Compte-Rendu de la journée de réflexion PROMOFLUVIA

À Vourles

Le 5 avril 2018

(CR modifié le 11 mai 2018)

Présentation du Compte-rendu

- Le compte-rendu est fait sous forme de présentation power-point pour que chacun(e) ait à disposition le support vu en séance
- Les modification apportées en séance sont portées en rouge
- Les décisions sont regroupées dans les 4 diapos finales.

Programme de la journée

- 09h30 - 10h00: accueil, café…
- 10h00 - 10h15: objectifs de la journée
- 10h15 – 10h40: état actuel de l'association
- 10h40 - 11h00 : forces et faiblesses
- 11h00 - 12h00 : organisation interne
- 12h30 - 14h30: repas
- 14h30 - 16h30: débat sur les orientations
- 16h30 - 17h00: conclusions

Objectifs de la journée

- Définir les orientations de l'association pour les 3 ans à venir
- S'organiser en conséquence
- Préparer l'AG du 24 mai 2018
- Présenter la liste des candidat(e)s pour le futur comité de direction

Déroulé

- I) État actuel de l'association
- II) Forces et faiblesses
- III) Orientations, organisation et actions

(I) État actuel de l'association

- L'organigramme
- Les adhésions
- Les autres ressources
- Nos centres d'activités

L'organigramme

- Un bureau
- Un comité de direction (=Conseil d'administration)
- Un comité de suivi
- Des responsables d'activités
- Des membres (l'Assemblée Générale)
- Des commissaires aux comptes

Notre organigramme

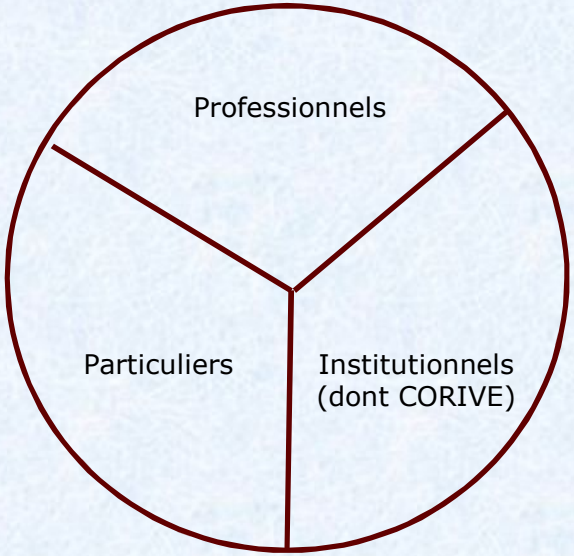
Le Président

3 Vice-présidents

2 Commissaires aux comptes

Le Bureau
Le Président
Le Trésorier
Le Secrétaire Général
Un membre de Formafluvia

ASSEMBLÉE



GÉNÉRALE

Le Comité de Direction
17 membres:
Le Bureau
Les vice-présidents
+ 10 autres membres élus

Le Comité de Suivi
Le Comité de Direction
+
Les volontaires

Des groupes de travail
Internet
Formation
Réglementation
Commission Transport, sécurité…

Le comité directeur actuel (17 élus)

Jean-François GROS, Président
Matthieu BLANC , Vice-président Professionnels
Bernard CELLE, Vice-président Particuliers
André MASSE , Vice-président Institutionnels
Gilles DUREL, Secrétaire Général
Marie-Claude NICOLAS-BAUER, Secrétaire Générale Adjointe
Jacqueline ROMIER, Trésorière
Louis ARNOLD
Liliane BOUVERON
Jean-Pierre CLOAREC
Dominique COURBIÈRE
Jean-Paul DUMONTIER
Anne ESTINGOY
Marie MORETTON,
Jacques-Édouard MOUNIER
Véronique RAMI
Pierre ROMIER

Le bureau (élu par le comité directeur)

- Un président: Jean-François GROS
- Une trésorière: Jacqueline ROMIER
- Un secrétaire général : Gilles DUREL
- Un membre de Formafluvia: Jean-Pierre CLOAREC

(statutairement, les vice-présidents ne font pas partie du bureau!)

Les Membres d'Honneur

- Jean-Louis GENIN, président d'honneur
- Jean MAYNADIÉ, président d'honneur
- Roland BERNARD
- Marc MOITRIEUX

Le comité de suivi

Il comprend, en plus du comité directeur, un certain nombre d'autres bonnes volontés, non élu(e)s, apportant « une contribution active » (statuts)

COMITÉ DE SUIVI	
Alain BIECHEL	Pierre GRAS
Serge BONNET	René LABORDERIE
Daniel BRAVIN	Jean-Pierre LEGRAIN
Philippe BUIN	Michèle LE HIR
Bruno COSSIAUX	Jean-Raymond LEMOINE
Pierre DUBOURG	Dario MALCUIT
Marc DELEIGUE	Yvette PENEL
Delphine DEPIERREUX	Maurice PROMONET
Jean-Claude DUBOIS	Jean-Marc PROVENT
Jacques FAURE	Jacques SEIVE
Jean-Louis GENIN (président d'honneur)	Monique ULLMANN
Claude SCHMITT	

