre cabinet AXA (Belval à Arcachon).
- Des SCA exerçant en principal à l'étranger, avec un siège social en France, demandent à souscrire un contrat SCA. Le cabinet Lafont est actuellement dans l'obligation de refuser ce type de souscription, car l'exercice particulier de ces structures les place sous la juridiction du pays d'exercice, et rend impossible la couverture avec un contrat de droit français. Cette situation tend à se développer un peu, et se concentre surtout sur les structures regroupées au sein de « Plongée-France ».
- De plus en plus de SCA demandent la couverture de risques liés à des activités de voyageur, la plupart du temps, sans que la structure n'ait le statut juridique adapté. Ce type d'activité ne peut être couvert par le contrat SCA, car il s'agit d'une autre activité, très codifiée et encadrée juridiquement, et il faut donc passer par un contrat spécifique.

1-6-5 / Un bilan positif

Pour l'instant, les SCA assurées n'ont pas déclaré de sinistres majeurs qui auraient nécessité d'engager de fortes provisions. Quelques déclarations ont été faites, mais les structures ont rapidement été déchargées de toute responsabilité.

L'assureur partenaire de la fédération semble satisfait des dernières évolutions et disposé à améliorer encore le dispositif.

1-7 / Les S.C.A. et Subaqua

Éléments de synthèse

Subaqua traite aujourd'hui les SCA au même niveau que les clubs associatifs, dans un soucis d'équité, mais aussi de respect de déontologie éditoriale. En matière de publicité, le niveau d'implication des SCA en qualité d'annonceur est très faible. Les SCA semblent en demande, tant d'une politique rédactionnelle spécifique, que d'une tarification particulière pour les actions de promotion. La difficulté réside dans la nécessité de trouver une réponse adaptée à ces demandes, sans les faire interférer l'une avec l'autre

1-7-1 / Sur le plan rédactionnel

Si les SCA sont actuellement pleinement intégrées dans la ligne éditoriale de Subaqua, c'est au titre de structures membres de la FFESSM, et sans traitement particulier.

Au tout début de la mise en place des SCA, en 1997 et 1998, la revue fédérale proposait une liste des adresses des SCA destinée aux lecteurs, et des entretiens ciblés sur des SCA choisies dans chaque numéro de la revue. Cette initiative a dû être stoppée avec le développement en nombre des structures agréées, car, à moins d'y consacrer un espace rédactionnel démesuré, il devenait impossible de transmettre correctement les informations.

Il a été envisagé un traitement individuel des informations, au cas par cas, en fonction de l'actualité, ou d'autres raisons de choix, mais cela s'est avéré très délicat, en partie pour des raisons d'intérêt et de qualité des contenus, mais aussi à cause de la source d'insatisfaction pour l'ensemble des SCA non visées par le rédactionnel.

Il existe, pour certaines SCA, une forte demande pour passer dans les rubriques sur la vie des clubs, mais l'articulation avec la nécessité de ne pas faire de publicité déguisée, s'est avérée particulièrement difficile ... et inévitablement, apparaît le risque de créer plus d'insatisfaits que de satisfaits.

1-7-2 / Sur le plan publicitaire

La part d'annonceurs SCA dans Subaqua est relativement faible (En 2005 : 19 en tout sur 157 SCA, soit 12 %), et surtout concentrée sur des P.A. (Petites Annonces) avec des contrats de passage à l'année (13 SCA concernées). Au niveau de la publicité (6 SCA concernées), il s'agit essentiellement d'annonces de petite surface (en 1/8^{ème} ou 1/16^{ème} de page).

Si le nombre d'annonceurs en P.A. a tendance à rester stable par rapport aux années précédentes, celui des contrats de publicité diminue légèrement. Il est également possible d'observer une tendance au regroupement des annonceurs, avec d'autres SCA ou des chaînes d'hôtels.

Une forte demande de parution de publi-reportages est apparue ces dernières années, avec des sollicitations pour des parutions d'articles sur les activités des SCA, à publier dans des rubriques de Subaqua sur la vie des clubs. La revue fédérale a fait le choix déontologique de ne pas céder à ces demandes.



Pour la publicité, le prix est peut-être un frein à l'engagement, et peut expliquer que des SCA choisissent de communiquer sur d'autres titres qui offrent parfois des tarifs de publicité très bas. A l'inverse, le fait que des structures non agréées choisissent de communiquer dans Subaqua, confirment l'attractivité de l'offre et l'intérêt porté par les structures commerciales au public des plongeurs fédéraux.

L'étude des profils de structures commerciales qui sont annonceurs dans les différents titres spécialisés en plongée sur la fin de l'année 2005 (voir tableau ci-dessous), confirme ces tendances.

Revue	SCA annonceurs	Annonces non SCA
SUBAQUA n° 203 Nov-déc. 2005	5	5
OCTOPUS n° 58 Déc. 2005 – janv. 2006	2	6
OCEANS n° 289 Janv. –fév. 2006	9	19
PLONG.MAG n° 71 Déc. 2005 – janv. 2006	6	16
APNEA n° 174 Déc. 2005	6	20

Remarques : les annonceurs des titres du groupe Sofimav (Océans, Plongée-Mag, Apnée) sont souvent les mêmes (offre de parution groupée).

Cette étude fait également apparaître des SCA qui font l'impasse sur la communication dans Subaqua, tout en communiquant sur les autres supports (sept SCA parmi les plus importantes, essentiellement concentrées sur la façade méditerranéenne).

Même si elles restent rares pour l'instant, certaines SCA commencent à demander des remises préférentielles sur le prix de la publicité, au titre de leur agrément fédéral.

1-7-3 / Perspectives d'évolution

Lors d'une récente réunion des SCA (Marseille- 12 mai 2005), il a été recensé un certain nombre d'évolutions envisageables dans le traitement des informations sur les SCA, avec notamment :

- Une éventuelle mise en place d'articles spécifiques aux SCA, notamment celles de proximité, car les SCA « tropicales » sont souvent citées dans les reportages sur les séjours plongées dans les eaux chaudes.
- La possibilité de création d'un logo pour identifier clairement dans les pages de Subaqua, les annonceurs SCA des autres structures commerciales.

2- Audit des structures

Cette partie de l'audit est basée sur l'envoi d'un questionnaire à l'ensemble des SCA à la date de début novembre 2005, et le traitement des réponses exploitables.

Il est possible de faire plusieurs constats sur le déroulement de la collecte des informations :

- Le taux de réponse final (49 %) peut être considéré comme satisfaisant, en regard des habitudes de réponse à ce genre de document (20 à 30 %).
- Il faut regretter que les réponses soient très inégalement réparties d'une région à une autre (*). Si les régions les plus fournies en SCA ont bien participé, la Côte d'Azur fait figure d'exception avec le taux de réponse au questionnaire le plus bas de toutes les régions (31 %). Si l'on exclue du décompte les SCA de Côte d'Azur, le taux de réponse moyen de l'ensemble des autres SCA est de 54 %.
- Certains professionnels ont pris contact avec le siège pour exprimer leur intérêt pour le questionnaire, mais informer aussi de leur impossibilité de le renseigner ; la plupart pour des raisons d'indisponibilité (autre activité, séjour à l'étranger, vacances ...) ; plus rarement certains des exploitants ont déploré le côté « indiscret » d'après eux de la démarche.
- Dans les réponses reçues, il faut remarquer que pratiquement toutes les informations ont été massivement fournies, y compris celles concernant l'activité et le chiffre d'affaires. Les cases concernant les difficultés et revendications ont été particulièrement prolixes en informations.

(*) *Réponses par région* : Guadeloupe 81 % (9/11), Martinique 50 % (4/8), Atlantique Sud 40 % (4/10), Bretagne 45 % (5/11), Corse 50 % (10/20), Côte d'Azur 31 % (9/29), Est 100 % (1/1), Ile de France 50 % (4/8), Pyrénées-Méditerranée 57 % (12/21), Polynésie 40 % (2/5), Provence 67 % (4/6), Réunion/Mayotte 58 % (7/12), RA/BA 28 % (2/7).

Collecte des informations

*** Envoi d'un questionnaire aux SCA (02 novembre 2005)**

- Envoi par email et courrier postal aux 152 SCA en listing à cette date
- 48 réponses reçues avant la date limite du 22 nov. 2005
- Taux de réponse = 31 %

*** Envoi d'une relance aux SCA (23 novembre 2005)**

- Envoi par email et courrier aux 104 SCA restantes
- 15 réponses reçues avant la date limite du 13 déc. 2005
- Taux de réponse à la relance = 15 % / Taux de réponse global = 42 % (63 rép./152)

*** Relance ciblée de quelques SCA par téléphone (21 décembre 2005)**

- Contact avec 34 SCA différentes
- 10 réponses reçues avant la date limite du 27 déc. 2005
- Taux de réponse à la relance = 30 %

*** Au total, 73 réponses sur 152 SCA contactées (48 %)**

- 3 SCA ont été radiées entre l'envoi initial du questionnaire et la date limite
- Le nombre de SCA comptabilisable au final est donc de 149

*** Au final, 73 réponses sur 149 SCA, donc 49 % de taux de réponse**

2-1 / Profil économique et social

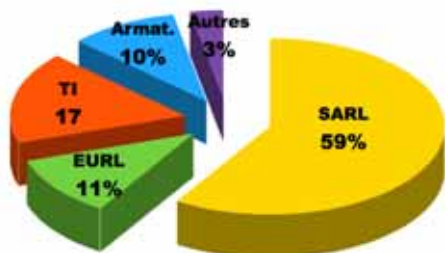
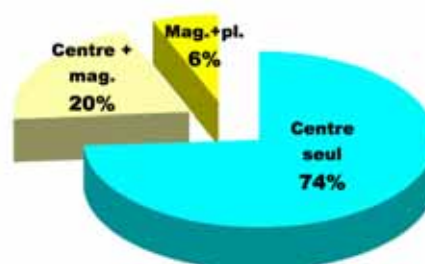
Eléments de synthèse

Cette partie de l'audit permet de constater que la plupart des SCA sont de véritables entreprises structurées autour des activités de plongée. Même si la plupart de ces structures sont de Très Petites Entreprises (TPE), elles génèrent des emplois et ont un poids économique non négligeable sur le secteur de la plongée.

2-1-1 / Le statut juridique et fiscal des SCA

La plupart des SCA exploite uniquement un centre de plongée (74 %), et une partie non négligeable associe le centre à un magasin de plongée (20%) ou revendique d'exploiter un magasin en principal (6 %), avec une activité secondaire de centre de plongée.

En complément de leur activité principale, 6 % des SCA a une activité de travaux sous-marins, 5 % exploite un hôtel et (ou) un restaurant, et 3 % annonce d'autres activités secondaires liées aux pratiques sportives.



