

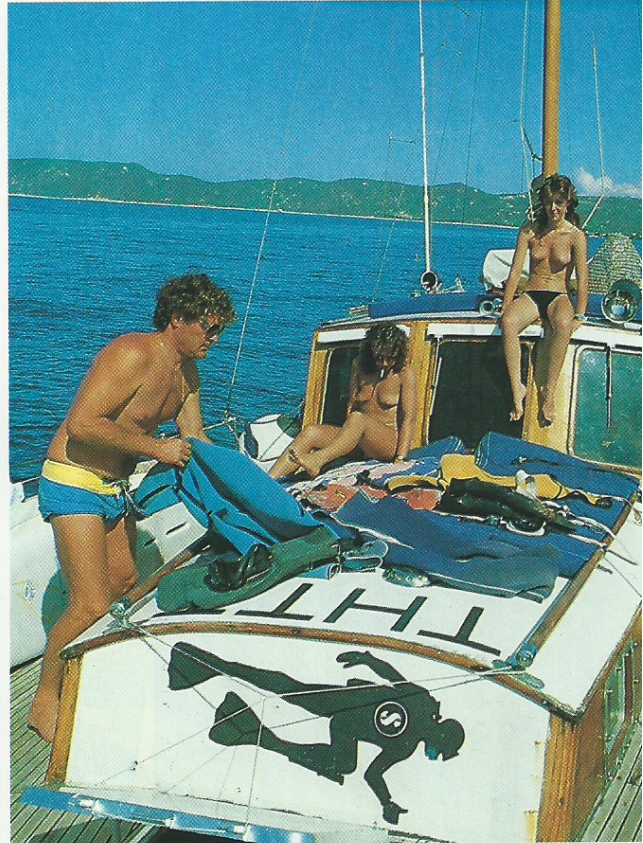


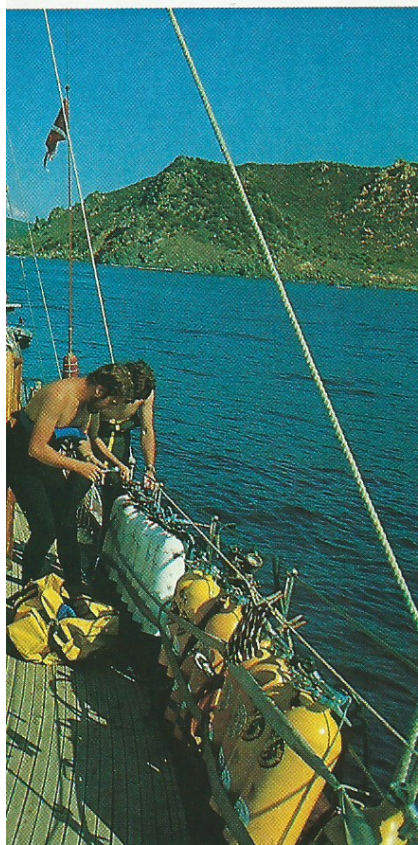
PLONGÉE LOISIR

POUR RÊVEURS ORGANISÉS...

Le spectaculaire développement de la plongée sportive, plus justement appelée « plongée loisir », est étroitement lié à l'épanouissement de deux secteurs professionnels désormais complémentaires : l'enseignement de la plongée, d'une part et les activités commerciales liées aux sports subaquatiques, d'autre part.

La quasi totalité des plongeurs amateurs sont formés dans le cadre de clubs ou d'associations, où ils reçoivent les premiers rudiments : initiation, connaissance du matériel, technique, avant de pouvoir, s'ils le souhaitent, se perfectionner, notamment par le passage de brevets : premier échelon, deuxième échelon, etc...





En France, l'enseignement professionnel de la plongée est soumis à des règlements précis. En particulier, nul ne peut être moniteur et percevoir une rétribution pour ses prestations s'il n'est pas titulaire d'un des trois brevets d'Etat, qui correspondent à trois niveaux de qualification. Pour accéder au premier de ces brevets, il faut d'une part avoir dix huit ans révolus et, d'autre part, être titulaire d'un des diplômes suivants : deuxième échelon de la Ffessm, deuxième échelon de la Fsgt, attestation P no4 de l'Anmp, (Association nationale des moniteurs de plongée), ou du Snmp, (Syndicat national des moniteurs de plongée); brevet de plongeur démineur ou certificat de nageur de combat de la Marine Nationale; certificat de plongeur autonome second degré du Ministère de l'Intérieur, (Sécurité civile). Le brevet d'Etat d'éducateur sportif du premier degré, option plongée, permet l'encadrement des pratiquants. C'est, de loin, celui qui ouvre les plus grands débouchés. Deux ans après avoir obtenu ce diplôme, le titulaire peut accéder au brevet d'Etat du second degré, réservé aux formateurs de cadres. Enfin, au terme d'un délai obligatoire de quatre années d'exercice, le brevet d'Etat du troisième degré sanctionne les moniteurs « formateurs de formateurs ».

