



YACHT CLUB DE FRANCE

Préparation de la Fusion-Absorption de l'Union Nationale pour la Course au Large (UNCL)

Document de présentation
aux membres du YCF

27 avril 2022

1.	L'UNCL – Union Nationale de la Course au Large	3
2.	Le Yacht Club de France	4
3.	Pourquoi fusionner	5
4.	Les activités et sources de revenus de l'UNCL	7
4.1.	Introduction	7
4.2.	La Jauge – les certificats IRC	7
1.1.1.	La Jauge IRC	7
1.1.2.	Les autres systèmes de jauge	9
1.1.3.	Historiques de revenus	11
4.3.	Le Championnat IRC	11
4.4.	La Transat Cap Martinique	12
4.5.	Le Class 30	12
4.6.	La revue de l'IRC	14
5.	Opportunités de développement	14
5.1.	Jauge IRC	14
5.2.	Le Championnat (en France)	15
5.3.	Revue de l'IRC	16
6.	Valorisation / Business Plan	17
6.1.	IRC - Scénario 1 – Décroissance de l'activité	17
6.2.	Jauge IRC - Scénario 2 – Développement modéré	19
6.1.	Class30	21
7.	Situation financière de l'UNCL	22
7.1.	Situation	22
7.2.	Compte de résultat simplifié 2017-2021	23
8.	Gouvernance	23
8.1.	Statuts actuels de l'UNCL	23
8.2.	Fusion des associations	23
8.3.	Notion d'Affiliés et d'Adhérents	24
8.4.	« L'UNCL – Pôle Course du YCF » et sa charte	24
8.5.	Création d'une SAS	25
9.	Ressources Humaines – Situation de l'UNCL	25
1.1.4.	Convention collective de l'UNCL : ECLAT	25
1.1.5.	Organisation actuelle	25
10.	Calendrier de fusion	26
11.	Annexes	26

1. L'UNCL – Union Nationale de la Course au Large

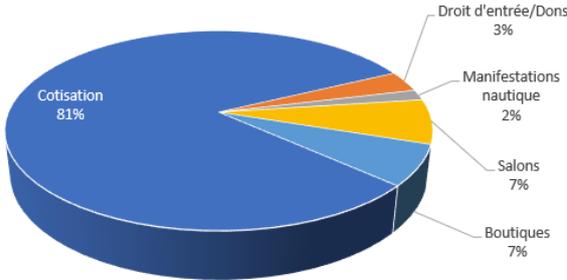
L'Union Nationale pour la Course au Large (UNCL) est née en 1971 de la fusion de l'U.N.C. (créée en 1913) et du G.C.L. (créé en 1960). Club affilié à la Fédération Française de Voile, l'UNCL a plus de 200 membres et son bon fonctionnement repose sur un grand nombre de bénévoles qui assurent son organisation et sa direction. L'UNCL assure le développement d'un Championnat annuel UNCL Méditerranée et Manche-Atlantique en s'appuyant sur les régates organisées par les grands Clubs du littoral.

Avec le RORC, l'UNCL a inventé et gère la jauge CHS, devenu IRC en 1999. Elle a été utilisée par plus de 7500 bateaux dans le monde.

<p>Objectifs généraux</p> <ul style="list-style-type: none"> • S'affirmer comme l'acteur français incontournable de la Course au Large • Diversifier l'activité et les ressources du club au-delà de la jauge • Renforcer la dimension internationale du club • Augmenter notre réseau et nos membres en renforçant le sentiment d'appartenance 	<p>Projets</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cap-Martinique • Class30 • <i>IRC Go !</i> • Intégration IRC WW (UNCL+RORC) : Organisation unique, Championnats mondiaux par grande région 										
<p>Objectifs opérationnels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Animer et développer la Course au Large amateur, en partenariats avec les grands clubs côtiers • Faire vivre et animer les championnats sur les trois bassins • Développer la jauge IRC : Augmenter le nombre de bateaux et de certificats IRC dans le monde non Anglo-Saxon 	<p>Constats</p> <ul style="list-style-type: none"> • Augmentation de la course en double au détriment de la course en équipage • Augmentation du coût de la course au large • Vieillessement des équipages 										
<p>L'UNCL en chiffres</p> <p>50 ans 215 membres</p> <p>Un budget à l'équilibre</p>	<p>Sources de revenus</p> <table border="1"> <caption>Sources de revenus</caption> <thead> <tr> <th>Source</th> <th>Pourcentage</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Certificat IRC</td> <td>69%</td> </tr> <tr> <td>Cotisations</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>Partenaires</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>Manifestations nautiques</td> <td>11%</td> </tr> </tbody> </table>	Source	Pourcentage	Certificat IRC	69%	Cotisations	10%	Partenaires	10%	Manifestations nautiques	11%
Source	Pourcentage										
Certificat IRC	69%										
Cotisations	10%										
Partenaires	10%										
Manifestations nautiques	11%										