Les SCA sont majoritairement (70 %) exploitées sous le statut juridique de société à responsabilité limitée, avec 59 % de SARL et 11 % d'EURL.

Le second statut le plus utilisé est celui de travailleur indépendant (17 %), avec une ventilation de 10 % de libéraux et 7 % de commerçants.

Les armateurs maritimes représentent environ 10 % du total des SCA.

Au niveau de leur code NAF, les SCA sont majoritairement (68 %) répertoriées dans le code 926C (activités sportives), puis viennent ensuite 13,4 % en code 524W (commerce de détail d'articles de sport et de loisir), 6 % dans les autres codes NAF liés aux sport (804D et 926A), 6 % dans des codes NAF liés aux activités maritimes (452R, 611B et 712C), 7 % dans divers autres codes NAF.

Sur un plan fiscal, les SCA sont très majoritairement soumises à la TVA (92 %) ; celles qui sont exonérées de TVA (8 %) sont exploitées avec le statut de travailleur indépendant libéral ou d'armateur maritime.

Une petite partie des SCA (14 %) bénéficie de la détaxe sur le carburant.

Au niveau de l'imposition des bénéficiaires et revenus, la majorité des SCA est soumise au barème de l'Impôt sur les Sociétés (IS), en fait les SARL et quelques EURL. Les autres EURL et les travailleurs indépendants sont soumis au barème de l'Impôt sur le Revenu (IR). Quelques SCA qui ont un très faible chiffre d'affaires sont soumises au régime fiscal de micro-entreprise ou micro-société.

Deux tiers environ des SCA (65%) sont soumis à la Taxe Professionnelle (TP).

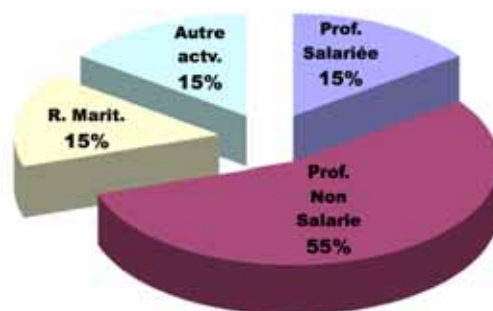
2-1-2 / le statut social des exploitants de SCA

Les exploitants vivent à 85 % principalement des activités de la SCA. Sur la base de la totalité des SCA (149), il est donc possible d'estimer le nombre d'emplois principaux occupés par les exploitants de SCA à **126 équivalents temps pleins**.

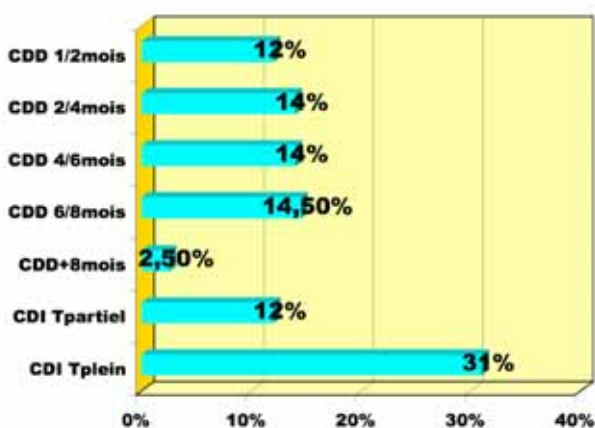
Ils sont majoritairement (55 %) sous le statut des Professions Non Salariées, qui englobe aussi bien les travailleurs indépendants, que les mandataires sociaux des EURL et de certaines SARL (associés majoritaire ou option).

Pour une autre partie, les exploitants (30 %) sont salariés, avec pour une moitié (15 %) le Régime Général des salariés, et pour les autres (15%) le Régime Particulier Maritime (ENIM).

Une minorité des exploitants (15 %) a une autre activité principale et est impliquée dans sa SCA en qualité d'activité secondaire.



2-1-3 / Les collaborateurs des SCA



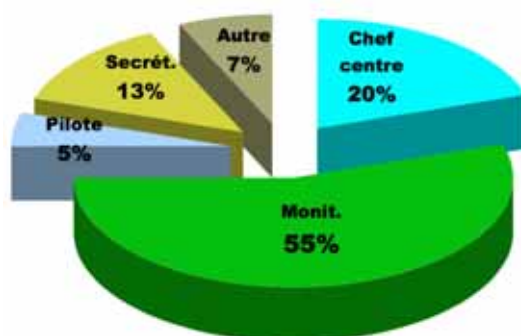
Les SCA ont très majoritairement recours à des collaborateurs salariés (89 %). Ces derniers dépendent majoritairement (92 %) du Régime Général, les autres (8 %) étant sous le Régime Maritime.

En moyenne les SCA recrutent 2,6 salariés par structure et par an, ce qui donne une estimation, pour l'ensemble des SCA (149), de **387 emplois en 2005**.

Une part importante des salariés (43 %) travaille avec un CDI ; 31 % à temps plein et 12 % à temps partiel. Les autres salariés (67%) sont en CDD ; 16,5 % avec des contrats de + de 6 mois, les autres (40 %) avec des CDD très saisonniers et de courte durée.

Les emplois occupés sont principalement répartis (80%) autour des fonctions directement liées à la plongée : 20 % des salariés sont chefs de centre, 55% sont moniteurs de plongée et 5 % sont principalement affectés à des tâches de pilotage du bateau.

Les salariés restants (20 %) occupent, pour 13 % des fonctions de secrétariat-accueil, et pour 7 % des fonctions diverses parmi lesquelles des postes de comptable, vendeur, agent de maintenance, technicien de surface ...



Si l'on rajoute le nombre de collaborateurs salariés à celui des exploitants qui occupent un emploi principal dans leur structure, sur l'ensemble des SCA, il y aurait **513 emplois occupés**. Sur la base de la répartition des contrats, cela pourrait représenter **340 équivalents temps pleins**.

Il faut noter que 51 % des SCA ont également recours à 1 travailleur indépendant au moins une fois dans l'année, et que 8 % font appel aux services d'une autre société de plongée pour leur fournir un collaborateur occasionnel.

2-1-4 / Les stagiaires au sein des SCA

Une part non négligeable des SCA (40%) affirme accueillir des stagiaires moniteurs. Certaines (6%) accueillent exclusivement des stagiaires BEES 1; la plus grosse part accueille exclusivement des stagiaires MF1 (23%) et les SCA restantes (11%) accueillent simultanément des stagiaires BEES 1 et MF1.

Dans ces structures, le nombre total de stagiaires est assez important, et ramené au total des SCA qui ont recours à ce type d'encadrement, cela porte le nombre de stagiaires à 4 /SCA et à un total de **238 stagiaires** répartis dans 59 SCA.

Si l'on relativise ce chiffre en l'appliquant à l'ensemble des SCA (149), cela porte la moyenne à 1,6 stagiaires par SCA.

Il est possible de remarquer que 70 % des structures qui utilisent des stagiaires se concentrent sur la façade méditerranéenne, la « palme » revenant à une structure qui affiche 8 stagiaires.

Il est probable que la réalité du recours aux stagiaires pour l'encadrement soit encore différente. En effet, à l'inverse des SCA qui ont joué la transparence, certaines SCA ont dû dissimuler l'utilisation des stagiaires: par exemple en Guadeloupe et Martinique, sur les 13 SCA qui ont répondu au questionnaire, aucune n'aurait de stagiaire ... ?

En Méditerranée, si 70 % des SCA de Pyrénées-Méditerranée et de Corse affirme accueillir des stagiaires, la quasi-totalité des structures de Côte d'Azur n'en utiliserait pas ... ?

**PROFIL MOYEN
D'UNE SCA EN 2005**

- Centre de plongée seul (74%)
 - exploité en SARL (59%)
 - code NAF 926C (68%)
 - soumis à la TVA (92%)
- à l'I.S. (58%) et à la T.P. (65%)
- exploitant non salarié (55%)
- avec 2,6 collab. salariés et 1,6 stagiaires
- CA de 111.140 €
- surtout en prest. plongée (87%)

2-1-5 / Le Chiffre d'Affaires des SCA

Les 63 SCA qui ont répondu à cette partie du questionnaire affichent un C.A. global de 7 millions d'euros, ce qui donne une moyenne de 111.140 euros/SCA. Si l'on applique ces données à l'ensemble des SCA (149), cela donne un **CA total des SCA de 16,5 millions d'euros**.

Sur la base des chiffres de L'Etude Socio Economique publiée en fin 2005 par le MJSVA (CA global estimé pour les centres de plongée = 60 millions d'euros), cela donne **27 % de parts de marché**.

Ce Chiffre d'Affaires est ventilé principalement en prestations plongée (87 %), ensuite en vente de matériel (9 %), vente d'air (1 %), travaux sous-marins (1%), hébergement restauration (1%), puis des activités diverses dont les voyages (1%).

2-2 / Activités et clientèle

Eléments de synthèse

Cette partie de l'audit permet d'estimer, sur la base des données fournies par les SCA, le niveau d'activité de ces structures, en termes de plongées, de plongeurs et de certifications. Elle permet également d'évaluer, en les pondérant par rapport aux chiffres bruts de l'audit interne, le niveau d'implication fédéral et les options choisies par les SCA en matière de cursus de formation.

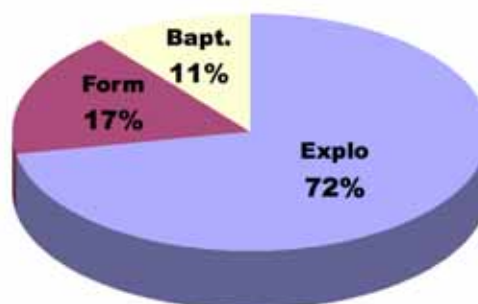
2-2-1 / La plongée au sein des SCA

Sur la base des réponses au questionnaire, l'ensemble des plongées réalisées au sein des SCA en 2005 peut être estimé à **530.000 plongées**.

Sur la base des 149 SCA, cela donne une moyenne de **3.500 plongées/an/SCA**.

Ces plongées seraient ventilées selon une fourchette assez classique en plongée, avec

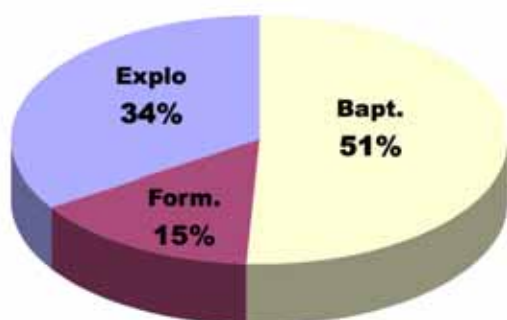
- **58.000 baptêmes (11 %)**
- **90.000 plongées de formation (17%)**
- **382.000 plongées exploration (72%).**



Ramené à chaque SCA, cela fait une moyenne de 390 baptêmes, 1.070 plongées de formation et 2.480 plongées exploration par an.