Promofluvia

Les principales fonctions	
Responsable Formation ASP	Jean-Pierre CLOAREC
Secrétariat formation ASP	Marie MORETTON
Formateurs ASP	Dominique COURBIÈRE, Serge BONNET, Véronique RAMI
Simulateur	Bernard CELLE, Jean VAUCORET, Louis ARNOLD, Jean-Pierre LEGRAIN
Trésorière, comptabilité, paiements, factures, budgets	Jacqueline ROMIER
Contrôleurs aux comptes	Jacques FAURE, Monique ULLMANN,
Nouvelles du bord, responsable de la rédaction	Jean-Paul DUMONTIER
Nouvelles du Bord: directeur de la publication	Jean-François GROS
Corive	Marc DELEIGUE
Relations avec communes et territoires	Daniel BRAVIN, Maurice PROMONET, Jean-Raymond LEMOINE, Marc DELEIGUE
Études: cahiers de charges, suivi, conclusions	Pierre ROMIER, Marie-Claude NICOLAS-BAUER
5 à 7: choix des sujets, des intervenants	Pierre ROMIER
Intendance	Louis ARNOLD, Gilles DUREL
Entretien matériels et locaux, expéditions, approvisionnements	Louis ARNOLD
Conseiller technique	Alain BIECHEL
Secrétariat, diffusion CR, classements, saisie documents, prépa AG, fichier, étiquettes	Liliane BOUVERON
Secrétaire Général (cf fiche fonctions)	Gilles DUREL
Secrétaire générale adjointe	Marie-Claude NICOLAS-BAUER
Communication, charte graphique, logos, affiches, mise en page publications, urgences tél,	Marie MORETTON
Diffusion nouvelles presse	Jean-Pierre LEGRAIN
Réglementation, sécurité, cartographie, renseignements juridiques	Jacques-Édouard MOUNIER, Daniel BRAVIN, Serge BONNET, Philippe BUIN
Commission transports, représentation instances extérieures, transport marchandises, APLF	Anne ESTINGOY
Commissions VNF	Jacques-Édouard MOUNIER, Louis ARNOLD, Jean-Pierre LEGRAIN
Secrétariat commission transports	Monique ULLMANN
Animation comités, réunions 5 à 7; conventions partenaires CNR, VNF; assurances; statuts	Jean-François GROS
Diffusion messages mails et téléphone	Jean-François GROS
Internet, gestion et mise à jour du site	Gilles DUREL
Calendriers, réservation des salles	Marie MORETTON

La fonction de secrétaire général(e)

Le secrétaire général est une sorte de « directeur bénévole » qui fait ou s'assure que sont faites les missions suivantes:

- tout ce qui concerne la correspondance.
- l'intendance en général
- l'organisation des réunions
- l'exécution matérielle des tâches administratives
- la rédaction des procès verbaux des réunions et assemblées et, en général, toutes les écritures concernant le fonctionnement de l'association, à l'exception de celles qui concernent la comptabilité
- la tenue du « registre spécial » et l'exécution des formalités prescrites par la loi
- l'organisation et la gestion des archives
- La gestion du site internet et la sauvegarde des données numériques

(I) État actuel de l'association

- L'organigramme
- Les adhésions
- Les autres ressources
- Les centres d'activités

LES ADHÉSIONS

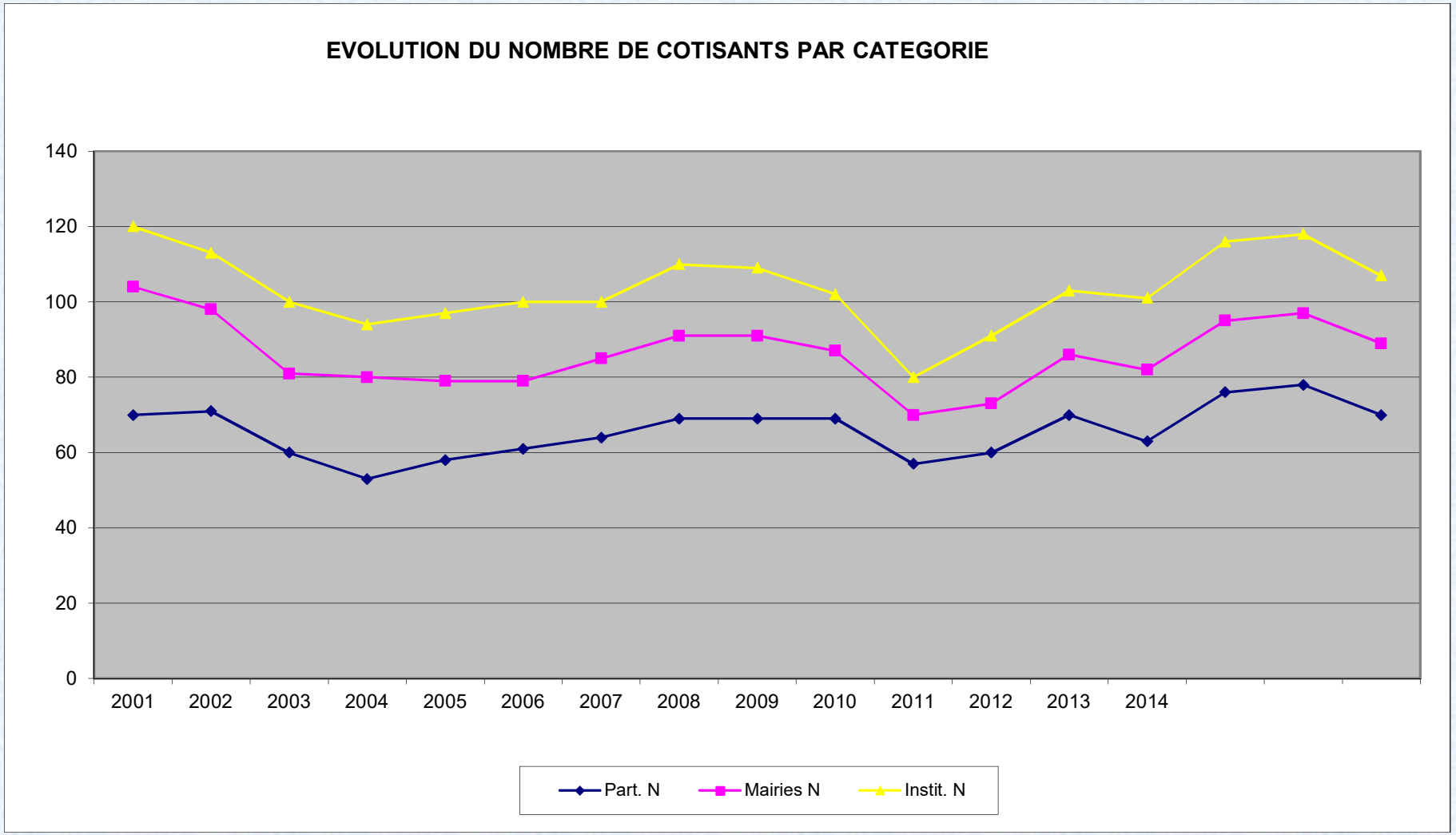
Institutionnels (de 35 à 350 €)