2. Le Yacht Club de France

Le Yacht Club de France : des passionnés qui partagent une même approche de la mer. Conjuguant tradition et modernité, initiative et innovation, cette approche porte les valeurs traditionnelles du marin : compétence, responsabilité, respect, solidarité, humilité, savoir-vivre, y compris en course ou régates. Navigation et manœuvre y relèvent du Bel art de Joseph Conrad. C'était l'approche de Virginie Hériot, Jean-Baptiste Charcot et Eric Tabarly qui en furent, avec d'autres, des membres éminents. C'est toujours l'approche que le Yacht Club de France et ses clubs alliés s'attachent à promouvoir auprès de tous ceux qui pratiquent la navigation de plaisance dans son sens le plus large : à voile comme à moteur, à bord des bateaux de tradition comme des merveilles de technologie qui volent aujourd'hui sur l'eau. Le Yacht Club de France est entré, voiles hautes, dans le XXI^e siècle avec l'ambition affichée par ses fondateurs il y a près de cent-cinquante ans : partager des convictions, transmettre des valeurs. Ses membres, avec leur sensibilité propre, n'ont jamais cessé de promouvoir les principes et les usages sans le respect desquels on ne peut convenablement partager la mer, exceptionnel espace de liberté.

<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Imaginer toujours de nouvelles occasions de nous retrouver • Réorganiser la Table et l'exploitation des Salons • 600 membres • Multiplier les activités en mer et dans le monde de la course au large • Assurer le développement et la coordination active du réseau des Clubs alliés • Faire du YCF un acteur national de la promotion de la navigation de plaisance • Rayonner à l'international 	<p>Projets</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pôle Course : Equipe sportive, partenaire d'événements majeurs (Vendée Globe, Transat Jacques Vabre, Tour Voile), collaboration avec le RORC • Événements hebdomadaires • Championnat des Clubs alliés • Recrutement Directeur du Développement • Développement de la boutique : Partenariats (North Sails), Galerie du YCF • Recherche de nouveaux locaux <p>Constats</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stagnation du nombre de membres • Besoin de diversifier les sources de revenus • Amélioration de l'image perçue auprès des jeunes 												
<p>Le Yacht Club de France en Chiffres</p> <p>154 ans 485 membres</p> <p>Un budget excédentaire</p>	<p>Sources de revenus</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Source de revenus</th> <th>Pourcentage</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Cotisation</td> <td>81%</td> </tr> <tr> <td>Boutiques</td> <td>7%</td> </tr> <tr> <td>Salons</td> <td>7%</td> </tr> <tr> <td>Droit d'entrée/Dons</td> <td>3%</td> </tr> <tr> <td>Manifestations nautiques</td> <td>2%</td> </tr> </tbody> </table>	Source de revenus	Pourcentage	Cotisation	81%	Boutiques	7%	Salons	7%	Droit d'entrée/Dons	3%	Manifestations nautiques	2%
Source de revenus	Pourcentage												
Cotisation	81%												
Boutiques	7%												
Salons	7%												
Droit d'entrée/Dons	3%												
Manifestations nautiques	2%												