Ces chiffres peuvent être confirmés par l'application des prix moyens de la plongée en France (enquête AD-Océans – 2005), avec 40 euros pour le baptême, 44 euros la plongée de formation, et 26 euros la plongée exploration. Cela donne un total de 2,3 millions d'euros de baptême, 3,9 millions d'euros de formation, et 9,9 millions d'euros d'exploration, soit un total général de 16,1 millions d'euros, conforme à l'estimation du CA global des SCA (voir par. 2-1-5).

2-2-2 / Les plongeurs au sein des SCA



Globalement il est possible d'estimer à **115.000 plongeurs**, le nombre de personnes ayant pratiqué au moins une activité dans une SCA en 2005, ce qui donne une moyenne de 771 plongeurs/SCA. Ces plongeurs se répartissent comme suit :

- **58.000 baptisés (390/SCA)**
- **17.465 plongeurs formés (116 /SCA)**
- **39.535 plongeurs « explo » (265/SCA)**

Sur la base des informations du paragraphe précédent, il est possible de constater que la moyenne globale de fréquence annuelle de pratique dans les SCA est de 6 plongées/plongeur. Pour les plongeurs hors baptême (formation + explo) cette fréquence est de **8 plongées/plongeur**, ce qui est conforme à la moyenne évoquée dans l'Etude Socio Economique du MJSVA.

2-2-3/ Les formations de plongeur au sein des SCA

Le nombre total de certifications délivrées directement par les SCA qui annoncent délivrer des brevets en 2005 peut être estimé à **18.142 certifications**, avec une répartition de

- **92 % de certifications « air » délivrées par 93 % des SCA**
- **8 % de certifications « mélanges » délivrées par 30 % des SCA**

Quelques rares SCA (7%) affirment ne délivrer aucun brevet de plongeur, mais ces structures étant systématiquement des SCA qui ne délivrent aucune carte Cmas, il s'agit probablement d'une volonté de ne pas donner d'informations en ce domaine.

En moyenne, chaque SCA délivre :

- **116 certifications air (71 n1, 27 N2 et 18 N3)**
- **5 certifications mélanges**

En comparant les données de délivrance totale de certifications, avec les informations collectées sur la délivrance des cartes CMAS par les SCA, il apparaît que ces dernières utilisent le cursus fédéral pour délivrer 24,8 % de leurs certifications à l'air, 41 % de leurs certifications aux mélanges, et 25,4 % du total. En moyenne **1 plongeur certifié/4 est certifié FFESSM** au sein d'une SCA.

Certifications	Total SCA	Certifications autres org.	Cartes Cmas SCA	% cartes Cmas
N 1	10.600	7.400	3.200	30 %
N 2	4.114	3.282	832	20 %
N 3	2.680	2.378	302	11 %
Total Air	17.465	13.131	4.334	24,8 %
Nitrox	577	354	223	39 %
Trimix	100	48	52	52 %
Total mél.	677	402	275	41 %
TOTAL	18.142	13.533	4.609	25,4 %

Il peut être intéressant de constater que lorsque l'on s'intéresse individuellement aux structures qui délivrent le plus de cartes CMAS (entre 250 et 300), le ratio avec le total de leurs certification reste le même : il est compris entre 22 et 26 % de cartes CMAS.

2-2-4/ Les partenaires dans le secteur de la formation

La plupart des SCA (81%) affiche clairement des relations de partenariat avec d'autres organismes certificateurs présents sur le marché français.

Dans le domaine de la plongée à l'air, deux organismes se détachent nettement ; il s'agit de l'ANMP et de PADI, suivis ensuite de SSI dans des proportions plus réduites, et, de manière très confidentielle, du SNMP.

Bon nombre de SCA (62 %) jouent l'option « multicarte » en travaillant avec plusieurs organismes simultanément.

Ainsi, il est possible d'observer que :

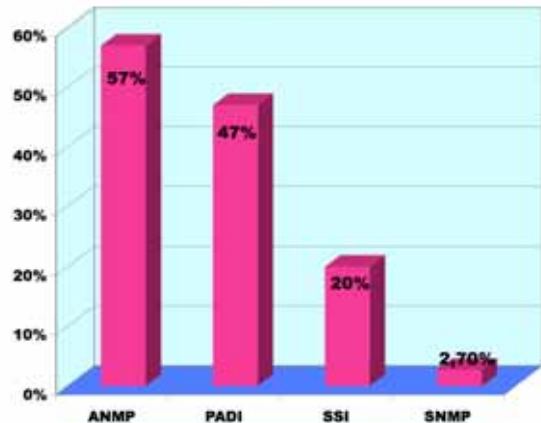
- 25 % des SCA utilise 2 cursus
- 27 % des SCA utilise 3 cursus
- 10 % des SCA utilise 4 cursus

Certaines de ces dernières structures (6%) n'hésitant pas à proposer simultanément des certifications PADI et SSI.

La plupart des SCA (90%) affiche une utilisation du cursus fédéral même à minima. Toutefois, dans l'audit interne (par.1-4-4) , il est apparu que 57 % des SCA délivre 96 % des cartes Cmas SCA.

En complément du cursus fédéral, les SCA revendiquent d'utiliser les cursus :

- ANMP pour 57 %
- PADI pour 47 %
- SSI pour 20 %
- SNMP pour 2,5 %



Dans ce contexte de dilution des énergies, il serait intéressant de connaître les parts de marché de chacun des organismes auprès des SCA afin de voir si l'un d'entre-eux émerge véritablement.

Sur la base des chiffres en notre possession, et de ceux de l'Etude Socio Economique du MJSVA, il serait cohérent de penser que l'ANMP est dans cette position de structure de substitution préférentielle.

Lorsqu'elles sont interrogées sur la méthode utilisée pour intégrer les plongeurs PADI, SSI et autres dans le fonctionnement de leur structure, les SCA répondent :

- 49 % par un Certificat de Compétence (arr. 22/06/98)
- 39 % par une double-certification avec formation spécifique
- 31 % par une double-certification avec passerelle

Dans le domaine de la plongée aux mélanges, sur les 30 % de SCA qui délivrent ce type de certification, 20 % annonce utiliser aussi les cursus TDI, IANTD, NAUI ou PADI.

2-2-7/ Les formations d'encadrant au sein des SCA

Un tiers environ des SCA (36 %) organise ou accueille des examens d'encadrants. Le niveau d'implication des SCA varie selon le type d'examen :

- 35 % des SCA accueille des sessions de N.4 de plongeur
- 28 % des SCA organise des Initiateurs de club
- 15 % accueille des sessions de MF1
- 12,5 % participe à des sessions de BEES1
- moins de 1 % organise des sessions de N.5 de plongeur

Par contre, les chiffres fournis ne permettent pas d'évaluer véritablement le nombre de certifications délivrées par le biais de sessions organisées au sein des SCA.

Il est intéressant de constater que deux tiers des participants (66%) à ces sessions d'examens, et donc probablement aux formations en amont, sont des clients directs des SCA. Les clubs associatifs et O.D. fournissent donc 34 % des clients pour ces sessions.

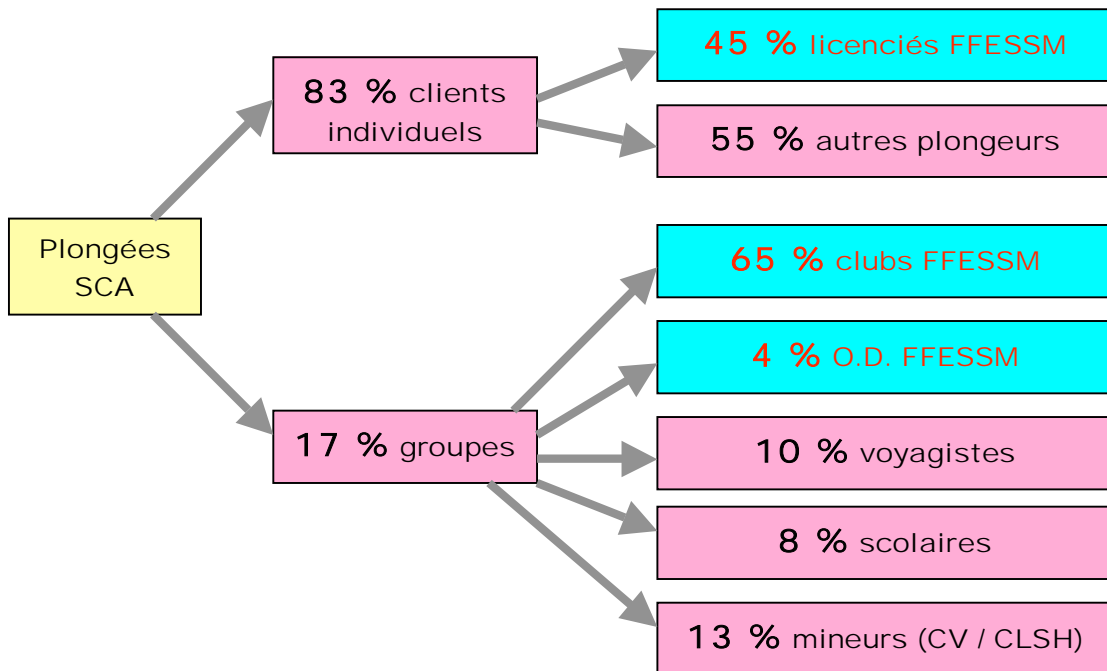
Selon les chiffres fournis par la C.T.N., 287 personnes licenciées d'une SCA ont été certifiées d'un niveau d'encadrant en 2005. Sur la base des ratios précédents, il est donc possible d'envisager qu'environ 147 personnes licenciées d'un club associatif ont été certifiées dans des examens organisés ou accueillis au sein des SCA ; soit un total de 434 plongeurs qui représente 11 % du total des certifications d'encadrants délivrées par la FFESSM en 2005.

Bien sûr ce chiffre devrait être pondéré en ôtant le nombre de personnes licenciées d'une SCA qui auraient obtenu leur certification dans une session d'examen organisé par un autre type de structure ... ?

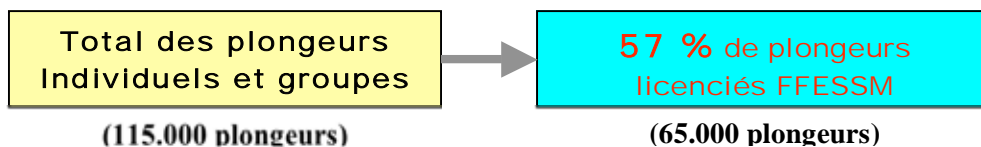
Enfin, parmi les SCA qui n'organisent, ou n'accueillent pas aujourd'hui ce type d'examen (64 % des SCA), une partie (18%) exprime son intérêt pour ces actions et sa volonté d'y participer.