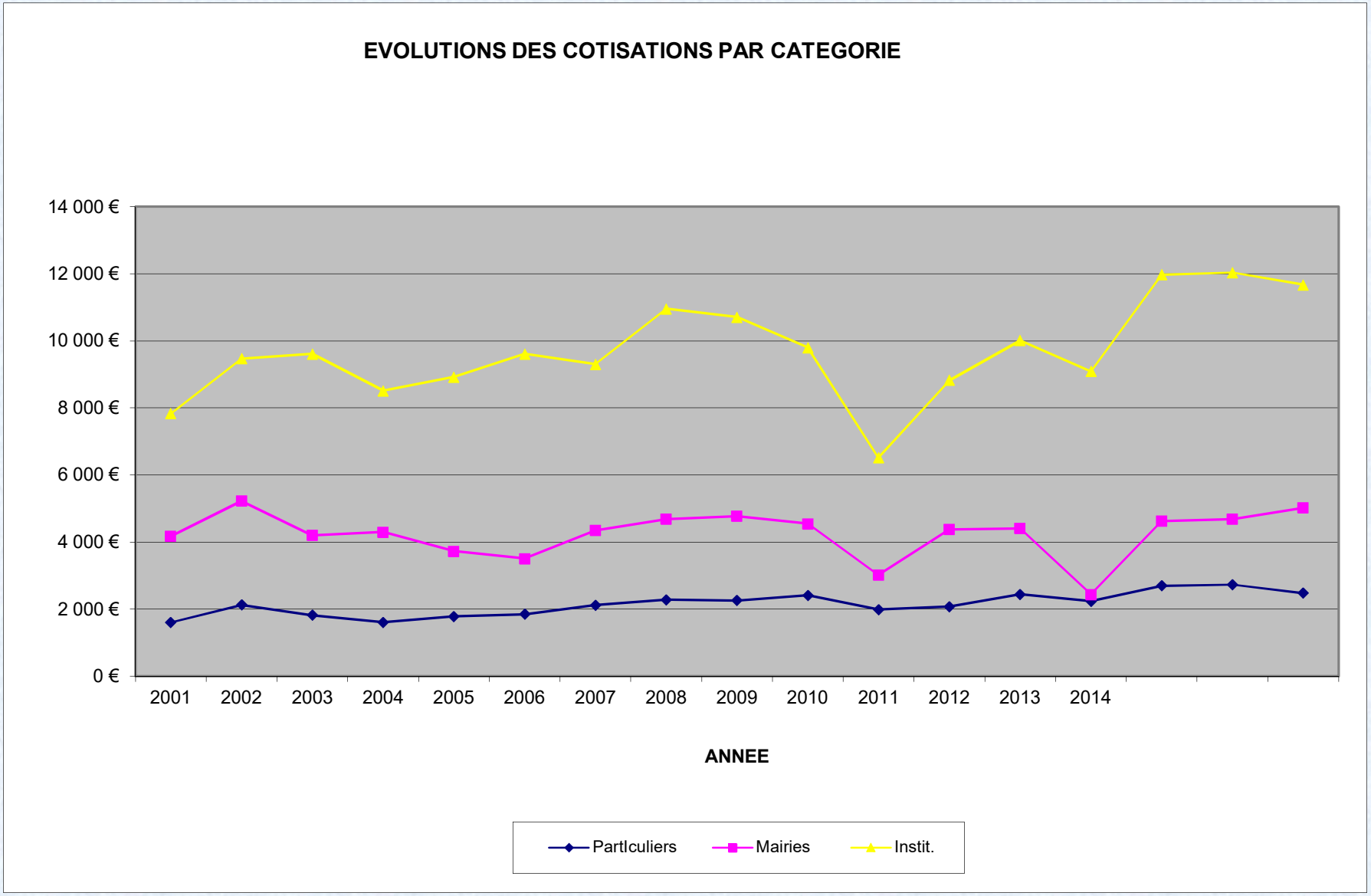
Professionnels (350 €)

Particuliers (35 €)

Question: faut-il augmenter les cotisations pour 2019?

Après débat: maintien des tarifs actuels.


EVOLUTION DU NOMBRE DE COTISANTS PAR CATEGORIE
140
120
100
80
60
40
20
0
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
Part. N
Mairies N
Instit. N


EVOLUTIONS DES COTISATIONS PAR CATEGORIE
14 000 €
12 000 €
10 000 €
8 000 €
6 000 €
4 000 €
2 000 €
0 €
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
ANNEE
Particuliers
Mairies
Instit.

(I) État actuel de l'association

- L'organigramme
- Les adhésions
- Les autres ressources
- Les centres d'activités