LE MARCHÉ DES MONITEURS

Actuellement, les moniteurs titulaires d'un brevet d'Etat, peuvent exercer leur savoir-faire dans plusieurs directions.

Les associations de loisirs et de vacances (Club Méditerranée, Ucpa, etc...), regroupent un certain nombre de centres et de villages proposant la pratique de diverses activités, parmi lesquelles peut figurer la plongée. Ainsi, le « Club Med » possède des centres en Sardaigne, en Espagne, aux Bahamas, en Grèce etc... Ces organismes sont demandeurs de moniteurs, pour, dans la plupart des cas, des emplois saisonniers, les moniteurs parvenant à travailler été comme hiver étant moins nombreux. Rémunérations raisonnables, possibilités de voyager et opportunité de « coupler » sa saison

de plongée avec une autre activité hivernale, sportive ou non.

Les clubs de plongée, affiliés à la Ffessm, sont, de Pâques à octobre, demandeurs de moniteurs qui interviennent en qualité de salariés. Un secteur où les débouchés ne sont pas rares et où la consultation des petites annonces des revues spécialisées est fort utile. Dans ce cas, le brevet premier échelon est très suffisant. Certains clubs sont regroupés en structures homogènes, dont le but est d'offrir un enseignement moderne, de qualité, avec possibilité pour le client de passer d'un centre à l'autre, sans que son cursus de formation n'en soit perturbé. L'organisation Cip en est un bon exemple. Les municipalités peuvent employer des moniteurs dans le cadre de structures associatives, presque toujours pour des contrats saisonniers.

L'enseignement indépendant est une des directions qui offre les perspectives les plus intéressantes. Créée par Daniel Mercier, l'Association des Guides de la Mer répond exactement à ce créneau d'enseignement. Son but est de toucher une autre couche de clientèle que celle habituée aux structures associatives, par le biais d'un enseignement personnalisé et privilégié, d'une pédagogie « à la carte », inspirée de celle dispensée dans d'autres domaines comme le ski, le golf ou le tennis. Terrain d'action des guides : les hôtels, les plages, les piscines, les paquebots de croisière, etc...

De nombreux clubs des côtes françaises, tant en Bretagne qu'en Méditerranée ont été fondés par d'anciens moniteurs, qui les animent avec dynamisme. La plupart de ces clubs reçoivent des individuels ou des groupes. Leur encadrement est assuré grâce à des moniteurs salariés. Ils disposent en outre d'une logistique complète et autonome : bateau, compresseurs, équipements, moyens de secours immédiats, etc... Certains clubs proposent même une formule « tout compris », avec repas et hébergement. Leurs capacités d'accueil varient entre dix à quinze plongeurs et des effectifs pouvant dépasser la cinquantaine, voire plus. Certains clubs jouent la carte de la prestation privilégiée, réservée à de faibles effectifs répartis en palanquées ne dépassant pas deux à quatre plongeurs, moniteur compris; d'autres préfèrent s'équiper pour recevoir un nombre sensiblement plus élevé de clients, au risque de perdre une certaine qualité de prestations, notamment lors des plongées d'exploration.

A signaler qu'en parallèle à ces clubs, sédentaires par vocation, existe une autre formule qui, elle aussi, attire bon nombre de moniteurs : la croisière plongée, à bord d'une unité à moteur spécialement équipée ou même d'un voilier aménagé pour la circonstance. Dans l'un et l'autre cas, le responsable de club se double d'un skipper averti. Plusieurs bateaux de croisière plongée travaillent en Méditerranée, (Corse, Baléares, Turquie etc), tandis que d'autres vont tenter leur chance sous le soleil des tropiques (Antilles, Bahamas, Seychelles, Maldives etc...). Au niveau prestation, deux tendances apparaissent nettement : les bateaux préférant l'ambiance « copains à bord », entraînant des conditions de vie assez spartiates et ceux optant pour le service tout confort, avec, bien entendu, des variations de prix en conséquence. Pour les skippers, la principale difficulté réside dans la vente de leur produit. Aussi, en marge des contacts directs avec la clientèle, font-ils souvent appel aux services d'un professionnel du voyage et du tourisme.

Les Tour Operators peuvent proposer du travail dans le cadre de bases de plongée dont ils assurent la vente des programmes, un peu partout dans le monde. Là aussi, à quelques exceptions près, il s'agit d'emplois temporaires.

Quant à l'encadrement technique, il s'agit là d'un très petit débouché intéressant des cadres techniques du Ministère de la Jeunesse et des Sports, qui sont d'abord fonctionnaires, mais qui sont employés sur l'ordre de l'Etat, car ils ont une fonction orientée vers les activités sous marines.