2-2-8 / Le profil des clients des SCA

Sur l'ensemble des plongées réalisées au sein des SCA, il apparaît une répartition des clients en fonction de leur appartenance à certains groupes constitués :



Les licenciés à la FFESSM représentent, dans l'ensemble des plongées réalisées, une partie importante qui peut être globalement estimée à 57 %. Il est donc possible d'extrapoler cette valeur au nombre de plongeurs accueillis par les SCA, tel qu'évalué dans les paragraphes précédents :



2-2-9 / La délivrance des licences au sein des SCA

Sur la base des chiffres bruts du nombre de plongeurs accueillis au total dans les SCA (115.000) et du nombre de licences que ces structures délivrent en 2005 (9.270), il semblerait que :

- Les SCA licencient 8 % de leurs clients

En réalité, il est possible et nécessaire de relativiser ces éléments ; sur la base des éléments émergents dans les paragraphes précédents, il apparaît :

- Que les plongeurs déjà licenciés accueillis au sein des SCA ne peuvent pas se voir délivrer une nouvelle licence, Cela représente donc 65.000 plongeurs qu'il faut déduire du total des 115.000 plongeurs accueillis dans les SCA pour estimer le nombre de plongeurs potentiellement « licenciables ».
- Que sur le nombre de baptême réalisés (58.000), une proportion, que l'on pourrait estimer à 45 %, ne va pas embrayer sur une formation ; soit 26.000 plongeurs auxquels il ne sera pas envisageable de délivrer une licence.
- Que les groupes de scolaires et de mineurs en Centres de Vacances et Centres de Loisirs sans Hébergement sont quasiment impossibles à licencier en regard de leur statut particulier et de ses contraintes. Ils peuvent être estimés à 4.000 plongeurs sur l'ensemble des SCA
- En 2005, au sein des SCA il y aurait donc environ **20.000 plongeurs potentiellement licenciables** .

Si l'on compare ce chiffre avec les licences délivrées par les SCA en 2005 (9.270), il serait possible d'estimer que :

- Les SCA licencient en moyenne **47 % des plongeurs « licenciables »**
- Soit pratiquement **1 / 2**

Il subsiste une zone d'interrogation dans l'analyse ; elle concerne la part de plongeurs licenciés en club associatif qui sont certifiés dans une SCA. Si, sur les chiffres globaux, cette tendance n'apparaît pas (les SCA délivrent moins de cartes Cmas que de licences), par contre elle émerge nettement, ponctuellement dans certaines SCA, avec un nombre de cartes Cmas délivrées plus important que les licences, donc forcément ces certifications visent des plongeurs licenciés en club associatif.

2-2-10 / Infos complémentaires

Voici quelques informations complémentaires sur les activités des SCA :

- L'activité principale des SCA s'exerce pour 81 % en mer, pour 8 % en lac ou carrière, pour 6 % en piscine et pour 5 % en fosse.
- Leur activité secondaire s'exerce pour 28 % en fosse, pour 12,5 % en piscine et pour 6 % en lac ou carrière.
- Le concept de « transport de plongeurs » est revendiqué par 34 % de SCA qui indique que ce secteur représente 25 % de leur C.A..
- La randonnée subaquatique est proposée par 10 % des SCA, et ce secteur représente 10% du C.A. de ces structures (estimation : 1.200 plongeurs et 165.000 euros de CA global).

2-3 / Moyens et partenariats divers

Eléments de synthèse

Ce chapitre permet de mieux évaluer le potentiel d'activité et de développement des SCA, en faisant la synthèse des moyens logistiques, mais aussi des actions de partenariat autres que celles du secteur formation (traitées au chapitre précédent).

2-3-1 / Les navires supports de plongée

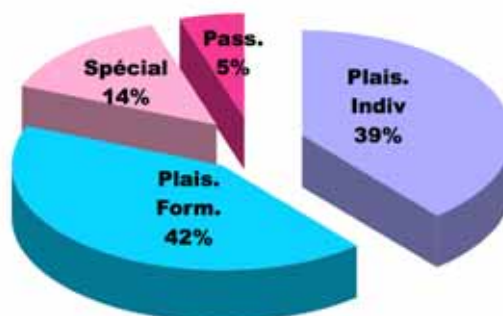
Une grosse majorité des SCA (82%) possède au moins un navire support de plongée, soit 122 SCA sur le total de 149, et 27 SCA qui n'ont pas de navire. Sur la base des réponses au questionnaire, en moyenne chaque SCA est propriétaire de « 1,5 » navires, ce qui porte le total de la flotte des SCA à une estimation de **183 navires**.

La moyenne du nombre de places offertes par les navires des SCA est de 20 plongeurs. Reporté au nombre de navires de la flotte (183), cela porte la capacité d'accueil totale des SCA à environ **3.600 places**.

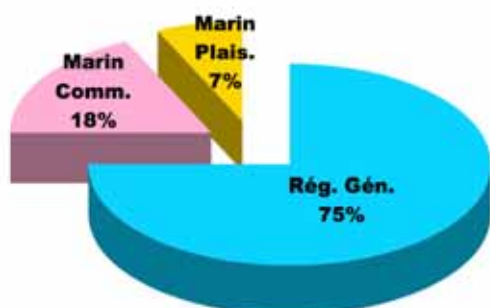
La capacité d'accueil des navires se répartit ainsi :

- navires 0/10 places = 5 %
- navires 11/20 places = 65 %
- navires + 20 places = 30 %

Au niveau de leur statut d'armement, les navires de SCA sont en grande majorité sous le statut de plaisance (81%), avec une répartition presque égalitaire entre le type « navire de plaisance individuel » (39%), et celui de « navire de formation » (42%) ; il faut d'ailleurs remarquer que le premier de ces deux types de statuts « plaisance » n'est normalement pas accessible aux professionnels ...



Les navires de SCA armés en professionnel au régime du commerce (19%), le sont sous le statut de « navire de charge » type « navire spécial » pour 14%, et sous le statut de « navire à passagers » pour 5 %.



Au niveau des équipages, la plus grande part (75%) est rémunérée sous le statut de salarié du Régime Général (dit « régime sécu ») ; la part restante (25%) est rémunérée sous le Régime de Marin Professionnel, avec un « rôle d'équipage commerce » pour 18 %, et un « rôle d'entreprise plaisance » pour les 7% restants.

Parmi les SCA qui ne sont pas propriétaires de navires (18%), certaines (6%) ont recours à un partenariat pour utiliser ponctuellement un navire support de plongée. C'est aussi le cas d'une partie (29%) des SCA qui ont au moins un navire, mais augmentent ponctuellement leur capacité d'accueil en utilisant d'autres supports nautiques. Cela porte à 35 % le nombre de SCA qui ont recours à ce système de partenariat.

Les modes de mise en œuvre de ce système se répartissent ainsi :

- 22 % de navires loués
- 6 % de places louées sur un autre navire
- 2 % de navires prêtés
- 5 % d'échange de places

Il faut noter que sur les SCA qui ont recours à ce procédé, une sur cinq environ mène ces actions de partenariat avec des structures affiliées ou agréées à la FFESSM :

- avec une autre SCA pour 16 %
- avec un club associatif pour 5 %

2-3-2 / Les équipements individuels de plongée

La capacité d'accueil totale des plongeurs au sein des SCA en nombre d'équipements pourrait être estimée à environ

- 5000 à 6000 plongeurs pour les équip. de base (PMT, combis et blocs)
- 3.600 plongeurs pour un scaphandre complet (gilet + détendeur)
- 500 plongeurs pour les accessoires (ordinateurs + phares par ex.)

Il est possible d'observer que le nombre de plongeurs que les SCA pourraient équiper en scaphandre complet est rigoureusement identique à l'estimation du nombre de places sur les bateaux de la flotte des SCA (3.600).

Matériel	Total SCA	Moyenne/SCA
P.M.T.	5.000	33
Combinaisons	6.000	40
Blocs	5.500	37
Gilets	3.700	25
Détendeurs	3.600	24
Ordinateurs	520	4
Phares	450	3

La capacité moyenne d'accueil des SCA peut être estimée ainsi :

- 38 plongeurs avec équipement de base fourni
- 25 plongeurs si équipement de base + scaphandre complet fournis
- 4 plongeurs équipés avec des accessoires

Il est donc possible d'envisager que les SCA puissent équiper la quasi-totalité de leurs plongeurs en matériel de base, environ les deux tiers (66%) en scaphandre complet, et 10 % d'entre-eux en accessoires.

2-3-3 / Le gonflage dans les SCA

La plupart des SCA produisent elles-mêmes les gaz qu'elles utilisent pour leurs plongeurs.

* Au niveau de l'AIR :

- En grande majorité (88 %), les SCA produisent l'air consommé par leurs plongeurs et sont propriétaires d'au moins un compresseur. Sur la base des informations du questionnaire, la moyenne serait de « 1,6 » compresseur par SCA, avec un total, pour les 131 SCA concernées, de **210 compresseurs**.
- La moyenne de capacité pour chaque compresseur au sein des SCA serait de 28 m3/h, ce qui donne une capacité totale de gonflage, pour les 131 SCA, de **5.800 m3/h**.
- Les deux tiers environ des SCA (71%) sont équipés avec des stations de gonflage en 220/250 bar ; les autres (29%) sont en 300 bar.

- Les SCA qui n'ont pas leur propre compresseur (12%) semblent acheter leur air exclusivement à des magasins de plongée.

*** Au niveau du NITROX :**

- La moitié environ des SCA (45%, soit 67 structures) propose des blocs gonflés au nitrox.
- Elles produisent leur nitrox pour la plupart (33%, soit 49 structures), les autres (12%) l'achètent principalement à des magasins de plongée.
- Au niveau du mode de fabrication, voici la répartition selon le procédé utilisé :
 - 45 % produit par lyre
 - 37 % produit par Stick (mélangeur)
 - 10 % produit par lyre + surpresseur
 - 8 % produit par compresseur à membrane

*** Au niveau du TRIMIX :**

- Peu de SCA (26%, soit 38 structures) proposent du Trimix à leurs plongeurs.
- Elles fabriquent leur trimix pour la plupart (22%), ou bien l'achètent (4%) à un magasin ou à un fabricant de gaz.

