

CONSTRUIRE
ENSEMBLE
LE CADRE DE VIE
DE DEMAIN

LES INSTANTS NAUTISME

Jeudi 31 mai

La minute Famille

Loire-Atlantique développement - SPL

2 boulevard de l'Estuaire - CS 96210

44262 Nantes cedex 2

Tél. : 02 40 20 20 44

www.loireatlantique-developpement.fr



6 bonnes raisons de progresser pour l'accueil des familles et des enfants en particulier

1. Les familles sont les clientèles principales sur le littoral : elles représentent 57 % de clientèle contre 33.3 % en Loire-Atlantique
2. Quand une prestation est adaptée aux enfants, elle satisfera une majorité d'adultes (de si grands enfants !) Le bonheur des enfants s'il est atteint apportera une part importante de la satisfaction familiale. Si en plus les parents vivent eux aussi un temps de liberté et de plaisir, nous touchons au but. Dans une prestation pour les familles, la cible principale de la prestation est l'enfant, qui doit vivre pleinement son bonheur dans une totale sécurité. En prenant en compte qu'un adolescent grognon ou décidé à ne pas participer à "l'aventure familiale" développera une capacité de nuisance exceptionnelle.
3. Dans une société où les familles recomposées sont nombreuses, les loisirs en famille, sont des moments privilégiés de retrouvailles à réussir absolument ! On veillera en particulier aux parents seuls, qui ont les mêmes attentes qu'en couple, mais qui ont souvent peu accès au plaisir de la découverte. Même si les enfants jouent un rôle dans la décision de la destination choisie pour les vacances ou pour la sortie, ce sont au final les parents qui décident.
4. Le développement des loisirs et des activités de découverte toute l'année est assuré par les familles.
5. L'enfant est prescripteur pour sa famille et c'est le client de demain qui reviendra sur les terres de son enfance...
6. En matière d'attente des familles, ce sont les grands parcs à thèmes qui donnent le ton ...et la barre est mise assez haut : elles sont de plus en plus exigeantes !

Les 7 éléments incontournables pour une offre nautique en famille réussie

1. Des infos précises et complètes à disposition sur le site internet pour préparer au mieux l'activité (comment venir, comment s'habiller...)
2. Les services adaptés aux familles (vestiaires, espace pique-nique, accessibilité poussette ou fauteuil, restauration sur place, table à langer...)
3. Des tarifs adaptés et souples (tarifs adultes/enfants, tarif famille 2 adultes / 2 enfants, tarifs famille monoparentale)
4. Des conditions de sécurité qui sont précisées pour rassurer les parents (type de plan d'eau et matériel fourni : combi, bidon étanche ...) et les qualifications de l'encadrement
5. Des horaires adaptés (si offre ouverte aux - de 3 ans, la proposer le matin ou de 15 à 17h) et des activités pas trop longues
6. Des activités adaptées, pas trop techniques : préciser l'âge à partir duquel l'activité peut être pratiquée. Rythmer et alterner navigations et découverte du milieu maritime de manière à permettre aux enfants d'être actifs, de jouer en favorisant l'échange en famille et la convivialité
7. Niveaux requis (certificat d'aisance aquatique, tests « anti-panique »)

Un service à proposer à vos clients : un service de garde intégré du type « les enfants à la plage, les parents sur l'eau », témoignage de l'agence de bb-sitting Babychou

Autres agences de bb-sitting : Kinougarde, Kidicom, La compagnie des familles

Votre contact pour plus d'informations :

Gwenaëlle Class - 02 40 99 00 84 - g.class@loireatlantique-developpement.fr

Loire-Atlantique développement – SPL

2 boulevard de l'Estuaire – CS 96210
44262 Nantes cedex 2
Tél. 02 40 20 20 44

www.loireatlantique-developpement.fr