PÉDAGOGIE, DISCIPLINE ET ESPRIT COMMERCIAL

L'enseignement de la plongée doit être considéré comme un véritable métier requérant un faisceau non négligeable de qualités : un réel sens pédagogique, une grande facilité de contact, un cocktail de calme, de décontraction et de vigilance qui recrée bien le cadre « détente » indispensable dans tout contexte de plongée, mais avec un esprit « sécurité » permanent. En outre, la pro-

fession doit s'adapter aux nouvelles exigences de la clientèle. En particulier dans le domaine des moniteurs indépendants, ceux-ci doivent avoir le sens des relations publiques et une présentation impeccable. Compte tenu de la clientèle qu'ils sont amenés à contacter, la pratique courante d'au moins une langue étrangère, l'Anglais, est devenue quasi indispensable. Enfin, le moniteur constituant aux yeux de ses élèves une sorte d'exemple, il doit apporter un soin tout particulier aux équipements qu'il utilise : matériel récent, toujours bien entretenu et, dans toute la mesure du possible, faisant appel aux derniers progrès techniques réalisés par les fabricants.

Aujourd'hui, l'enseignement de la plongée vit une évolution sensible, encore à peine perceptible il y a moins de cinq ans. Suivant l'exemple américain, le moniteur est de plus en plus appelé à étendre son action, en harmonie avec ces deux partenaires que sont les magasins de plongée et les agences de voyage spécialisées. Le business de la plon-

gée devient un tout cohérent, au sein duquel les trois éléments : moniteur, revendeur et Tour Operator, agissent de concert, seule méthode pour encore plus développer la plongée et vraiment en faire une activité de qualité et pratiquée à grande échelle. Aujourd'hui, de nombreux magasins en France travaillent directement avec une piscine proche ou un club voisin. Le client ne vient plus seulement acheter un masque ou une combinaison. Il est reçu en ami, fait la connaissance d'un moniteur, se voit conseillé efficacement. Une initiation à la plongée lui est proposée. S'il souhaite découvrir les fonds des Caraïbes ou ceux des Maldives, un Tour Operator se met à sa disposition pour lui programmer un voyage « sur mesures ».

Enfin, le brevet d'Etat d'enseignement de la plongée est en cours de mutation. Le ministère envisage de complètement modifier le cursus de formation de ce brevet, afin de le rendre encore plus performant et plus proche des besoins engendrés par l'évolution actuelle de la plongée en France.

GERARD PESTY : LA CROISIERE PLONGEE

Pharmacien dans un petit village breton, Gérard Pesty contracte au début des années soixante un double virus contre lequel sa pharmacopée est impuissante : la plongée et la croisière hauturière. Voulant associer ces deux passions ô combien complémentaires, il fait construire à Bristol « Architeuthis », un grand trimaran très habitable et surtout doté d'un cockpit dans lequel six plongeurs peuvent aisément s'équiper ensemble. Lors de la Transat de 1972, à bord de son "autobus flottant", le surnom donné à son multicoque, il termine sixième.

Puis, en famille, il se livre à un vagabondage de quatorze mois en Atlantique et aux Caraïbes. Grâce au formidable outil de travail que constitue son bateau, il décide en 1982 de se livrer exclusivement à la croisière plongée, pour des groupes de six à dix personnes. Pour des agences françaises, mais aussi américaines, il croise chaque année, de novembre à juin, du Venezuela à la Floride, des Caïcos au Belize. Aujourd'hui, à 44 ans, il est un

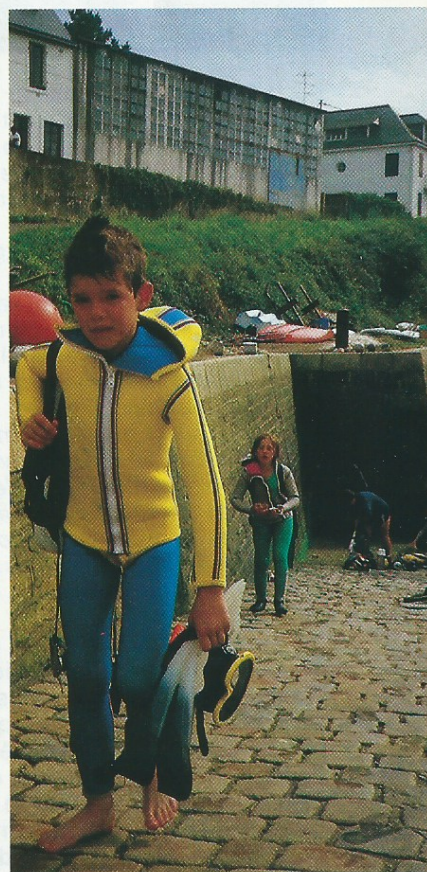
des skippers les plus avertis, dans un domaine où ceux qui réussissent sont finalement rares. En effet, loin de simplement constituer un loisir sur et sous la mer, erreur d'appréciation trop souvent commise, la croisière plongée exige un ensemble de qualités indispensables : être, bien entendu, bon marin et plongeur très confirmé, mais aussi avoir un sens aigu de la sécurité, le contact facile et une bonne dose de psychologie et de ... patience.