2-3-4 / Les locaux des SCA

Les SCA disposent de locaux dédiés à la plongée, selon la répartition suivante :

- 85 % dispose de locaux de rangement du matériel
- 84 % dispose de locaux d'accueil
- 68 % dispose de salles de cours théoriques
- 66 % dispose de vestiaires
- 63 % dispose de locaux de séchage du matériel (ventilé)
- 61 % dispose de locaux de confort clientèle
- 60 % dispose de douches
- 37 % dispose de locaux pour le personnel
- 20 % dispose d'autres locaux

Il est possible de faire quelques remarques complémentaires sur les locaux des SCA :

- Parmi les SCA qui disposent de vestiaires (66%), seul 21 % propose des vestiaires séparés homme-femme. Dans le même registre, parmi les SCA qui disposent de douches (60%), seul 23 % propose des douches séparées homme/femme.
- Dans les locaux de confort pour les plongeurs, les aires de repos-détente représentent 43 % et les clubs-house 18 %.
- Sur l'ensemble des SCA qui ont recours à des collaborateurs salariés (89%), seul 37 % propose des locaux qui leur sont dédiés.

- Dans les « autres locaux », sont notamment cités : piscine, biblio, snack, restaurant, hôtel, magasin ... et même un bowling !

**POIDS ÉCONOMIQUE
ET SOCIAL
DES SCA EN 2005**

149 T.P.E.
16,5 millions d'euros de CA
27 % de parts de marché
513 emplois
340 équivalents temps-plein
183 navires / 3.600 places
3.600 équip. complets
210 compresseurs

2-3-5 / Le partenariat des SCA dans le secteur du matériel

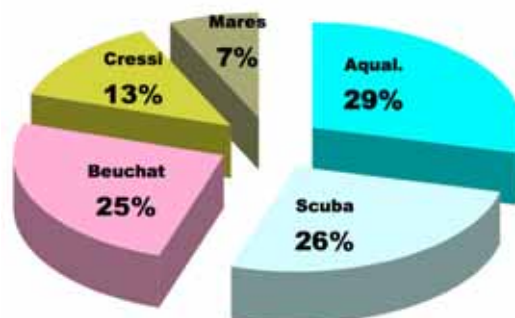
Les SCA, dans leur grande majorité (91 %), ont un contrat de partenariat concernant la fourniture et l'entretien de leurs équipements de plongée.

Ces contrats d'équipement peuvent être répartis selon le type de partenaires :

- 76 % avec un fabricant
- 8 % avec un distributeur
- 7 % avec un magasin

Par ailleurs, en plus de leur contrat d'équipement, les SCA qui sont en partenariat avec un fabricant ou un distributeur (soit 84 %), ont parfois aussi un contrat avec un magasin (10 %).

Au niveau des fabricants, trois marques se détachent nettement : Aqualung (29%), Scubapro (26%) et Beuchât (25 %). Suivent ensuite Cressi-Sub (13%) et Mares (7%). Une SCA annonce être en partenariat avec Tribord.



2-3-6 / Le partenariat des SCA dans les autres secteurs

Les actions de partenariat entre les SCA et les différents organismes certificateurs ont été analysées dans le chapitre précédent.

Il existe d'autres secteurs dans lesquels les SCA annoncent avoir des relations de partenariat professionnel :

* Au niveau des prestations plongée :

- Plus de la moitié des SCA (58%) a recours à un partenariat dans le domaine des prestations de plongée. Il est possible d'imaginer que celui-ci puisse prendre la forme d'échanges de services ou de mise à disposition de moyens logistiques ou humains. Les partenaires des SCA dans ce domaine sont :

- pour 31 % des sociétés commerciales seules
- pour 13 % des associations seules
- pour 14 % des associations et des sociétés commerciales

- Il est possible de constater que les SCA tissent des liens privilégiés avec les autres structures affiliées ou agréées à la FFESSM, et que cela se concrétise notamment dans le secteur du partenariat :

- 24 % d'actions de partenariat avec des associations FFESSM
- 23 % d'actions de partenariat avec d'autres SCA

* Au niveau des autres prestations :

- Les SCA listent d'autres actions de partenariat dans des domaines périphériques de leurs activités :

- pour 55 % avec des lieux d'hébergement
- pour 30 % avec des voyagistes
- pour 16 % avec des restaurants
- pour 8 % avec des partenaires divers (loueurs de voitures, magasins divers, école de voile, centre nautique, ATL ...)

2-4 / Partenariat FFESSM/SCA

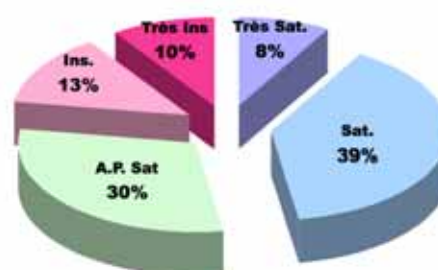
Eléments de synthèse

Si, sur un plan global, le niveau de satisfaction des SCA est plutôt bon, en s'intéressant aux insatisfaits et à leur profil, il apparaît une réelle nécessité pour la FFESSM de trouver des solutions pour améliorer leur appréciation de la situation. De même, la complémentarité SCA/clubs associatifs existe, mais est grandement perfectible.

2-4-1 / L'analyse du partenariat par les SCA elles-mêmes

Lorsque l'on demande aux SCA comment elles qualifient le partenariat qu'elles entretiennent actuellement avec la FFESSM, elles expriment globalement un assez bon niveau de satisfaction.

En effet 55 % des SCA est satisfait, 25 % à peine satisfait et seulement 20 % d'insatisfaits. Les extrêmes sont assez peu représentées car sur les « satisfaits », seulement 7 % est « très satisfait », et à l'inverse, parmi les « insatisfaits », seul 8 % est « très insatisfait ».



A la question « Vous pensez que la raison de la situation incombe principalement à ... », les SCA répondent :

- Les SCA et la FFESSM pour 35 %
- Le contexte général pour 34 %
- La FFESSM seule pour 28 %
- Les SCA seules pour 3 %

Sur la base de ces seules informations, il serait tentant d'en déduire que la situation est plus que correcte et qu'il n'y a pas matière à remettre en cause le fonctionnement actuel : en effet, au total il n'y a que 20 % d'insatisfaits, et 28 % qui fait porter la responsabilité des problèmes à la FFESSM seule.

Par contre, si l'on analyse ces réponses sous un autre éclairage, notamment en examinant le profil des SCA qui ont formulé ces réponses, la situation est bien moins idyllique qu'il n'y paraît :

- Les SCA s'étant qualifiées comme « insatisfaits » et « très insatisfaits » sont, de manière quasi-systématique, celles qui affirment que la FFESSM est seule responsable de la situation.
- A l'inverse, seul 4 % des « satisfaits » pense que c'est grâce à la FFESSM que cela fonctionne bien. Les autres pensent que c'est grâce aux efforts conjugués des deux, au contexte, ou aux seules SCA.
- Si l'on s'intéresse au profil général des SCA qui se sont exprimées, il est inquiétant de constater qu'à 80 %, les SCA qui se déclarent insatisfaites et qui en font porter la responsabilité à la FFESSM, se comptent parmi les SCA qui délivrent le plus de licences et de cartes Cmas.

- Il est probable qu'il existe également des logiques régionales qu'il conviendrait d'analyser plus finement ; ainsi en Ile de France, 100 % des SCA sont insatisfaites et accusent la FFESSM d'en être seule responsable ...

2-4-2 / Les perspectives de développement du partenariat

Lorsque l'on demande aux SCA si elles envisagent un prolongement à leur partenariat avec la FFESSM, les réponses sont massivement positives, ce qui peut compenser partiellement l'impact négatif des remarques précédentes :

- **98,5 % envisage un renouvellement de l'agrément**
- **1,5 % envisage de ne pas le renouveler**
- **14 % affirme être prêt à s'engager plus dans le partenariat**

Il faut remarquer que sur les 14 % qui sont prêts à s'engager plus, une partie (6%) est constituée de SCA qui se sont déclarées insatisfaites.

Si l'on interroge les SCA sur le type d'interlocuteurs privilégiés qu'elles souhaiteraient avoir pour développer le partenariat avec la FFESSM, voici les réponses fournies :

- **50 % avec les instances nationales**
- **47 % avec les autres SCA**
- **32 % avec les clubs associatifs**
- **23 % avec les Organismes Déconcentrés**
- **18 % avec les partenaires de la fédération**
- **14 % avec les commissions spécialisées**
- **11 % avec les encadrants**
- **7 % avec d'autres interlocuteurs**

Dans les « autres interlocuteurs », sont cités principalement des entités qui ne sont pas dans l'esprit de la question posée car ils sont extérieurs à la FFESSM (financeurs, pouvoirs publics, voyagistes, organismes de certification nord-américains ...).

2-4-3 / La complémentarité avec les clubs et les O.D.

Pour traiter cette partie, il convient d'analyser des réponses déjà traitées dans les différents paragraphes et chapitres précédents, et qui sont en lien avec cette problématique spécifique.

Ainsi il est possible d'affirmer que les SCA :

- Font plonger les licenciés des clubs associatifs (65.000 plongeurs /an, soit 57 % de leurs clients)
- Forment et certifient des plongeurs licenciés en clubs associatifs (proportion non connue)
- Accueillent des stagiaires-encadrants venant des clubs associatifs (proportion non connue)
- Organisent des sessions d'initiateurs pour les licenciés de clubs associatifs (34 % des certifiés)
- Accueillent des plongeurs licenciés en clubs associatifs pour des sessions de niveau 4 et MF1 se déroulant dans la SCA (34 % environ des certifiés)

En proportion, les actions de partenariat clubs/SCA sont fréquemment citées par les SCA dans leurs réponses au questionnaire :

- **24 % de partenariat dans le secteur des prestations de plongée**
- **5 % de partenariat sur l'utilisation des navires de plongée**

Il est également possible de relever des indicateurs d'une volonté d'aller plus loin en développant encore plus ces actions de complémentarité entre les SCA et les clubs associatifs :

- **32 % de SCA souhaite développer le partenariat avec les clubs associatifs**

Avec les Organismes Déconcentrés, le niveau de partenariat actuel est assez faible

- **4 % des plongeurs en SCA sont adressés par des O.D.**

Mais il existe une forte volonté de la part des SCA de développer ce secteur de partenariat.

- **23 % des SCA souhaite développer leurs actions avec les O.D.**

Il est donc possible aujourd'hui d'affirmer que le partenariat entre SCA et clubs associatifs, ou dans une moindre mesure celui entre SCA et O.D., est une réalité tangible, mais aussi qu'il existe une grande marge de développement dans ce secteur.

2-4-4 / Le partenariat entre SCA

Dans le traitement analytique des réponses, il apparaît clairement que les actions de partenariat entre les SCA, sont un axe de développement incontournable.

D'une part, les SCA sont déjà partenaires sur certains secteurs :

- **16 % dans le domaine de l'utilisation des navires de plongée**
- **23 % dans le secteur des prestations de plongée**

Il apparaît également une forte volonté de développement dans ce domaine :

- **42 % des SCA souhaite développer ces actions de partenariat**

En parallèle de la complémentarité entre clubs associatifs et SCA, il existe donc également des possibilités et des besoins en matière de partenariat au sein du réseau des SCA.