3. Pourquoi fusionner ?

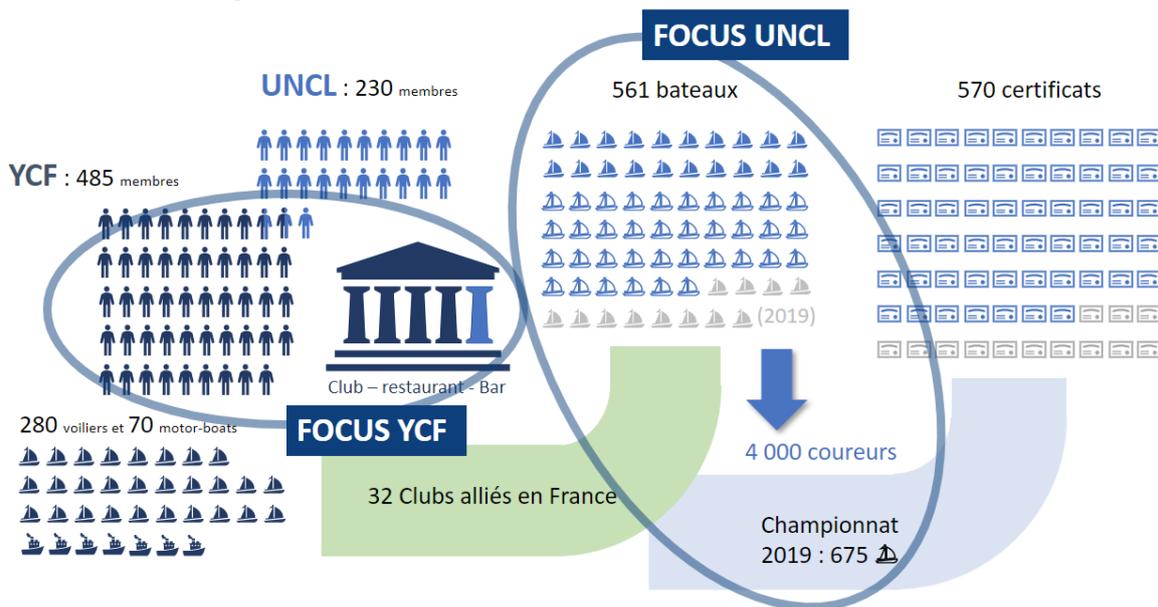
L'objectif est de rapprocher les 2 organisations et d'augmenter la capacité à réaliser leurs missions. Les activités actuelles de l'UNCL, notamment la gestion de jauge et de championnats étaient déjà portées dans la première moitié du XXème siècle par le YCF.

Le rapprochement des moyens humains, matériels et financiers doit permettre d'augmenter l'impact auprès des membres et de la communauté, en France et à l'international.

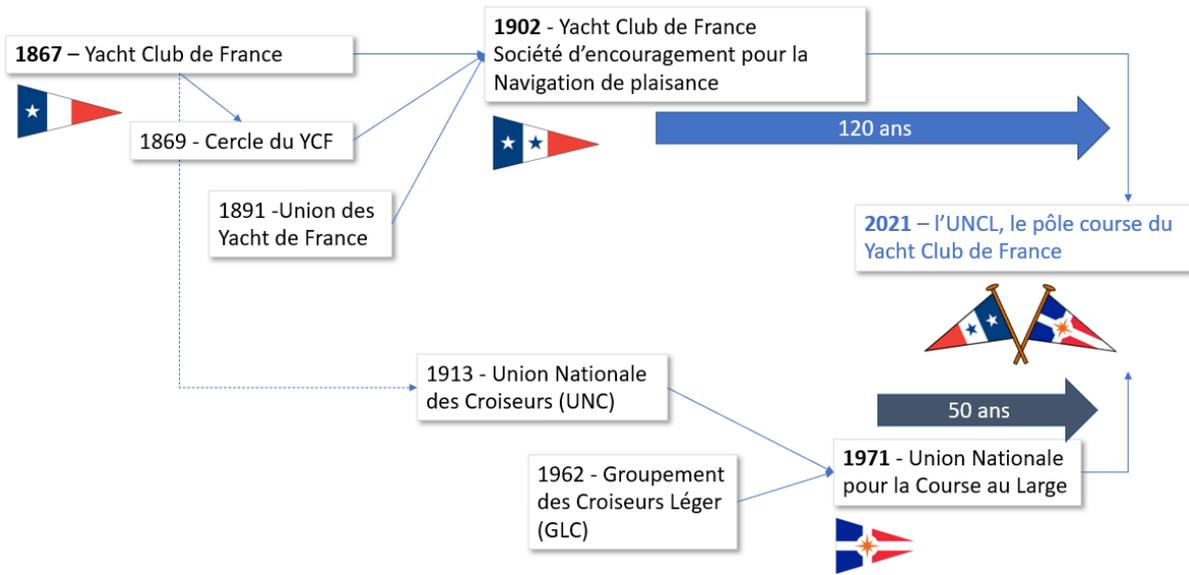
Une Alliance pour des missions et valeurs communes