Hors saison, Gérard Pesty assure lui-même la maintenance de son bateau et sa préparation technique. Soit au moins deux mois de travail intensif, dont dépendra étroitement le succès des croisières à venir.

La rentabilité d'une telle activité, il faut le savoir, n'est pas toujours évidente. Gérard Pesty, qui navigue en famille, parvient à joindre les deux bouts si les sept mois qu'il consacre au charter sont bien remplis. Ce qui, jusqu'à présent, a presque toujours été le cas.



Le sens de la pédagogie, indispensable à tous les moniteurs, l'est encore plus pour tous ceux qui se spécialisent dans la plongée-enfant (ici, des sorties organisées par le CISN d'Eaubonne). Pour les photographes, les festivals et les championnats sont souvent l'occasion d'obtenir notoriété... et prix. (Ci-dessous un bateau de plongeurs aux derniers championnats de France de photo sous-marine).



Guide de la mer

Associer harmonieusement une passion et une activité rémunératrice : le pari est ambitieux, mais possible. En exemple : les Guides de la mer, ces moniteurs de plongée pas comme les autres, regroupés en une association à but tout à fait lucratif...

Quand j'étais adolescente, je rêvais de devenir guide de haute montagne. Puis, j'ai découvert la plongée. A Antibes, en 1986, j'entendis



parler pour la première fois des « guides de la mer ». Ce fut un coup de foudre et je décidai aussitôt de transposer vers la plongée toute la démarche que j'avais envisagée vers la montagne.

Mince, débordante d'énergie, Katy Vialaneix est l'un des cent soixante « guides de la mer » opérationnels en France. Daniel Mercier, fondateur et président du festival mondial de l'image sous-marine, en estimait, dès le début des années soixante dix : *« Ce n'est pas la formule club populaire qui peut faire vivre beaucoup de moniteurs. Nous devons aller vers la clientèle potentielle, proposer des baptêmes de plongée en piscine, embarquer sur des bateaux, bref, offrir une formation de plongeur à la carte. »*

De cette notion d'un type nouveau de moniteur est née l'idée des Guides de la mer, dont l'association a été créée en 1973. Bien que favorablement accueillis au départ, les Guides de la mer se sont développés, il faut le dire, dans une certaine indifférence de la part des instances fédérales et de la plupart des fabri-

cants et importateurs.

Leur formule est pourtant séduisante et, bientôt, ils sont de plus en plus présents en piscines, sur les plages, à bord de paquebots et même sous les tropiques, où ils animent des bases de plongée comme aux Seychelles.

Les adhérents de cette association ont tous un point commun : vivre leur passion et la faire partager, sous forme d'un job à part entière. Katy Vialaneix est dans ce cas. Très vite, elle a orienté son activité vers les enfants et les adolescents, auxquels elle consacre une bonne part de son temps de guide.

La philosophie de base des guides de la mer repose sur un enseignement personnalisé et privilégié, dont bénéficie un tout petit groupe : trois à quatre personnes au maximum. Une pédagogie « en douceur », mais efficace, pour une prise de contact harmonieuse avec l'élément marin et une progression rapide.

Comment se passe un « cours »-promenade des guides de la mer ? Katy emmène ses « élèves-clients », par exemple, ni sur un pneumatique ni sur un chalutier surpeuplé de plongeurs, mais, tout simplement... au bord de l'eau, dans une petite crique calme et isolée. Ici, l'ambiance décontractée, sécurisante est de règle. De même, le matériel utilisé, tant par le guide que par ses élèves, fait appel aux derniers progrès techniques et aux dernières tendances en matière de coloris, de coordonnées etc. Cette notion d'esthétique et de modernisme est importante, l'évolution de la plongée en dépend et des moniteurs comme les guides sont aux premiers rangs pour faire passer un tel « message ».

D'abord à terre, puis, dans les petits

fonds de la plage, Katy équipe ses élèves, tout en poursuivant ses explications sur leur matériel et sur le déroulement du baptême. Il s'agit là d'une simple prise de contact et celle-ci est déterminante. Dans bon nombre de cas, c'est d'elle que découlera ou non l'envie de persévérer.

La mise à l'eau est progressive, pied à pied, peut-on dire et c'est sans heurt que le guide et ses deux élèves commencent leur descente sur un fond de trois ou quatre mètres. Patiemment, Katy répète les principaux signes de plongée et s'assure de leur bonne interprétation.

La journée d'initiation se termine par un cours théorique, dans une des salles du fort carré d'Antibes. Katy en profite pour pousser les connaissances de base de ses élèves, répondre à leurs questions, préparer la plongée du lendemain... A n'en pas douter, la formule est séduisante. Son type d'enseignement intéresse une large part de clientèle que ne touchent pratiquement pas les clubs.