2-5 / Difficultés d'exploitation

Eléments de synthèse

Cette partie de l'audit permet aux SCA d'exprimer leur vision des difficultés d'exploitation et freins au développement, qu'elles rencontrent quotidiennement. L'analyse qu'elles font de ces problèmes est fortement intéressante, car même si les griefs évoqués ne sont pas toujours à prendre au premier degré, ils sont évocateurs de zones de conflits et de tension qui méritent toute l'attention de la FFESSM.

2-5-1 / Les difficultés exprimées

Dans le questionnaire, il était demandé aux SCA de citer librement les difficultés rencontrées au quotidien dans l'exercice professionnel, mais aussi de les classer dans un ordre de priorité.

Un « tiercé de tête » se détache nettement dans les multiples citations :

1) La concurrence des clubs associatifs

2) Les charges sociales

3) Le poids de la TVA

Il faut remarquer que si, par deux fois, les charges professionnelles se retrouvent en bonne place dans les difficultés citées, ce qui est fréquent lorsque l'on interroge les professionnels français de tous secteurs, le numéro un des citations est spécifique aux activités sportives.

De nombreuses SCA (31%) sont persuadées que les clubs associatifs leur font concurrence, et cette analyse peut être confortée par le fait qu'autant de structures (28%) citent le problème de la TVA. En effet, le taux de TVA étant, à priori, le même pour tous les professionnels du même secteur, elle n'est réellement une difficulté que si certains (par exemple les associations) n'y sont pas soumis. Que ce sentiment de concurrence déloyale soit une réalité ou un fantasme, il est un des vecteurs majeurs d'insatisfaction, et probablement un frein au développement des actions de partenariat.

Dans la suite du « classement » des difficultés par priorité, se retrouvent :

4) Les difficultés de recrutement de personnel qualifié

5) Le cadre législatif de la plongée

6) La saisonnalité de l'activité

Il est possible d'observer là, trois grands classiques du secteur de la plongée loisir.

- Les contraintes du cadre législatif qui sont souvent vécues par les professionnels comme une difficulté pour la mise en œuvre et la rentabilité de leur activité (accès à l'autonomie, nombre maxi de plongeurs/palanquée, nombre et qualification de l'encadrement, zones d'évolution ...).

- L'inadéquation entre les compétences des moniteurs et autres personnels disponibles sur le marché du travail et les attentes des employeurs, est souvent évoquée par les professionnels. Dans ce secteur, il est difficile de faire la part entre des réalités incontournables et des exigences parfois un peu déplacées en regard des conditions d'emplois proposées.

- La durée d'exercice, notamment en France métropolitaine est un sujet d'insatisfaction récurrent pour des structures professionnelles qui souhaitent pérenniser leur activité ; cela peut rejoindre la remarque précédente, avec la difficulté de conserver dans son équipe des collaborateurs salariés de valeur lorsque l'activité est saisonnière.

Si l'on continue dans la classification par priorité, les difficultés suivantes sont :

7) La concurrence au sens large

8) Le manque de moyens financiers

9) Le prix du carburant

Il est intéressant de noter qu'un nombre non négligeable de SCA est conscient des problèmes de concurrence, tout en ne focalisant pas sur les clubs associatifs pour l'exprimer. Cela peut laisser penser que les SCA entres-elles ont également des comportements concurrentiels problématiques.

Dans un secteur professionnel organisé autour de produits offrant de faibles marges , de fortes exigences logistiques, et des coûts de revient élevés, il est cohérent de voir citer en première ligne les problèmes liés aux capacités d'investissement (moyens financiers), et aux charges variables (prix du carburant).

D'autres difficultés sont citées par de nombreuses SCA, même si elle ne les placent pas en première priorité :

10) Le prix de la plongée trop faible

11) Les coûts d'exploitation trop importants

12) La baisse du tourisme

13) Les problèmes administratifs divers

14) Les difficultés d'application de la législation hyperbare

15) Les difficultés pour faire de la publicité

16) La mauvaise image et la réputation de la plongée

Enfin, quelques autres difficultés sont citées, mais de manière un peu trop isolées pour être classées dans cette rubrique :

- **Difficulté pour obtenir l'agrément**
- **Coût des assurances**
- **Armement des bateaux**
- **Problèmes de météo**
- **Reconnaissance difficile par les CCI**
- **Eloignement des sites**

Il faut aussi remarquer quelques particularités régionales : ainsi les SCA des régions des Dom-Tom et la Corse, citent en grande majorité l'insularité comme une difficulté majeure à l'exploitation de leur structure.

2-5-2 / Les freins au développement

Lorsque les SCA sont interrogées sur les principaux freins au développement de leur activité, elles citent certains points qui sont communs avec les difficultés évoquées dans le paragraphe précédent, mais aussi d'autres plus spécifiques.

Voici les principales réponses classées en nombre, mais aussi dans un ordre de priorité.

- 1) La fiscalité**
- 2) La concurrence associative**
- 3) Le cadre législatif**
- 4) Le prix de la plongée trop faible**
- 5) Le prix du carburant (taxes)**

C'est un « quinté » très classique dans le secteur de la plongée. S'y retrouvent pêle-mêle, le prix du produit (plongée), les charges variables (carburant et fiscalité), les contraintes législatives, autant de « bêtes noires » récurrentes des professionnels français ... et l'incontournable « bouc émissaire » propre à cristalliser toutes les énergies lorsque le secteur vit des périodes difficiles : la concurrence associative qui prend parfois des allures d'exutoire en forme de « plombier polonais ». Bien sûr le para-commercialisme existe, mais il est probablement plus minoritaire dans le secteur associatif que les réactions exacerbées pourraient le laisser penser.

D'autres freins sont évoqués par les SCA, mais dans de moindres proportions :

- 6) La concurrence en général,**
- 7) Le contexte économique**
- 8) Le prix de la licence**
- 9) Les contraintes en matière de certificat médical**
- 10) Relations avec pouvoirs publics et collectivités territoriales**

Il faut relever la présence dans cette partie du « classement » de la licence en évoquant son prix, alors que le coût de cette prestation reste relativement bas en comparaison du prix des produits de certification des autres systèmes. En évoquant cette difficulté avec des SCA, il apparaît très vite que la licence pose surtout problème pour trois raisons majeures :

- Son caractère contraint pour la délivrance de certifications FFESSM, mais aussi pour la deuxième plongée après le baptême, alors qu'une partie de la clientèle des professionnels réalise seulement deux ou trois immersions successives après le baptême, et sans se former véritablement.
- Son impact direct sur le C.A. des SCA qui achètent les licences et les revendent, le plus souvent sans marge, alors que la vente des licences augmente la pression fiscale de leur entreprise (IS forfaitaire, Taxe Prof. ...) et certaines charges d'exploitation (comptabilité administration, gestion ...). De plus, si le prix de la licence est inclus dans un forfait formation ou séjour, il est majoré de la TVA alors que le professionnel n'en récupère pas sur le prix d'achat.

- La plupart des SCA associe également la problématique de la licence avec celle du certificat médical, ce qui explique que cette dernière revendication n'apparaisse pas beaucoup dans les questionnaires ... en fait, elle est globalisée avec les reproches faits à la licence.

- D'autres SCA se plaignent du fait que si elles délivrent systématiquement une licence à tous leurs clients, ce vecteur peut devenir un moyen de contrôle fiscal des plus efficaces.

Enfin, certains autres freins sont cités dans de trop faibles proportions pour être classées, mais méritent toutefois d'être citées :

- **Baisse du pouvoir d'achat de la clientèle**
- **Problèmes de communication**
- **Non reconnaissance des moniteurs étrangers**
- **Manque de cohésion entre les professionnels**
- **Nombrilisme des centres de plongée**
- **Réputation de la plongée aux mélanges**
- **Concurrence d'autres A.P.S. de pleine nature**
- **Insuffisance des contrôles**

2-5-3 / Les cas particuliers

Une place spécifique étant réservée dans le questionnaire, les SCA ont répondu à part aux problématiques de l'hyperbarie, de l'armement des bateaux et des filières des métiers, ce qui explique que ces difficultés et freins majeurs ne soient pas souvent cités dans les paragraphes précédents.

Dans ces trois domaines, qui pourront faire l'objet d'une synthèse plus élaborée dans le cadre du suivi des dossiers auprès des administrations concernées et de proposition d'axes de résolution, il apparaît des difficultés assez classiques :

*** Pour l'application de la législation hyperbare :**

- Beaucoup de conflits de focalisent sur le problème de la visite médicale hyperbare.
- Des contentieux sur l'application du reste de la législation apparaissent.
- La situation semble se durcir avec les fonctionnaires du ministère en charge du travail.
- Les SCA sont conscientes de l'impossibilité de respecter la totalité de cette législation
- Même si aucune SCA n'a fait l'objet de sanctions définitives, la pression est insupportable et se rajoute au reste des difficultés d'exploitation.

*** Pour l'armement des navires support de plongée et le statut des équipages :**

- Il existe de grandes disparités d'une SCA à une autre (en fonction du quartier maritime) ; certaines affirment n'avoir aucun problème, soit parce qu'on leur applique le statut souhaité (plaisance), soit parce qu'elles ont satisfait aux exigences des Affaires Maritimes ... et beaucoup d'autres rencontrent des difficultés récurrentes (refus de statut plaisance, obligation de marins professionnels ...).

- Bon nombre de SCA se voit « conseiller » par les administrateurs maritimes eux-mêmes d'opter pour un statut associatif ... au-delà du caractère incongru de la proposition, ce climat contribue aux tensions et aux crispations des SCA à l'égard du secteur associatif.

- La gestion assez floue de la détaxe du carburant de la part des administrations concernées (acceptation ou refus selon la zone, pour le même statut), contribue également à donner l'impression à certaines SCA d'être flouées, alors que c'est souvent leur statut qui ne permet pas cette détaxe.

*** Pour la filière des métiers:**

- Regret du manque de compétence des BEES actuels dans les autres domaines que la pédagogie (milieu, bateau, direction de la plongée ...).
- Souhait d'une meilleure formation en anglais, gestion et capacité à l'animation.
- Besoin de la mise en place d'un guide de palanquée professionnel

2-6 / Attentes et propositions

Eléments de synthèse

Dans cette partie de l'audit, les SCA expriment leurs besoins et leurs souhaits en matière d'évolution du partenariat avec la FFESSM. Les réponses étant libres, elles sont extrêmement nombreuses et diversifiées, et des actions de synthèse ont été nécessaires afin de donner une impression d'ensemble la plus fidèle possible aux avis exprimés.

2-6-1 / Avis des SCA sur les projets en cours

Sur la base des constats faits en mai 2005 au cours d'une réunion avec les SCA, et des propositions d'orientation formulées en CDN de la FFESSM en juin 2005, certains projets sont en cours.