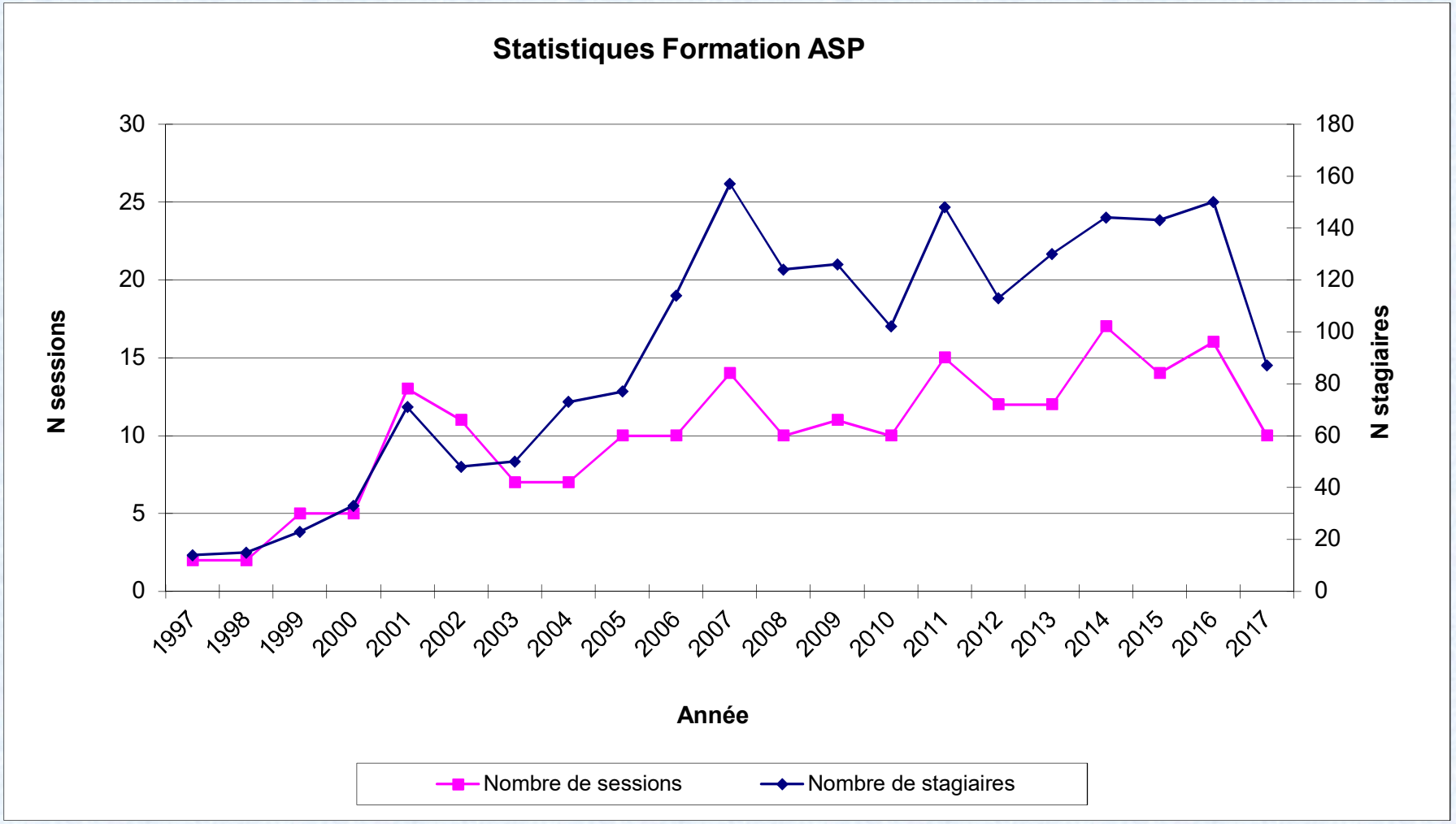
Les ressources autres que les cotisations

- La formation
- Les études
- Les conventions
- Les panneaux publicitaires

Formation ASP

Secteur d'activité	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Nombre de sessions	2	2	5	5	13	11	7	7	10	10	14	10	11	10	15	12	12	17	14	16	10
Nombre de lieux de stages											1	3	4	4	5	2	4	4	4	6	1
Nombre de stagiaires	14	15	23	33	71	48	50	73	77	114	157	124	126	102	148	113	130	144	143	150	87
*** Hommes											103	83	90	73	105	79	87	102	107	120	62
*** Femmes											54	41	36	29	43	34	43	42	36	30	25
Financés par organisme																					
Financés par employeur											133	112	117	4	22	2	3	4			0
Financés par candidat											23	10	8	7	21	26	23	37			26
Financés non renseignés ?											1	2	1	91	105	85	103	103			61
En recherche d'emploi														1							
---- AGES ----																					
Tranche Age < 18 ans											11	5	7	1	1	3	3	6			
Tranche Age 18 à 25 ans											38	45	42	30	38	34	40	35			25
Tranche Age 26 à 35 ans											42	23	26	20	35	31	35	33			20
Tranche Age 36 à 45 ans											36	19	15	14	34	20	24	26			17
Tranche Age 46 à 55 ans											22	16	16	18	29	20	15	33			16
Tranche Age 56 à 65 ans											6	12	19	16	10	5	11	11			7
Tranche Age 66 à 75 ans											2	4	1	1	1		2				2
Tranche Age > 75 ans														2							
Nombre de réussite											151	123	120	101	143	105	126	124	138	134	84
Taux de réussite											0,96	0,99	0,95	0,99	0,97	0,93	0,97	0,86	0,95	0,9	0,97
Moyenne nb faute théorique											2,01	2,05	2,02	2,47	2,23	2,48	2,58	2,46	2,6	2,3	2,16
Moyenne note pratique											13,27	14,75	14,13	14,09	13,99	13,64	14,38	12,75	14,5	13,7	15,41
Chiffre d'Affaires/Résultat					7 100 €	2 200 €	5 600 €	12 300 €	15 300 €	29 140 €	50 560 €	44 860 €	43 790 €	32 730 €	62 460 €	38 320 €	44 300 €	49 380 €	50 000 €	53 000 €	31 320 €
											43 700 €	36 230 €	47 110 €	28 760 €	49 400 €	30 000 €	36 000 €	35 320 €			
											6 860 €	8 630 €	-3 320 €	3 970 €	13 060 €	8 320 €	8 300 €	14 060 €	50 000 €	53 000 €	31 320 €
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Nombre de sessions	2	2	5	5	13	11	7	7	10	10	14	10	11	10	15	12	12	17	14	16	10
Nombre de stagiaires	14	15	23	33	71	48	50	73	77	114	157	124	126	102	148	113	130	144	4	6	1
Chiffre d'Affaires/Résultat					7 100 €	2 200 €	5 600 €	12 300 €	15 300 €	29 140 €	50 560 €	44 860 €	43 790 €	32 730 €	62 460 €	38 320 €	44 300 €	49 380 €	50 000 €	53 000 €	31 320 €
											14	10	11	10	15	12	12	17			
											157	124	126	102	148	113	130	144			

Formation ASP



Formation

- Forte chute en 2017 due à des évolutions règlementaires et à la concurrence
- Agrément qualité en cours, permettra d'être officiellement reconnus des financeurs et donc d'accueillir des stagiaires supplémentaires ou de ne pas en perdre

Ressources: les études

- Montants des recettes variables
- Interlocuteurs variés:

Communes, Syndicats, CNR, État, Cartographie Haut-Rhône

- Faut-il facturer nos interventions pour tenir compte de la tendance à la baisse des recettes de formation?
- Problème de la formation des nouveaux arrivants dans les autres structures, notamment en cartographie lors des départs en retraite.