Comment expliquer alors le relatif insuccès des Guides de la mer en France, d'autant plus que leur conception de la pédagogie de la plongée est finalement très proche de celle de Padi, dont le rayonnement apparaît un peu partout dans le monde ? D'abord, pour pleinement jouer son rôle, un guide doit non seulement savoir enseigner la plongée, mais avoir le sens des relations publiques et une excellente présentation. La pratique d'une ou deux langues complémentaires, au moins l'anglais, est nécessaire. Bref, il s'agit là de quelqu'un de très complet, dont la prestation dépasse largement le simple cadre du cours théorique ou du palmage en surface. Or, il faut bien convenir que tous les guides de la mer actuels ne présentent pas un tel profil.

Ensuite, le fonctionnement d'une telle association doit reposer sur une démarche collective. Tel guide, momentanément pris doit pouvoir faire bénéficier un autre guide disponible d'une opportunité qu'il ne peut saisir, faute de temps. Beaucoup plus qu'une série d'actions ponctuelles et isolées, l'association devrait être un « réseau » capable de satisfaire toute demande.

Enfin et c'est là le motif majeur : trop nombreux sont les guides qui doutent des possibilités rémunératrices réelles de leur job. Il semble que

cette approche soit erronée, car, exemple à l'appui, un guide prêt à démarcher sa clientèle, à faire les efforts nécessaires, peut fort bien ambitionner une rémunération très honorable. Au cours de l'été dernier, deux guides qui ont travaillé sur la Côte d'Azur ont obtenu des gains dépassant les dix mille francs mensuels. Et ils n'ont pu satisfaire à toute la demande...

Les guides de la mer souffrent indiscutablement d'un manque d'informations sur leur métier. Ce qui a incité les responsables de l'association à mettre sur pied des stages très complets abordant « en profondeur » les différents aspects de cette activité, (technique-pédagogie-problèmes juridiques etc.) et faisant le point sur les réels débouchés qu'on peut en attendre. Ces stages, organisés dans les locaux du Fort Carré à Antibes, sont particulièrement suivis et devraient donner des résultats plus que positifs.

La clientèle existe, il faut aller la chercher et lui offrir une prestation de qualité. La recette est simple. Nul doute qu'elle parvienne, finalement, à développer le rôle des guides, ces professionnels à part entière, dont l'action peut rejaillir sur tous les secteurs d'activité liés aux sports sous-marins : fabricants, détaillants, tour opérateurs, etc.



Lors d'un « baptême » plongée, la mise à l'eau progressive (ci-dessus) est une véritable prise de contact déterminante. Sous l'eau, la promenade se déroule sous le double signe de la découverte et de la détente (ci-dessous), sur un fond de trois ou quatre mètres.



Moniteur chez P.A.D.I.

Un organisme multi-national est venu bouleverser les habitudes de plongée en France il y a quelques années : PADI qui lance l'idée de la plongée-loisirs et qui surtout allie de façon originale apprentissage, découverte et diffusion du matériel. Les hommes de PADI s'avèrent une autre race de plongeurs.

Née voici une cinquantaine d'années, la plongée avec scaphandre a diversement évolué en fonction des pays où elle s'est épanouie. Dès la fin de la seconde guerre mondiale, un double courant s'est fait sentir en France.

Le premier était celui du docteur Chénévé et surtout celui de la Marine Nationale qui a laissé son empreinte, après qu'elle ait été « civilisée », à la plongée française d'aujourd'hui. L'objectif était, au travers d'une structure associative à but non lucratif, de prendre un débutant, de le former à la plongée jusqu'à ce que ses compétences lui permettent, à son tour, de transmettre le message pédagogique par le biais de tout un appareil de brevets, de grades, est-on tenté de dire, l'amenant au stade de moniteur.

En 1955, est créée la Fédération Française d'Études et de Sports Sous-Marins (F.F.E.S.S.M.). Au fil des ans, elle voit le nombre de ses adhérents augmenter, ainsi que celui de ses activités : chasse, plongée, archéologie, photo-cinéma, biologie, etc. Particulièrement complet, l'enseignement « made in France » de la plongée est respecté dans le monde entier et tient lieu de référence par son sérieux et sa « profondeur » (sans jeu de mot, quoique...).

Dans d'autres pays, la plongée connaît un tout autre développement. Aux États-Unis, c'est Gustave Dalla Valle, ancien aventurier, pêcheur de langoustes, génie du bricolage et fondateur de Scubapro qui donne le ton : apprendre à plonger aux gens est affaire de professionnels rémunérés. Du business comme on dit outre Atlantique, du « commerce » comme certains en France laissent tomber du bout des lèvres. Aux U.S.A. le but est de faire plaisir au client, de satisfaire ses besoins.

Nulle envie d'en faire un plongeur performant, mais, contre monnaie, un plongeur heureux. D'où la devise américaine qui à elle seule explique tout : « Dive for fun » (la plongée pour le plaisir).

À l'inverse des pays européens aucune fédération n'y a été créée, mais plusieurs organismes professionnels à but lucratif comme le NAVI et, surtout, le PADI, qui étend aujourd'hui son influence sur plus de 50 % des 300.000 plongeurs américains.