Dans le questionnaire, il a été demandé aux SCA de donner leur appréciation sur leur niveau d'intéressement pour les projets envisagés.

Voici les niveaux d'intéressement des SCA en fonction des thèmes :

- 70 % pour la mise en valeur des SCA dans Subaqua
- 52 % pour une signalétique forte des SCA
- 49 % pour la création d'un logo SCA
- 41 % pour la création d'un label SCA
- 24 % pour la création d'une « lettre des SCA »
- 22 % pour la révision de la charte
- 12 % pour la simplification de la procédure d'agrément

Il apparaît très clairement une volonté forte de pouvoir s'identifier autour des différents vecteurs du « réseau des SCA ». Très naturellement, les projets de révision de la charte et de la procédure d'agrément paraissent moins prioritaires pour les SCA qui ont déjà franchi ce cap.

Il faut aussi remarquer que bon nombre de SCA confond le concept de « label » avec celui de « logo », ce qui est loin d'être la même chose.

2-6-2 / Les besoins en outils de promotion

Au travers des multiples réponses à cette partie du questionnaire, il est possible de faire émerger quelques grands domaines de synthèse :

* Promotion du concept de SCA

La quasi-totalité des SCA est en demande d'actions de communication fortes pour positionner le réseau et le développer (campagne de promotion, internet, médias, communication à l'étranger, représentativité sur les salons ...)

* Création d'un signalétique adaptée

Les SCA souhaitent la mise en place d'outils spécifiques pour la communication sur le concept de SCA (logo, drapeau, plaquettes et DVD de présentation ...).

* Mise en place d'actions ciblées

La demande des SCA s'organise en ce domaine sous la forme d'actions de promotion ciblées sur des publics (scolaires, étrangers, clubs de l'intérieur des terres ...) ou des politiques de facilitation (stands salons, tarifs préférentiels de pub dans Subaqua, référencement Guides ...)

2-6-3 / Les besoins en outils de formation

Dans cette partie du questionnaire, les SCA citent de très nombreux produits différents, mais quelques-unes des initiatives semblent partagées par le plus grand nombre :

* Formation « certifiante » avant le niveau 1

Deux types d'objectifs doivent se regrouper sous cette formulation :

- Ceux des structures de l'intérieur qui souhaitent certifier leurs clients à l'issue d'une formation piscine, sans trahir les enjeux du Niveau 1.
- Ceux des SCA de bords de mer qui souhaitent un produit adapté aux formations courtes de type « découverte », en deux ou trois plongées après le baptême, plus centrées sur l'exploration que sur la technique.

* Obligation de plongées explo entre les niveaux

Les enjeux peuvent être aussi bien de redonner le goût de la pratique explo, que de résoudre parfois un problème de « réceptif » des plongeurs sans grande expérience, mais aussi de concrétiser la tendance au raccourcissement des formations en augmentant le niveau d'expérience à l'entrée.

Certaines structures évoquent également le besoin de fixer un nombre de plongées explo obligatoires pour conserver les prérogatives du niveau de plongeur, ce qui rejoint la problématique du réceptif.

* Cours sous la forme de DVD en « multi-langues »

Cette évolution peut paraître logique en prenant en compte la diversification de la clientèle, mais aussi les difficultés liées à la pratique déficiente des langues étrangères. C'est aussi probablement une démarche en partie inspirée des stratégies de marketing vantées par les organismes de certification nord-américains.

* Cours de spécialités

La remarque précédente s'applique également, mais avec le constat que dans la plupart des secteurs évoqués par les SCA ... les qualifications existent déjà à la FFESSM. Par contre, elles ne sont pas traitées comme les qualifications des organismes anglo-saxons, et peut-être la communication associée laisse-t-elle à désirer.

Certaines autres demandes portent sur la mise en œuvre de stratégies de formation et de certification comme le fait de disposer d'un cursus encore plus modulable, de dissocier clairement les plongées piscine et les immersions en mer, la liberté de l'âge de pratique ou la place de l'environnement dans la formation.

Des fournitures pédagogiques sont également souhaitées, comme un carnet de plongée plus attractif, de nouveaux certificats de baptêmes, des « fascicules » simples pour la théorie des niveaux 1 et 2, des coupes de détenteur et divers autres produits individualisés.

2-6-4 / Les attentes des SCA

A la question « *Qu'attendez-vous d'autre de la FFESSM ?* », les SCA ont proposé de nombreuses pistes qui peuvent être classées en plusieurs familles :

* Les actions de rapprochement

- Complémentarité SCA/Clubs associatifs
- Fin de la guerre entre les SCA et les clubs
- Aboutissement projet Ecole de Plongée Française
- Mise en place de conventions entre clubs et SCA
- Cohésion SNEPL/SCA/FFESSM
- Meilleure proximité entre tous les acteurs de la FFESSM
- ...

* L'attractivité de la licence

- Réforme de la licence.
- Mise en place licence journée
- Baisse du prix de la licence
- Augmenter la rentabilité de la licence
- Récupération de la TVA sur les licences
- Augmenter l'attrait de la licence
- ...

* La place des SCA

- Augmenter la représentativité des SCA (droit de vote, places d'élus ...)
- Donner la priorité aux SCA pour les séjours et plongées
- Améliorer la reconnaissance des SCA

Bien sûr, de nombreux autres aspects sont évoqués par les SCA, mais de manière très isolée. Il est possible de citer ainsi des besoins en informations législatives, conseils divers, partenariat professionnel, charte déontologique des SCA, complémentarité SCA/SSI/PADI ...

2-6-5 / Le potentiel d'évolution des SCA

A la question « *Qu'êtes-vous prêts à faire pour améliorer le partenariat avec la FFESSM ?* », seulement une SCA sur deux environ a répondu, mais dans les réponses, il émerge clairement cinq grands domaines qui sont ici classés en fonction du nombre de fois où ils ont été cités :

- 1) **Faire la promotion de la FFESSM**
- 2) **Vendre plus de licences**
- 3) **Collaborer avec les O.D.**
- 4) **Collaborer avec les clubs associatifs**
- 5) **Participer à la promotion des SCA**
- 6) **Améliorer les prestations fournies aux licenciés**

3/ Enjeux et perspectives

Éléments de synthèse

Cette partie de synthèse, en forme de conclusion, doit permettre de réaliser un état des lieux, après neuf ans d'existence du concept d'établissement agréé de la FFESSM. Il s'agit de recenser, sans prétendre être exhaustif, les principaux foyers de difficultés, les uns potentiels, les autres clairement posés. Cette approche devrait donner des indications sur les besoins et les enjeux des évolutions futures, et déboucher sur la formulation de propositions.

3-1 / Des idées-reçues et des « rumeurs »

L'audit, notamment dans sa première partie a permis de démontrer que dans certains secteurs, comme celui de l'implication des SCA dans la vie fédérale, ou dans la représentation du poids des SCA par région, la réalité était parfois divergente des sentiments et avis habituellement véhiculés. Cette fausse image des SCA au sein de la FFESSM perturbe parfois la mise en place d'un climat de développement harmonieux.

3-2 / L'inadaptation de la charte des SCA

La charte des SCA est aujourd'hui complètement inadaptée au contexte juridique, mais aussi aux évolutions de la plongée de loisir et aux enjeux de la professionnalisation. Elle ne peut donc pas servir de repère pour les uns et les autres dans la mise en place du partenariat au sein de la fédération. Elle ne joue plus non plus son rôle de garde-fou, ni de point d'ancrage d'éventuelles mesures disciplinaires pour les SCA qui ne respecteraient pas le cahier des charges. Comment serait-il possible de reprocher le non-respect d'un cahier des charges qui est imprécis et mal défini ?

3-3 / La clef de voûte de la licence

La délivrance des licences est l'acte primordial de la vie associative, et il est indispensable que les SCA parviennent à s'intégrer complètement dans le dispositif fédéral en délivrant un nombre de licences plus important à leurs clients.

Pour ce faire, il faut comprendre toutes les difficultés qui font aujourd'hui de la licence un produit véritablement peu attractif pour les SCA, notamment en raison de son absence complète de rentabilité, mais aussi des contraintes fiscales associées à sa délivrance. La FFESSM devra prendre en compte ces difficultés et chercher à y apporter des solutions viables, tant pour les SCA, que pour le système fédéral lui-même.

3-4 / L'état des lieux du partenariat SCA/FFESSM

Même si les positions exprimées par les plus insatisfaites des SCA sont probablement plus de l'ordre de l'affectif que du rationnel, avec une certaine dose d'incapacité à se remettre en question de la part de certaines SCA qui semblent penser que tout ce qu'elles font de leur côté est suffisant, il conviendra de les prendre en compte si l'on veut pérenniser et développer le partenariat.

Lorsque l'on constate que la grande majorité des SCA envisage de reconduire son partenariat avec la FFESSM, et même s'il est difficile de faire la part entre l'envie et le besoin en ce domaine, cette tendance exprimée laisse une certaine marge de manœuvre pour améliorer le dispositif existant.

3-5 / Le partenariat SCA-Clubs associatifs

La parfaite complémentarité entre les SCA et les clubs associatifs, sous le regard bienveillant des O.D., semble n'être encore qu'un souhait dans la plupart des régions. Il faudra d'abord comprendre les enjeux du partenariat, chacune des parties cherchant à apporter à l'autre, pour se trouver à son tour bénéficiaire de la synergie, au lieu de ne considérer que son propre intérêt. Bon nombre de SCA semblent aujourd'hui dans un système de pensée assez éloigné de cette approche, mais c'est aussi le cas de certains clubs associatifs et dirigeants d'O.D. qui ne comprennent pas les attentes des SCA.

A l'opposé, un certain nombre de SCA exprime clairement leur souhait d'aller plus loin dans les actions de rapprochement, et il en est probablement de même du côté associatif. Il convient donc d'agir aussi bien sur les freins que sur les leviers pour développer ce secteur de partenariat qui est un des axes forts de la politique fédérale.

3-6 / Le partenariat entre SCA

Les SCA sont déjà, pour bon nombre d'entre-elles, en situation de partenariat et d'échanges avec d'autres SCA. Elles expriment leur souhait de développer encore cet aspect, parfois de manière prioritaire. Cette tendance est logique dans un contexte économique difficile qui incite à la mise en place de synergie de moyens et au partenariat intelligent, en lieu et place d'une concurrence féroce.

En créant et développant un véritable réseau des SCA, la FFESSM pourrait être le creuset du partenariat entre les structures agréées et l'animateur principal de la synergie d'efforts dont, à terme, elle serait bénéficiaire.

3-7 / Le partenariat avec les fabricants

Les SCA sont résolument tournées vers le partenariat fabricants, et de leurs côtés, ces derniers expriment fréquemment leur volonté de travailler en collaboration avec les structures professionnelles, surtout lorsqu'elles sont sérieuses, efficaces et représentatives. Le concept de SCA pourrait être développé dans cet axe, notamment avec les fabricants partenaires privilégiés de la FFESSM.