Focus de chaque entité

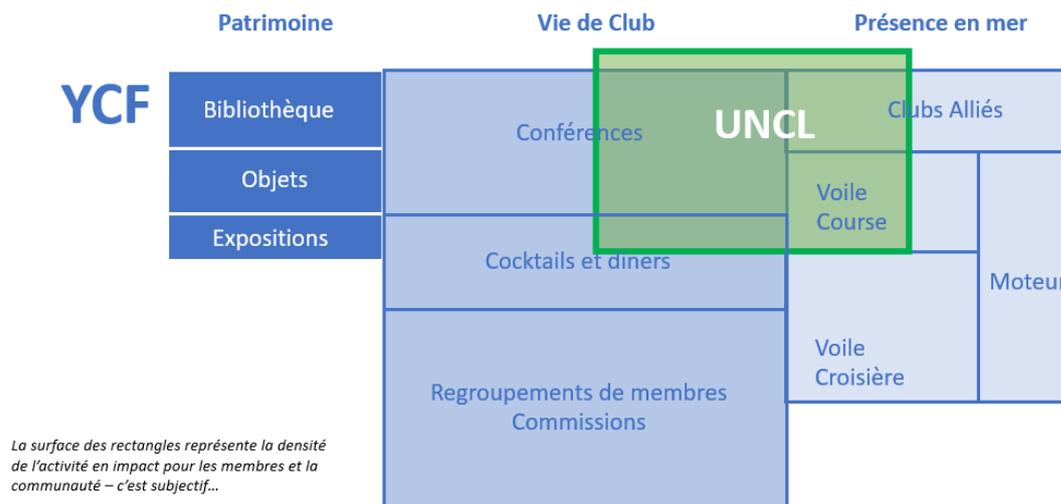


Les consolidations au cours de nos histoires



Complémentarité et compatibilité

Les activités de l'UNCL viennent développer des activités existantes du YCF



4. Les activités et sources de revenus de l'UNCL

4.1. Introduction

La principale source de revenu de l'UNCL est la réalisation de Certificats IRC. Ce revenu est complété par les montants des cotisations, des partenariats et des ventes services additionnels (ateliers techniques et publicité notamment).

La création d'un nouveau monotype de course au large (le Class30) est un relai de croissance en devenir.

4.2. La Jauge – les certificats IRC

Introduction

Wikipédia présente assez clairement les [jauges existantes ou ayant existé](#).

Aujourd'hui 4 jauges sont reconnues internationalement : l'IRC, l'ORC International, l'ORC Club et le Small Catamaran Handicap Rating System.

1.1.1. La Jauge IRC

Rappel historique

A la fin des années 60, la jauge RORC qui date des années 20 et la jauge CCA américaine fusionnent. L'anglaise faisant des bateaux très marins et fortement lestés, l'américaine des bateaux plus larges, moins stables et plus voilés, chaque type adapté aux eaux dans lesquelles ils naviguent, moins protégées en Manche que dans les grandes baies et lacs américains. Un compromis entre les deux, basé sur une approche scientifique, fut trouvé et donna naissance à l'IOR qui fit les beaux jours de l'Admiral's Cup entre autres. Mais l'ingéniosité des architectes ainsi que l'arrivée de l'ordinateur personnel générèrent des bateaux toujours plus légers et couteux dotés de bosses de jauge disgracieuses qui l'entraînèrent à sa perte.