« Professional association of diving instructors », le PADI est une association professionnelle de moniteurs de plongée créée voici une vingtaine d'années. Sa philosophie s'appuie sur un marketing bien rodé, efficace et attractif.

Au fil des ans, PADI tisse sa toile dans presque toute l'Europe : Grande-Bretagne, Allemagne fédérale, Pays Bas et, bien sûr, Italie. En France, PADI arrive fin 1985 avec Stephen Meltcalf, responsable de PADI international. Au-delà de la vive polémique, soulevée à l'époque, il est en fait très préférable de voir en quoi l'arrivée de PADI en France peut être positive. Beaucoup plus que de concurrence avec le système associatif et bénévole de la F.F.E.S.S.M., on pourrait parler de complémentarité. Tout simplement parce que PADI ne vise pas la même clientèle. La clientèle des clubs fédérés regroupe toute une tranche d'âge, allant grosso modo de 18 à 25-28 ans.

La clientèle 30-50 ans, elle, ne se fixe pas auprès de la Fédération. Autre âge, autres envies. Celles de ne plus plonger en palanquée, à heures fixes, dans un cadre associatif, mais au contraire d'utiliser un pouvoir d'achat supérieur à celui des jeunes pour plonger « à la carte » dans une ambiance décontractée, avec un service complet de A à Z, un peu comme dans le cadre de cours particuliers de ski alpin.

Par ailleurs, le Collège Européen Padi de Cannes, ouvert en 1986, inauguré officiellement en juillet 88, propose une formation continue du moniteur, s'adressant à trois types de candidats : les plongeurs sportifs souhaitant devenir des moniteurs professionnels, les moniteurs de fédérations amateurs qui ont décidé de rejoindre les rangs des professionnels et les moniteurs professionnels désireux de réviser leurs connaissances sur des bases nouvelles.

Le programme de formation continue du moniteur comprend entre autres des cours sur la sécurité et la prévention des accidents, des programmes pédagogiques et des cours « business », ainsi que le tout récent cours de photo subaquatique.

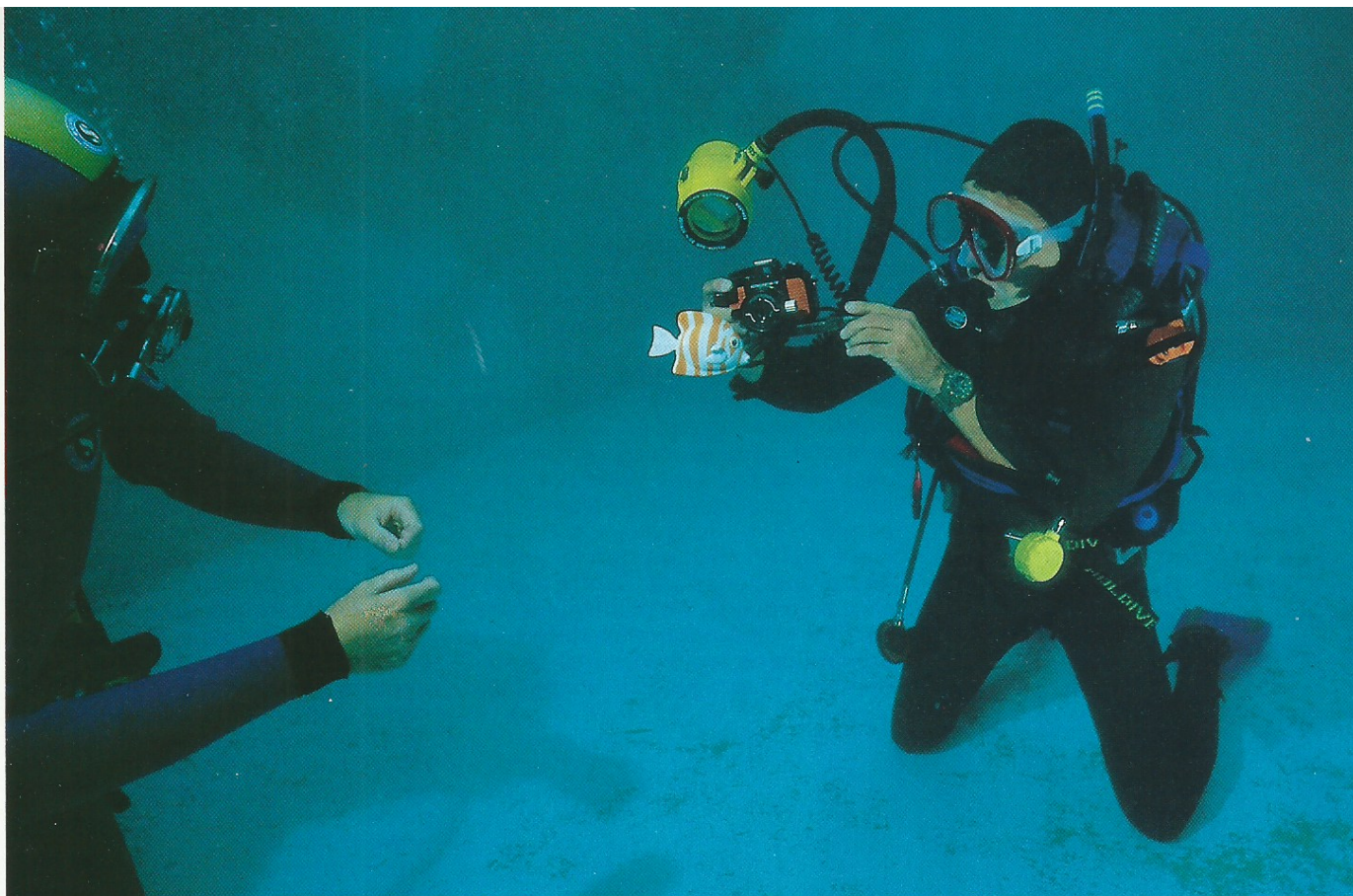
Pour le cours de 8 semaines « premier moniteur », de même que pour le cours de 7 jours « formation du moniteur », il faut être qualifié comme Padi Divemaster, ou avoir une qualification équivalente reconnue officiellement par Padi et avoir une expérience minimale de 6 mois de plongeur avec 60 plongées ou de 12 mois de plongeur avec 40 plongées. Pour le cours de 5 jours « préparation du plongeur », ainsi que pour le cours professionnel de 2 semaines « préparation au moniteur », il faut être qualifié comme Padi Open Water Diver, ou plus.