3-8 / La place des élus des Conseils de SCA

Si l'idée d'une représentation des SCA par des Conseils national, régionaux et départementaux est intéressante, et si son prolongement sous la forme de l'élection d'un membre aux Comités Directeurs correspondants, s'avère être une marque de démocratie participative, il faut constater une dérive dans l'interprétation du rôle de ces élus.

Au lieu de se considérer comme des membres classiques des instances dans lesquels ils sont élus, certains se sentent investis de la seule mission de représentation des SCA, ce qui conduit à leur isolement au sein du CD et à des situations de crispation dans les débats.

A l'inverse, ces élus décident parfois unilatéralement de mettre en place des actions ou passer des messages aux SCA de leur Conseil, au nom de l'instance dont ils sont élus, mais sans en avoir reçu le mandat, ce qui peut conduire à des abus ou des incompréhensions.

3-9 / La pression des SCA sur les C.T.R.

Pour la part d'examens organisés par les CTR (niveau 4, initiateur, MF1), les SCA sollicitent les Commissions Techniques Régionales, et donc, par effet rebond, les collèges d'Instructeurs Régionaux pour participer aux jurys.

Il y a dans ce domaine, un télescopage prévisible entre les spécificités de l'exercice de fonctions de jurys bénévoles, et les attentes et exigences de professionnels qui englobent ces examens dans leur chiffre d'affaires.

Certaines SCA, celles qui organisent beaucoup de ces examens CTR, se plaignent du « manque de disponibilité » des jurys, pendant que les Instructeurs commencent à exprimer leur mécontentement devant la répétition des sollicitations. Les conditions de plongée des jurys posent parfois problèmes, lorsqu'il existe une pression pour « rentabiliser » leurs actions en prenant des risques, et en multipliant les immersions notamment profondes, ou « yo-yo ».

3-10 / Les difficultés d'exploitation des SCA

Les SCA rencontrent de multiples problèmes d'exploitation qui apparaissent dans la partie de l'audit concernant le questionnaire structure. Il apparaît que ces difficultés d'ordre organisationnel et économique précarisent les conditions d'exercice professionnel.

Dans ce registre, la fiscalité joue un rôle prépondérant, ainsi que la multitude de taxes inhérentes au système économique et social français. Dans ce contexte, tout ce qui a un impact sur l'imposition des revenus ou des bénéficiaires, les impôts locaux, la TVA ou les taxes diverses comme celles sur le carburant, fait l'objet de réactions exacerbées et passionnées.

Il en découle une relative tension dans le milieu professionnel, une propension à la crispation dans les échanges avec les partenaires, et une facilité à céder à la tentation de trouver un bouc « émissaire ». Les structures associatives jouent parfois et involontairement ce rôle, les SCA cédant facilement à la tentation de confondre la multitude de véritables associations avec les quelques « brebis galeuses » qui font véritablement acte de paracommercialisme.

3-11 / Le poids des stagiaires

Il serait hypocrite de ne pas relever qu'aujourd'hui une grande partie des SCA utilise des stagiaires fédéraux non rémunérés, ni de reconnaître qu'aux débuts du développement des structures agréées, certains responsables fédéraux ont communiqué sur cet « avantage » fait aux structures agréées par la fédération. Bien sûr, cela s'inscrivait dans la logique décrite précédemment de réduction des contraintes économiques, fiscales et sociales afin de rendre les SCA viables. Il en a été de même pendant longtemps en matière de recours aux niveau 4 et MF bénévoles au sein des SCA.

Aujourd'hui, la plus grande part des dirigeants fédéraux adopte des positions conformes à la légalité en matière d'accueil de stagiaires et de bénévoles, et cela peut provoquer des grincements de dents dans le secteur des SCA. Le secteur est d'ailleurs en attente des conclusions d'une étude juridique en cours à la FFESSM sur ce thème.

A l'opposé, de nombreux professionnels, y compris parmi les SCA se plaignent de la concurrence déloyale que leur feraient certains de leurs homologues en usant et abusant des statuts de stagiaires et moniteurs fédéraux bénévoles pour faire fonctionner leur structure. Dans ce domaine, tout est compliqué par le fait qu'il existe aussi des cas de réception de groupes associatifs réellement auto-encadrés par leurs moniteurs bénévoles.

Il y a dans ces secteurs un véritable besoin de clarification et une politique fédérale à définir.

3-12 / Le développement des structures « Plongée-France »

« Plongée-France » permet à des structures professionnelles exerçant à l'étranger de pouvoir s'affilier à la FFESSM, de délivrer des licences par l'intermédiaire de cette association, ainsi que des cartes CMAS et d'afficher le « label » fédéral. Cette initiative permet à la FFESSM de fédérer des énergies et des ressources qui seraient « perdues » en l'état et de créer des situations originales de certification à l'étranger.

Plongée-France semble actuellement en pleine expansion et cette situation, plutôt mal perçue par certaines SCA, suscite de nombreuses inquiétudes et des réactions exacerbées, qu'une communication appropriée pourrait peut-être atténuer. Le débat et les polémiques récentes sur les certifications de plongeur à l'étranger, notamment au sein des structures affiliées à Plongée-France, en sont un bel exemple.

Ce contexte particulier pose également quelques difficultés aux structures professionnelles membres de Plongée-France. Aujourd'hui, ces difficultés semblent se limiter à l'impossibilité de souscrire les assurances du cabinet Lafont pour des raisons de territorialité, mais à terme, si une véritable politique incitatrice est mise en place en direction des SCA, avec notamment des produits spécifiques, les structures professionnelles de Plongée-France risquent d'en être exclues, car passant par une association intermédiaire... ce qui ne devrait pas manquer de créer des tensions.

3-13 / Les sources de confusion

Dans la plupart des cas, les SCA sont résolument multicartes, ce qui tend parfois à induire une certaine confusion dans l'affichage des orientations des structures, tant pour les clients que pour les partenaires. Si cette démarche est logique pour des professionnels, dans un contexte économique difficile, et avec une offre multiple de produits à distribuer, elle peut entretenir le réflexe de « consommateur » de certaines SCA, sans les inciter à jouer réellement le jeu du partenariat.

Le fait que certains élus des Conseils de SCA ou d'éminents exploitants de structures agréées, soient également les fers de lance d'autres organismes que la fédération, ou bien créent des structures syndicales ayant vocation à regrouper les structures professionnelles dans un autre contexte que celui de la fédération, contribue à créer un sentiment d'extrême confusion.

3-14 / Le choix du « multicarte »

Dans cette logique du « multicarte », les SCA sont résolument en quête d'une grande diversité, synonyme pour elles, d'une plus grande clientèle potentielle. Elles utilisent de multiples cursus et proposent des produits différents selon les publics, mais seraient probablement satisfaites de produits qui leur permettent de jouer le jeu du « multicarte », sans forcément devoir jongler avec les exigences et les contraintes des multiples organismes certificateurs.

3-15 / La communication spécifique

Il semble exister un véritable déficit de communication à de nombreux niveaux dans tout ce qui touche aux SCA. Cela se cristallise aujourd'hui sur le reproche fait aux SCA de ne pas afficher suffisamment leur appartenance à la fédération, ou à l'inverse, dans le sentiment des SCA de ne pas être écoutées et entendues au sein de la FFESSM. La promotion du concept d'agrément et des SCA en général pourrait également être améliorée. De même, à l'externe, les SCA sont assez méconnues et beaucoup de fausses idées circulent à leur égard.

L'amélioration de la communication interne et externe autour des SCA devrait contribuer à la connaissance mutuelle entre ces structures et le secteur associatif, à développer la

complémentarité entre ces deux secteurs, mais aussi dynamiser les actions des SCA auprès des plongeurs, et à terme l'image et l'audience de la fédération.

3-16 / Développer sans perdre les acquis

L'audit démontre que l'audience actuelle et la place occupée par les SCA au sein de la fédération sont non négligeables en terme de développement global de la FFESSM. S'il reste perfectible, le niveau d'implication des SCA reste intéressant et à la hauteur de la place qui leur est réservée statutairement.

Il est bien sûr nécessaire et envisageable de développer encore le nombre de SCA et leur niveau d'implication dans la vie fédérale, mais en gardant à l'esprit qu'une situation mal évaluée et mal maîtrisée peut atteindre l'effet inverse à celui escompté, en créant une désaffection des structures les plus impliquées actuellement.

Dans le contexte actuel de la professionnalisation des activités, et en tenant compte de son caractère irrémédiable, il subsiste un fort risque de "détourner" les SCA les plus impliquées vers d'autres systèmes de fonctionnement, si la politique mise en place est trop contraignante pour elles ou inadaptée à leurs attentes.

Bien sûr, il convient aussi de s'intéresser aux SCA qui font le choix d'une implication modérée, ou ciblée sur certains secteurs, et de tenter de prendre en compte leurs revendications pour améliorer leur participation à la vie fédérale.

Enfin, il faudra définir une politique à l'égard des SCA qui ne jouent pas du tout le jeu et qui utilisent le système fédéral plus qu'elles n'y participent. Faut-il chercher à comprendre leurs attentes, ou bien les exclure du dispositif ?

Il est également nécessaire de ne pas perdre de vue l'avis et les sentiments des clubs associatifs et des dirigeants des O.D., afin de ne pas donner le sentiment d'un traitement plus favorable, d'une réorientation de la fédération au profit d'une minorité, et surtout de ne pas entretenir le clivage entre SCA et Associations.

3-17 / Inciter sans contraindre

Sur la base des éléments développés dans le paragraphe précédent, il semble cohérent d'opter pour une politique fortement incitatrice qui soit capable, tout à la fois :

- de motiver les SCA les plus impliquées afin qu'elle continuent à travailler avec la FFESSM et qu'elles développent encore leur niveau de partenariat.
- de donner envie aux autres SCA de s'impliquer beaucoup plus dans la vie fédérale et de trouver une place à la hauteur des attentes de la fédération, tout en y trouvant un intérêt propre à leur structure professionnelle.
- de contraindre les SCA qui ne jouent pas du tout le jeu à faire un choix de partenariat.
- de donner envie aux autres structures professionnelles de devenir SCA de la FFESSM, mais en ciblant les plus intéressantes et motivées.

La meilleure façon de parvenir à cet ensemble d'objectifs convergents, est probablement d'opter pour des solutions incitatrices, pratiquement sans accompagnement contraint. Il ne s'agit pas d'interdire, ni d'imposer, mais plutôt de donner envie ... bien sûr, cela n'empêche pas d'envisager quelques règles et limites, mais en envisageant chacune d'elles sous le double éclairage de l'ambivalence entre le désir de développer et le souci de ne pas perdre les acquis.