Les Américains, inventeurs de l'ordinateur personnel, décidèrent de faire une jauge mathématique qui prendrait en compte tous les paramètres, jusqu'à celui de la météo réelle de la course... hormis la variable de l'équipage dont on sait l'importance. Ceci donna l'IMS qui fut si compliquée à utiliser en course, tant pour les coureurs que pour les comités et les jurys, qu'elle fut vite abandonnée et une version simplifiée ou dérivée naquit : L'ORC.

Concomitamment, en 1983, le RORC et l'UNCL, qui sont des clubs, prirent une approche tout à fait différente et pragmatique. Ainsi naquit le CHS (devenu IRC) dont l'objectif était de s'adresser à la plus large flotte possible en étant simple et économique. Il faut noter que l'IRC a été développée à l'initiative de deux clubs, le RORC et l'UNCL, dont les membres sont des coureurs et des pratiquants assidus. Leur retour d'expérience enrichit le travail des techniciens et permet d'ajuster marginalement la jauge aux évolutions techniques continues du domaine.

De surcroît, le RORC étant également organisateur de grandes courses telles que le Fastnet, il complète l'expérience des coureurs par des analyses de performance de la flotte. Le croisement des deux sources est une garantie d'objectivité, permet de se poser les bonnes questions au bon moment et de faire évoluer la jauge en conséquence. Donc science et expérience sont les deux piliers de l'IRC.

La structure de gouvernance de l'IRC

Il y a deux ans, le RORC et l'UNCL ont actualisé leurs accords dans le souci de rendre l'IRC toujours plus accessible et bon marché pour les coureurs comme pour les organisateurs et les clubs.

Le RORC et l'UNCL se partagent à parts égales la propriété intellectuelle. Un Board comprenant 2 membres de l'UNCL (Géry Trentesaux, Yves Ginoux), 2 du RORC (Commodore J.Neville, Vice-Commodore courses E. de Turckheim) et un Chairman conjointement choisi (M.Boyd, past-

Commodore du RORC) dirigent l'ensemble en s'appuyant sur un comité technique et deux centres de calculs sous la direction de Jason Smithwick et de Ludovic Abollivier. Ces deux centres émettent des certificats pour les pays selon une répartition globalement issue de l'histoire, évitant ainsi toute duplication.

La structure est légère autant pour être réactive que pour limiter les coûts qui doivent impérativement être couverts par les certificats.

Sur le plan de la réactivité, les permanents anglais et français peuvent être contactés pour avoir des renseignements, ou pour faire part d'une particularité, dans les règles de jauge ou les résultats de calcul.

Cet ensemble reporte au Congrès IRC qui est composé des associations de propriétaires IRC regroupés dans une association de classe dans chaque pays (PropIRC pour la France).

Ainsi, de sa conception (RORC & UNCL) à sa mise en œuvre (Centres de calcul Paris & Lymington), son utilisation (clubs organisateurs & coureurs) et son contrôle (Associations nationales IRC), la jauge IRC est dans les mains et sous le contrôle des propriétaires de bateaux.

Les principes de l'IRC

L'IRC n'a pas fait table rase du passé mais au contraire s'est appuyé sur la structure de l'IOR c'est-à-dire sur une formule de jauge et pas sur un logiciel (VPP).

Les 3 principes clés sont :

1. Pas de mesure de stabilité, coûteux et complexe ;
2. Des mesures déclaratives pour tous, mais mesurées pour les certificats endorsed requis pour les grandes compétitions ;
3. Une formule secrète pour éviter les dérives de l'IOR

Les priorités de l'IRC

L'IRC a cinq priorités :

1. **L'équité** : Cela va de soi car c'est la raison d'être d'une jauge. Un régatier régulier voit vite dans une flotte les écarts incompréhensibles et c'est pourquoi la jauge doit s'adapter aux évolutions.
2. **Maintenir durablement la valeur des bateaux** : C'est un point fondamental pour les propriétaires car un bateau est un patrimoine et pouvoir le revendre dans de bonnes conditions permet d'en acheter un nouveau, faisant tourner un écosystème économique qui englobe architectes, chantiers, équipementiers, voiliers, électroniciens, motoristes... Rester compétitif avec un bateau plus ancien est essentiel non seulement à l'intérêt des compétitions mais à la protection des actifs et à attirer de nouveaux régatiers moins fortunés.
3. **La liberté des designers** : Structurellement, la jauge IRC n'est pas « type forming ». Les architectes ont donc toute liberté pour concevoir de nouvelles formes de coques et faire leurs propres arbitrages.
4. **L'accessibilité opérationnelle** : Avoir des jaugeurs compétents partout où on en a besoin et un service en ligne disponible.
5. **Le prix** : Le prix d'une jauge et d'un certificat IRC est très faible au regard des coûts d'une saison et très inférieur au coût d'un certificat ORC international.