Ressources: les conventions

CNR:

Convention annuelle de partenariat:

env. 3300,00 € dont cotisation annuelle

Locaux: tarif de location avantageux

Échange de données cartographiques

SDMIS:

Échange non formalisé de données cartographiques

Simulateur:

Remboursement de frais, rémunération.

VNF:

Partenariat pour données dont cartographie, infos, prêt de la vedette, ASP; mais pas de financement.

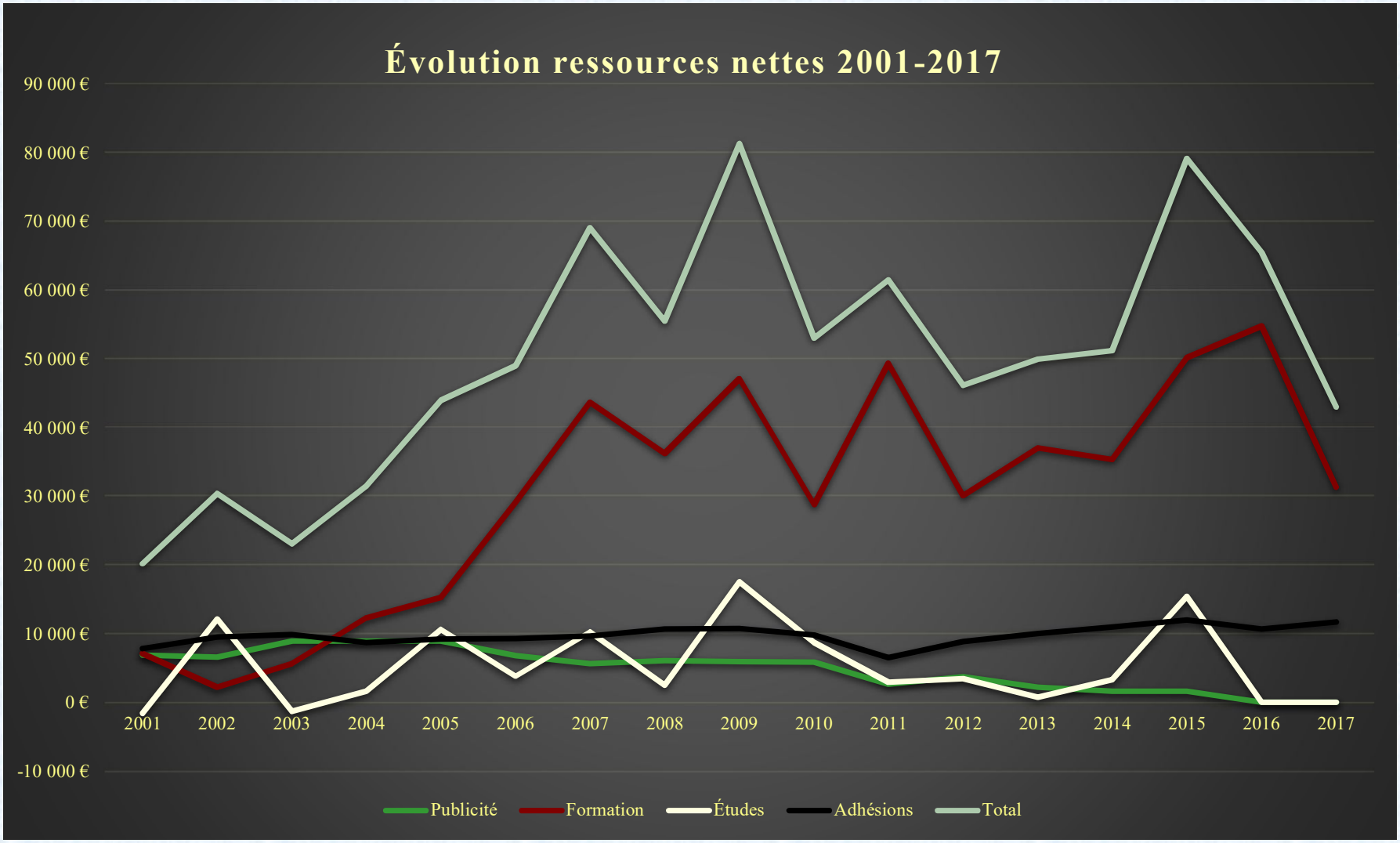
CNBA:

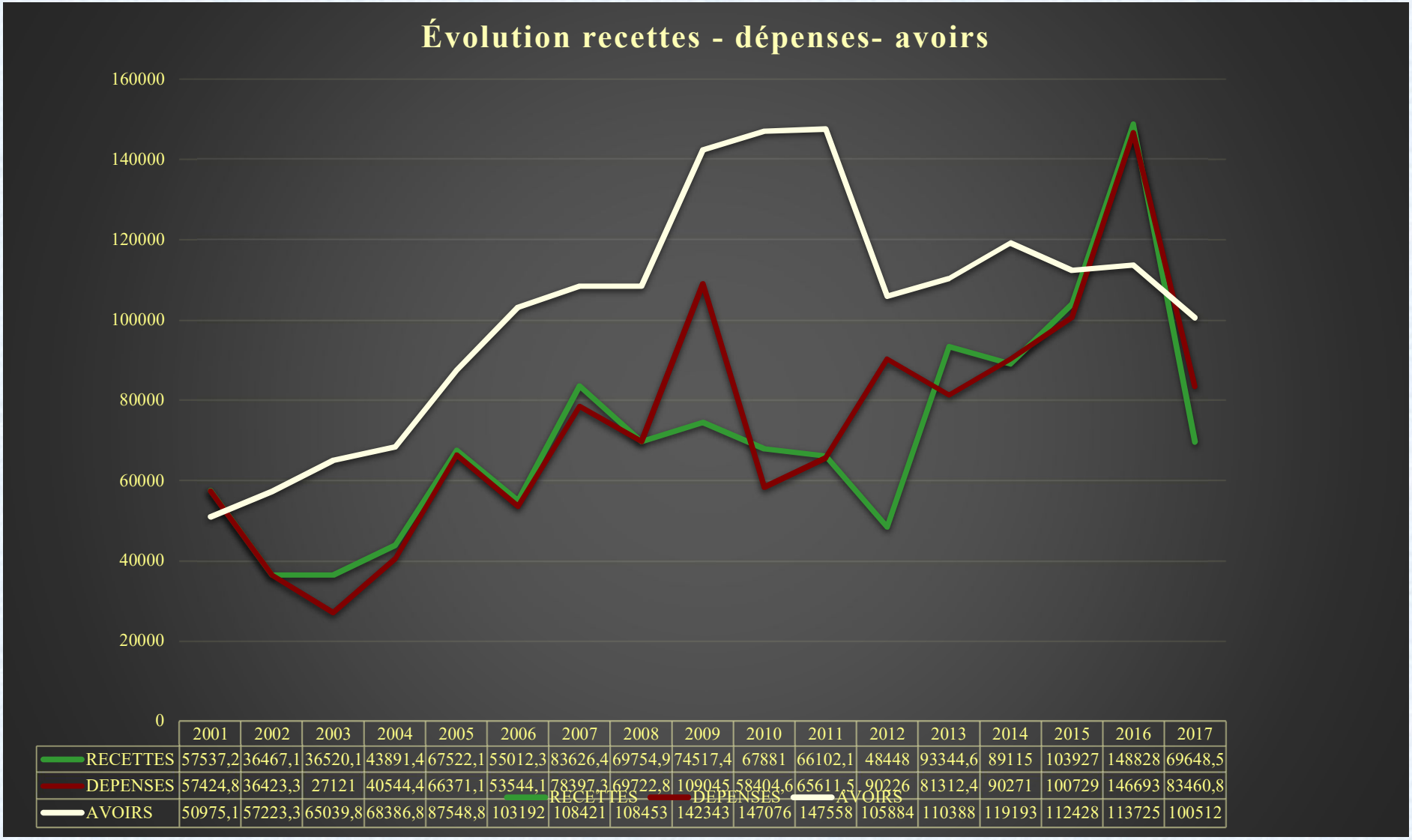
Analyse du plan Rhône en vue de recherche de financements pour l'aide à la profession.