Le problème des équivalences se règle ainsi : le premier échelon fédéral donne droit au brevet « Plongeur avancé », le second échelon permet d'accéder au stage prolongé « Premier moniteur » dont le cursus s'apparente à celui du « Divemaster » américain.

En résumé, pour ceux des plongeurs qui n'ont pas encore atteint les conditions requises pour le cours « Premier moniteur », le collège offre un cours de préparation au moniteur professionnel (PIPC). Durant ce cours, les candidats seront formés et diplômés Plongeurs Avancés, Plongeurs Sauveteurs et Maîtres de Plongée.

Les magasins de plongée et leurs employés peuvent aussi profiter en partie du Collège Européen. Certains cours modernes de business proposés au Collège sont ouverts aux propriétaires, gérants, employés de magasins de plongée, qu'ils soient moniteurs ou non. Une formation de haut niveau peut s'acquérir par des cours comme le système FAST (approche fondamentale de la formation à la vente), la gestion et le fonctionnement d'un magasin de plongée, ou la réparation de matériel pour n'en nommer que quelques uns.

D'autre part, le Centre Padi de Cannes a ouvert, voici un an, une école de photo sous-marine, le Collège d'instructeurs photo subaquatique, qui organise plusieurs stages par ans. Côté matériel, rien n'a été laissé au hasard : salles de cours et de projection, près de vingt équipe-



Un des cours récemment ouverts au Collège Padi : le cours de photographie. Ici Kurt Amsler donne ses conseils avant une immersion en piscine où ses élèves vont trouver à photographier des poissons exotiques... en plastique.



ments complets, constitués de Nikonos 5, d'optiques grand-angulaires ou macro signés Sea and Sea et de flashes TTL type YS 100, également fabriqués par la marque japonaise. Les stagiaires ont à leur disposition tables lumineuses de travail, appareils pour monter les diapositives, chaîne de développement E6, pour traiter chaque soir les films impressionnés dans la journée, etc. Les cours sont confiés à un orfèvre en la matière, le Suisse Kurt Amsler. Celui-ci annonce la couleur : « Notre but essentiel est d'apprendre à nos élèves à maîtriser correctement la technique de la photo, afin qu'ils puissent obtenir très vite des résultats de qualité. Les stages ne durent que cinq jours, mais, croyez-moi, le programme est bien rempli.

Au terme des cinq jours du stage, les élèves, s'ils sont déjà eux mêmes moniteurs, peuvent suivre un second stage de trois jours dont le but est de leur apprendre comment, à leur tour, enseigner la photo avec succès. Enfin, un troisième stage, de deux jours, appelé business, les initie au montage d'un audio visuel, à la réalisation de leurs prospectus de club, de photos exploitables en publicité etc.

PADI offre donc une formation complète dans le but de répondre à une demande croissante de moniteurs professionnels en raison de l'expansion rapide de l'industrie de la plongée dans le monde entier.

Responsable d'un centre

Si la plupart des moniteurs de plongée se contentent d'exercer leur activité d'une manière saisonnière, d'autres n'hésitent pas à s'installer à leur compte, en créant leur propre centre. Menée avec tout le « professionnalisme » qu'elle requiert, l'entreprise mérite d'être vécue et, dans bien des cas, constitue une activité tout à fait viable.

jeure partie de son temps à son fonctionnement.