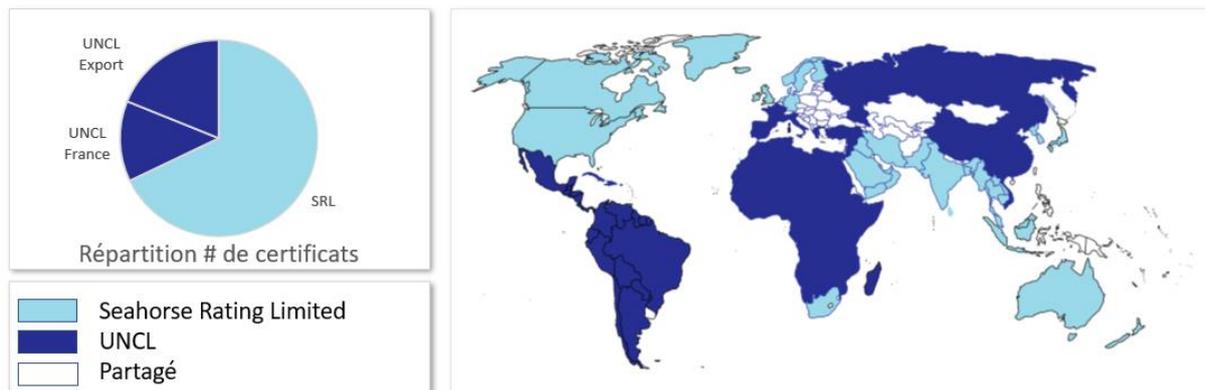
Accords avec le RORC

La jauge est co-dirigée entre le RORC et l'UNCL depuis 1983. Les accords ont été révisés en 1998 et en 2020.

La propriété intellectuelle est partagée à 50/50.

La répartition des revenus et investissements est définie sur la base des ratios de certificats délivrés en 2019 : 65% Seahorse Rating Limited (une filiale du RORC) et 35% UNCL.

La répartition des pays de responsabilité est définie et stable de longue date.



1.1.2. Les autres systèmes de jauge

ORC – au niveau mondial

Les systèmes de notation ORC (ORC International et ORC Club) utilisent le Système International de Mesure (IMS) comme plate-forme de mesure et le Programme ORC de Prévion de la Vitesse (VPP) pour évaluer les bateaux de différentes caractéristiques en termes de taille, de forme et de configuration de la coque et des appendices, de stabilité, de mesure du gréement et des voiles, d'installation de l'hélice et d'autres détails affectant leur vitesse. Les règles de classification ORC comprennent les limites et les valeurs par défaut pour la coque, le gréement, les voiles et l'équipage, les règles applicables pendant la course, les dispositions et la description des certificats et une explication complète des différentes options de notation ORC.

2 systèmes existent l'ORC Club (relativement simple) et l'ORC International (plus comparable à l'IRC).

Différences avec l'IRC :

La complexité du processus de jauge ORCi est sans commune mesure avec ce qui se fait en IRC. Il faut établir un plan 3D de la carène via une machine à mesurer. A noter que les machines à mesurer sont différentes dans chaque pays et que leur étalonnage est en soi une question.

Le TCC appliqué en IRC est fixe, quels que soit la météo, le parcours, ou le temps que mettra le premier à finir sa course. Connaissant avant la course les TCCs des concurrents, on peut établir une stratégie et chronométrer les écarts sur la ligne d'arrivée pour approximer très précisément son classement avant publication des résultats par le comité.