Ressources: les panneaux publicitaires

Ressource définitivement abandonnée alors qu'elle a été autrefois la première source de financement!

Évolution des ressources nettes 2001 - 2017					
Années	Publicité	Formation	Études	Adhésions	Total
2001	6 900 €	7 100 €	-1 600 €	7 800 €	20 200 €
2002	6 600 €	2 200 €	12 100 €	9 500 €	30 400 €
2003	8 900 €	5 600 €	-1 300 €	9 900 €	23 100 €
2004	8 900 €	12 300 €	1 600 €	8 700 €	31 500 €
2005	8 900 €	15 300 €	10 600 €	9 200 €	44 000 €
2006	6 800 €	29 140 €	3 800 €	9 300 €	49 040 €
2007	5 600 €	43 700 €	10 200 €	9 630 €	69 130 €
2008	6 100 €	36 230 €	2 500 €	10 660 €	55 490 €
2009	5 950 €	47 110 €	17 550 €	10 720 €	81 330 €
2010	5 830 €	28 760 €	8 700 €	9 764 €	53 054 €
2011	2 645 €	49 400 €	2 900 €	6 520 €	61 465 €
2012	3 737 €	30 110 €	3 453 €	8 829 €	46 129 €
2013	2 198 €	37 000 €	761 €	10 013 €	49 972 €
2014	1 600 €	35 320 €	3 322 €	10 940 €	51 182 €
2015	1 600 €	50 199 €	15 385 €	11 977 €	79 161 €
2016	0 €	54 780 €	0 €	10 707 €	65 487 €
2017	0 €	31 320€	0 €	11 676 €	42 996 €
Années	Publicité	Formation	Études	Adhésions	Total


Évolution ressources nettes 2001-2017
90 000 €
80 000 €
70 000 €
60 000 €
50 000 €
40 000 €
30 000 €
20 000 €
10 000 €
0 €
-10 000 €
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
Publicité
Formation
Études
Adhésions
Total



	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
RECETTES	57537,2	36467,1	36520,1	43891,4	67522,1	55012,3	83626,4	69754,9	74517,4	67881	66102,1	48448	93344,6	89115	103927	148828	69648,5
DEPENSES	57424,8	36423,3	27121	40544,4	66371,1	53544,1	78397,3	69722,8	109045	58404,6	65611,5	90226	81312,4	90271	100729	146693	83460,8
AVOIRS	50975,1	57223,3	65039,8	68386,8	87548,8	103192	108421	108453	142343	147076	147558	105884	110388	119193	112428	113725	100512

(I) État actuel de l'association

- L'organigramme
- Les adhésions
- Les autres ressources
- Nos centres d'activités

Nos centres d'activités (1)

- La formation
- Les études
- Les journées ponctuelles : 5 à 7, Corive, visites, colloques…
- Les groupes de travail:
  - réglementation-cartographie-sécurité,
  - internet
  - commission transport
  - Simulateur

Les GT identifiés

en gras: l'animateur (trice) du groupe

GT Professionnels de la voie d'eau : **JP Legrain**, L Arnold, B Cossiaux, D Malcuit

GT Plaisanciers : **D Bravin,** JC Dubois, C Lambert, J Faure

GT Sports Nautiques et Pêche : **P Buin**, J Sibert, JE Mounier

GT Bateaux logement : **JP Dumontier**, D Courbière,

GT élus (Corive) : G Durel et Marc Deleigue

GT Règlementation et Sécurité : **S Bonnet** (à confirmer) + des participants Professionnels, plaisance …

GT Navigation et Service d'information Fluviale : **JE Mounier**, JP Legrain, P Buin, J Vaucoret, A Ackermans, M Promonet + VNF

GT Simulateur : **J Vaucoret ,** L Arnold, J P Legrain

GT Guide du Haut Rhône : **M Promonet**, JE Mounier

GT Guide de doctrine opérationnelle pour les SDIS : **C Schmit** et G Durel

GT Site Internet, réseaux Sociaux : **G Durel,** P Buin, L Bouveron, JP Legrain

Commission Transport: **Anne Estingoy,** Marie-Claude Nicolas-Bauer

GT Études : Pierre Romier et Marie-Claude Nicolas-Bauer

GT Patrimoine: J P Dumontier (GT à créer)