Du 1^{er} avril au 15 octobre, le centre est ouvert tous les jours, avec deux plongées quotidiennes, les baptêmes de l'après-midi et, régulièrement une plongée de nuit. « *Seule la météo peut perturber un tel programme. Sinon, nous travaillons sept jours sur sept, condition sine qua non pour réussir la saison* », explique Henri Cosquer. Un rythme élevé qui n'exclut en rien la qualité des prestations : au Centre cassidain de plongée, on privilégie d'une part la préparation aux différents brevets dans les meilleures conditions et, d'autre part, la plongée ex-

équipements sont soumis à un entretien constant, le moniteur devant être aussi un bon "manuel" connaissant bien son matériel et capable d'en assurer la maintenance et les réparations éventuelles.

Henri Cosquer va encore plus loin puisque au centre les blocs bouteilles et les détendeurs sont systématiquement changés tous les deux ans, tandis que les vêtements isothermiques, eux, sont annuellement renouvelés. Enfin, ces équipements sont choisis parmi ceux qui bénéficient des derniers progrès techniques, du dernier cri en la matière. Ce point est, selon Henri Cosquer, très important car la clientèle est grandement sécurisée et donc fidélisée, en découvrant du matériel impeccable et moderne. En particulier, les débutants sont sensibles à l'équipement qu'ils vont utiliser pour la première fois.

A bord du gros chalutier qu'il a entièrement réaménagé pour accueillir une trentaine de plongeurs, Henri Cosquer emploie en haute saison jusqu'à cinq moniteurs. La clientèle du centre est composée à 40 % d'étrangers, Allemands, Belges et Suisses, le reste étant représenté par des plongeurs individuels et des groupes venus d'un peu partout en France. Au total, ce sont entre cinq mille et six mille plongées qui sont ainsi faites par saison.

RELATIONS PUBLIQUES

« *Le métier que je fais est passionnant*, explique Henri Cosquer, *mais il demande des qualités sans lesquelles je déconseille à un moniteur de tenter l'aventure. Car être un excellent plongeur et posséder les diplômes requis ne suffit plus. Il faut en outre être non seulement un bon gestionnaire, mais aussi posséder un réel sens des relations publiques. Le contact avec les clients, le climat régnant au sein du club sont fondamentaux pour sa bonne marche. Il faut être à la fois très observateur et psychologue pour "appréhender" la personnalité de chacun et lui offrir la prestation subaquatique qui conviendra le mieux à ses goûts et à ses capacités* ».

En fin de saison, Henri Cosquer ne se contente pas de fermer boutique... Après un repos bien mérité, la fin de saison étant particulièrement dure, il faut procéder à l'hivernage



Les premiers pas sous l'eau doivent être suivis attentivement « jamais le responsable d'un centre ne doit se sentir en vacances » avec ses clients. Il faut avant tout qu'il reste un « pro ».

Niché au fond de sa baie, entre le cap Canaille et les premières calanques de calcaire dépoli, le petit port de Cassis est un des meilleurs "spots" de plongée de Méditerranée française. Les tombants de Devenson, si bien éclairés le matin, les roches du "jardin", que viennent visiter en juin d'énormes poissons lune, les canons de la pointe Cacao : tous ces sites et bien d'autres, Henri Cosquer les connaît, pour les avoir fait découvrir à des centaines de plongeurs français et étrangers. Moniteur MF1 depuis 1975, il obtient ensuite son BEES 1 qui lui donne droit d'enseigner la plongée à titre rémunéré, puis la qualification de scaphandrier Classe 2 à l'Inpp. Instructeur au Centre cassidain de plongée, il rachète en 1980 cette école et consacre désormais la ma-

ploratoire sur le triple thème de la détente, de la beauté des sites découverts et de la sécurité. Ce qui explique l'effectif volontairement réduit de chaque palanquée : un moniteur et deux plongeurs, très rarement trois.

Dans le même esprit, les plongées proposées ici excèdent rarement quarante mètres de profondeur. Le "patron" du centre n'est pas un inconditionnel de la performance subaquatique, à laquelle il préfère largement des plongées à profondeur modérée, tout aussi attractives.

MATERIEL DE QUALITE

Un tel souci de bien faire se retrouve aussi dans le matériel proposé. Les

de plongée

de tout le matériel et du bateau, effectuer les réparations nécessaires, préparer la saison suivante : prises de contact, courrier, réservations etc... De quoi occuper les mois d'hiver, avant de réouvrir le centre début avril.

Rentable, une telle activité l'est assurément, en dépit des investissements de départ qu'il faut consentir. L'essentiel est que, au cours de l'été, la météo reste favorable. Henri Cosquer se souvient d'un été 1987 particulièrement "pourri", où les bénéfices n'ont pas été ceux escomptés, sans pour autant menacer le fonctionnement du centre. Bien géré, un club de plongée peut être une affaire tout à fait rentable. Une constatation qui doit cependant tenir compte de la concurrence que l'Europe de 1993 ne va pas manquer de susciter dans ce domaine d'activité, comme dans bien d'autres, d'ailleurs.



A terre avant l'embarquement, ou autour du matériel sur le bateau, le même souci pédagogique