Il n'en est pas de même en ORC. Si on considère que le GPH est le pendant du TCC, on peut approximer sa position de la même manière sur la ligne d'arrivée. Mais ce n'est pas le résultat final ! Il faut ensuite intégrer le temps du premier sur la ligne pour en déduire, en fonction de son VPP, un vent moyen qui est ensuite appliqué à toute la flotte. Ce n'est qu'après ce recalcul au port que l'on sait sa position. Ce point est exacerbé offshore dans des courses de plusieurs jours avec des bateaux de tailles différentes.

Pour en savoir plus :

[ORC Rating Systems 2021](#)

Toute l'information sur le site <http://www.orc.org>,

OSIRIS – en France

Depuis 2008 la Fédération Française de Voile propose un système de handicap pour permettre la réunion dans les mêmes classements, de bateaux dont les potentiels sont appréciés par diverses méthodes. Le *performance system*, basé sur un observatoire des vitesses, a tissé des liens avec deux systèmes à prévision de performance : l'un s'adresse aux bateaux de la jauge JCH pour les anciens plans (nommés *classics*), l'autre s'adresse aux bateaux plus modernes avec les techniques de l'ORC. Les quillards de compétition, suivis par la voile légère dans une table de rating, y sont associés de leur côté par une relation d'équivalence.

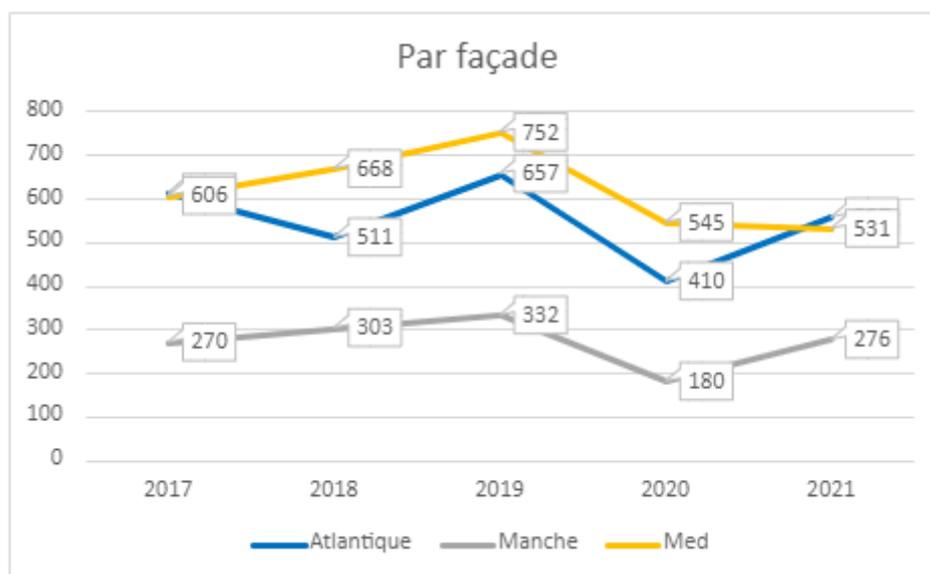
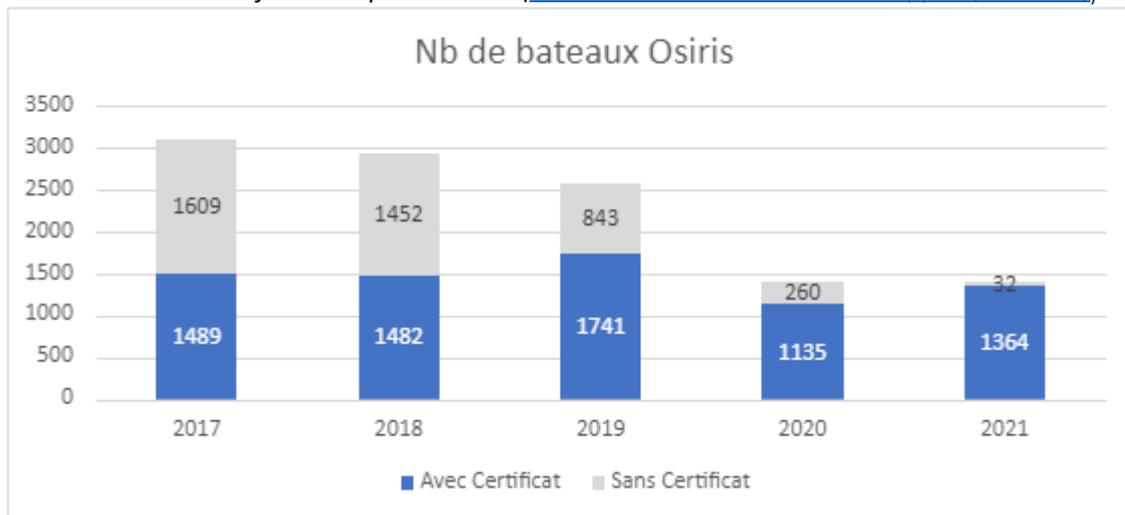
Le déploiement du programme Osiris a permis de mettre en place un dispositif qui concerne actuellement en France l'essentiel de l'intersérie habitable : plus de 5000 bateaux lors de 1000 compétitions annuelles. (chiffres FFV)