GT Marketing : G Durel, J P Cloarec et Marie Moretton (GT à créer)

Nos centres d'activités (2)

- Les contacts avec les organismes spécialisés et institutions: CNR, VNF, DDT, CNBA, CAF, PROVOIDEAU, OITC,DTT, DREAL, gendarmerie, Police fluviale, SDIS, autres…)

- Notre adhésion et/ou participation à d'autres associations : ADR, Anciens d'HPLM, ANPEI, Amis du Lien, Medlink-ports, Provoideau, Seine-Moselle-Rhône, Consortium, Agir pour le fluvial

(II) Forces et faiblesses de l'association

Forces

- L'importance et la notoriété de la formation ASP et simulateur
- Notre tissu relationnel, à travers les « 5 à 7 », les visites, les études, les présentations du simulateur
- La qualité et l'impact de « Nouvelles du Bord »
- Notre site internet
- L'agrément en urbanisme
- Notre positionnement démarqué des institutions
- Nos compétences variées par la diversité des adhérents
- La disponibilité de nombreux adhérents
- Intérêt d'avoir des jeunes retraités
- L'appellation Promofluvia et notre slogan
- Des locaux neufs et adaptés
- La convivialité, mais…

Faiblesses (1/2)

- De la convivialité mais parfois un manque de solidarité
- Nos objectifs doivent être clarifiés
- Les rôles des comités sont trop souvent confondus
- Un bureau qui ne se réunit pas formellement comme prévu par le règlement: nécessité de modifier la règle
- Des actifs dans l'association qui sont surtout des retraités
- Pas d'augmentation du nombre des communes adhérentes
- Quel rôle des communes p/r plaisance?
- Que faire pour motiver les communes à rester adhérentes car on en a le même nombre mais ce ne sont pas toujours les mêmes?

Faiblesses (2/2)

- Peu d'investissement sur les documents d'urbanisme
- Le manque de présence sur les médias et sur les réseaux sociaux
- Une représentation territoriale faible (sauf pour la Saône, le Rhône et Marseille)
- Les moyens financiers disponibles encore peu mobilisés pour des actions en faveur du transport
- Supports d'expos à refaire
- Absence d'analyse des échecs (ou réussites) qu'il y a eu dans le fluvial,

Les questions en cours

- Le futur comité de direction et le futur bureau: à formaliser en CODIR
- La fonction de secrétaire général(e)
- Les fonctions des vice-président(e)s à définir et compléter
- Le fonctionnement du site internet et des réseaux sociaux: qui pour s'en occuper car cela demande une activité peu importante mais régulière,
- Le simulateur
- La communication externe, les réseaux sociaux
- Quel rôle de Promofluvia pour le patrimoine fluvial?

(III) Orientations/ Actions

Positionnement

Relations

Formation

(III) Orientations : Positionnement de l'association

- Être un lieu d'échanges: rôle de médiateur, de facilitateur, de conciliateur
- Agir en faveur du transport de marchandises
- Intégrer l'écologie et le développement durable
- Ne pas hésiter à être critiques
- Donner des avis sur les nouveaux textes
- Développer les relations avec la batellerie artisanale et industrielle (à faire par la CNBA, en les assistant au besoin)
- Prendre toutes les questions très en amont (réflexions)
- Jouer un rôle par rapport au tourisme, au patrimoine, à la plaisance (ANPEI) et aux sports nautiques

(III) Orientations :

Positionnement de l'association (suite)

- Absence de marketing et de prospection dans nos différents domaines pour récupérer des adhérents et des ressources
- Faire une analyse des dépenses; conserver une réserve financière de 3 ans de fonctionnement; les dépenses principales viennent des repas, c'est donc le poste à réduire; sur le reste, examen très fin à faire et réduction des coûts par renégociation des contrats
- Rechercher les aides possibles
- Simulateur: nécessité de communiquer. Peut-être faire des visites payantes du simulateur: mettre le simulateur dans un circuit de tourisme industriel? Et faire une étude de marketing?
- Proposer de présenter l'association et le simulateur aux bateliers (par exemple lorsqu'ils stationnent dans la darse)

Orientations/ positionnement: actions

- Réunir la commission transports; prévoir une communication sur ce qui est déjà fait (via Facebook ou autres)
- S'organiser pour savoir répondre aux demandes sur la réglementation (JEM + PR)
- Être un portail de l'information fluviale
- Groupes de travail (à formaliser)
- Se positionner sur le relationnel plus que sur le juridique (exemple: Jonage)
- Travail à faire sur la communication
- Refaire le message d'absence sur la messagerie tel en précisant le n° du portable de la formation

(III) Orientations/ Actions

Positionnement

Relations

Formation

(III) Orientations : Relations

- Communication : internet, cartographie, réseaux sociaux
- Relations avec VNF, CNR, DTT, SDIS…
- Relations avec les CCI (qui gèrent un port): Promofluvia peu concernée; la CCI de Lyon a une convention avec CNR et la Métropole du Grand Lyon, donc pas besoin de Promofluvia, mais utilité de se faire reconnaître
- Repérer les attentes des communes
- Liens avec les autres associations: APLF…
- Relations avec l' ADR: question du patrimoine à discuter avec eux

Orientations /Relations: actions

- Recherche d'adhérents:(rôle du Président et des vice-présidents)
  - industriels
  - particuliers
  - institutionnels
- Réunir des élus pour faire connaître Promofluvia: réunions à thème (participation aux salons des Maires)
- Utiliser le document de présentation pour rencontres avec élus ou autres
- Mobiliser des personnes encore en activité ou de jeunes retraités
- Diffuser le document Saône
- Faire un 5 à 7 sur le BTP en invitant les entreprises Plattard et Delmonico-Dorel notamment

(III) Orientations/ Actions

Positionnement

Relations

Formation

(III) Orientations : Formation

- Importance de la formation pour l'association
- Produits actuels de la formation:
  - ASP
  - Simulateur
- Produits envisageables, en direct ou en sous-traitance (rôle de coordination, définition d'un cahier des charges d'une formation théorique sur l'ensemble):
  - Habilitation électrique
  - Vérification des gilets et extincteurs
  - Mise à niveau ASP (recyclage facultatif?)
  - VHF, ECDIS
  - Radar (au moins sur la théorie)
- Quel positionnement par rapport à la concurrence?

Orientations / Formation: actions: ASP

- Régler le problème du retrait du SDMIS (film sur le central d'appel)

- Renforcement de l'équipe

Orientations / Formation: actions: simulateur

- Nécessité d'une permanence
- Suivi administratif et comptable
- Renforcement de l'équipe
- Comité de pilotage

Orientations/organisation interne: actions

- Préciser le fonctionnement et le rôle des comités de direction et de suivi
- Préciser le rôle du bureau
- Décider du montant des cotisations: sans changement
- Décider de l'utilisation des fonds disponibles (études, analyses)
- Veiller à une dépense maîtrisée (frais de repas)
- Élaborer une photothèque du fluvial
- Définir notre rôle sur le patrimoine fluvial, mettre en valeur nos « richesses »

L'Assemblée Générale

- Elle aura lieu le jeudi 24 Mai à Pont-de Vaux
- Comme le bateau ne peut monter jusqu'à Louhans, la réunion se fera à Pont-de-Vaux (salle des fêtes)
- Puis transfert en car à la Truchère pour un repas et une croisière de 3 heures sur la Seille
- Et retour en car à Lyon

Les candidat(e)s au futur comité directeur

Louis ARNOLD
Matthieu BLANC ou Christophe SEUX
Serge BONNET
Liliane BOUVERON
Jean-Pierre CLOAREC
Marc DELEIGUE
Jean-Paul DUMONTIER
Gilles DUREL
Anne ESTINGOY
Jean-Pierre LEGRAIN
Marie MORETTON,
Jacques-Édouard MOUNIER
Marie-Claude NICOLAS-BAUER
Daniel POMERET
Jacqueline ROMIER
Pierre ROMIER
Jean VAUCORET

Résumé des actions (1)

Actions	Réponses apportées au cours de la journée
Préciser le fonctionnement et le rôle des comités de direction et de suivi	À faire par le futur Codir
Désigner formellement les membres du comité de suivi et leur rôle	À faire par le futur Codir
Préciser le rôle du bureau et son fonctionnement	Modifier le règlement intérieur pour rendre les réunions moins formelles
Préciser le rôle des vice-président(e)s	À faire par le futur Codir, Définir leur rôle quant à la recherche de nouveaux adhérents
Faire la liste des candidats au CD	Fait en Codir
Trouver un(e) vice-président(e) institutionnels	Fait après la réunion: Daniel POMERET, maire d'Anse
Décider du montant des cotisations 2019	Décision de maintien au même niveau
Faire remonter des infos par les adhérents	Demande à faire dans NDB et par mail
Soutenir les entreprises fluviales	Au besoin, assister la CNBA pour développer les relations avec la batellerie artisanale et industrielle
Photothèque	Créer une véritable photothèque accessible sur le site

Résumé des actions (2)

Actions	Réponses apportées au cours de la journée
Trouver les postes de dépenses à réduire en raison de la baisse des recettes	Étudier l'opportunité de facturer nos interventions (études) pour tenir compte de la tendance à la baisse des recettes de formation? Faire une analyse fine des dépenses réelles Rechercher les aides possibles
Fonds disponibles et réserve	Conserver en réserve 3 années de fonctionnement
Vérifier s'il y a un solde dû par l'affichage publicitaire	À faire par J.P. CLOAREC
Quel rôle pour le patrimoine fluvial?	Créer un groupe de travail Patrimoine
Absence de marketing et de prospection dans nos différents domaines pour rechercher des adhérents nouveaux et récupérer des ressources	Créer un groupe de travail marketing et désigner un pilote
Qui pour représenter la CNBA au Comité de suivi?	Dario MALCUIT, suppléant Jean-Marc SAMUEL
Jouer un rôle par rapport au tourisme, au patrimoine, à la plaisance (ANPEI) et aux sports nautiques	À voir en groupe de travail

Résumé des actions (3)

Actions	Réponses apportées au cours de la journée
Que faire pour motiver les communes à rester adhérentes car on en a le même nombre mais ce ne sont pas toujours les mêmes?	Les aider à définir leur rôle pour la plaisance. Peut-être le rôle des vice-président(e)s?
Diffuser le document Saône	Liste de diffusion à faire, voir offices de tourisme
Réorienter le suivi règlementaire vers la coordination et l'animation?	Laisser aux structures administratives le suivi règlementaire et se concentrer sur la coordination.
Mesurer l'impact du journal NDB	Questionner les adhérents
Baisse des recettes de la formation	Faire le dossier d'agrément « datadock » (MC NICOLAS-BAUER)
Simulateur: nécessité de communiquer	Faire des visites payantes du simulateur: mettre le simulateur dans un circuit de tourisme industriel? Faire une étude de marketing? Proposer de présenter l'association et le simulateur aux bateliers (par exemple lorsqu'ils stationnent dans la darse)
Commission transport	Continuer les réunions, prévoir une communication sur ce qui est déjà fait (via Facebook ou autres)

Résumé des actions (4)

Actions	Réponses apportées au cours de la journée
Communication et formation	Refaire le message d'absence sur la messagerie tel en précisant le n° du portable de la formation (fait après le séminaire) Mieux utiliser les réseaux sociaux
Relations avec l' ADR	Question du patrimoine à discuter avec eux
Recherche d'adhérents professionnels	Faire un 5 à 7 sur le BTP en invitant notamment les entreprises Plattard et Delmonico-Dorel
Diversifier la formation	Définir les produits envisageables, en direct ou en sous-traitance (rôle de coordination); définir un cahier des charges d'une formation théorique sur l'ensemble
Supports d'expo à refaire	Groupe de travail animé par J.P. DUMONTIER
Absence d'analyse des échecs (ou réussites) qu'il y a eu dans le fluvial	Tenir compte des échecs, faire l'analyse de ce qui a réussi ou pas
Être plus présents sur l'aménagement et l'urbanisme	Suivre les modifications des documents d'urbanisme et envoyer des participations

CONCLUSION

Les actions définies ci-avant constitueront une bonne base de départ pour la nouvelle équipe qui sera élue le 24 mai et qui aura à les adapter suivant les circonstances, quelquefois imprévisibles!