Pour en savoir plus :

[Les règles de jauge OSIRIS](#)

[Guide OSIRIS Habitable 2022](#)

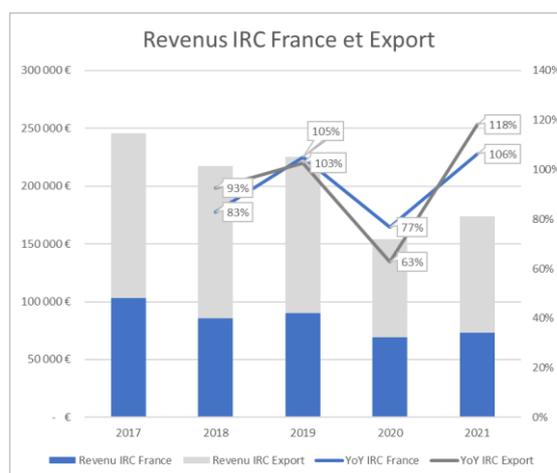
Source : classements fédéraux par bateaux ([Classement National Bateau Skipper \(ffvoile.fr\)](#))



1.1.3. Historiques de revenus

Les pays sources de revenus de certificats IRC peuvent être regroupés en 3 catégories :

- La France (45%)
- Les pays matures (45%) : Espagne, Italie, Turquie et Belgique,
- Les pays émergents (10%) : Chine, Brésil, Chili, Uruguay, Bulgarie, Croatie, Roumanie, Russie



Zone	2017	2018	2019	2020	2021
France	103 167 €	85 492 €	89 825 €	68 956 €	73 281 €
Export TOTAL	142 697 €	132 062 €	135 703 €	85 066 €	100 599 €
Export Divers	19 675 €	12 036 €	13 913 €	5 669 €	9 610 €
Export CIC	634 €	625 €	618 €	330 €	
Export RANC (ESPAGNE)	13 780 €	10 647 €	12 537 €	6 763 €	9 189 €
Export TORC (TURQUIE)	30 364 €	29 255 €	31 600 €	27 118 €	26 666 €
Export UVAI (ITALIE)	47 943 €	44 133 €	41 778 €	28 215 €	38 284 €
Export GRECE	3 352 €	3 835 €	3 616 €	456 €	2 799 €
BELGIQUE	4 356 €	4 590 €	4 771 €	2 600 €	3 551 €
BULGARIE	1 270 €	1 954 €	1 988 €	1 993 €	2 154 €
URUGAY	1 375 €	1 366 €	1 031 €	1 369 €	835 €
MAURICE	436 €	958 €	48 €		
Export CROATIE	897 €	1 341 €	1 559 €	570 €	1 488 €
Export ROUMANIE	1 015 €	106 €	357 €	270 €	899 €
Export CHINE SHENZHEN	3 725 €	4 750 €	6 309 €	684 €	1 379 €
Export BRESIL	4 980 €	5 761 €	6 348 €	5 935 €	1 033 €
Export CHINE QINGDAI	5 538 €	6 033 €	6 270 €	1 675 €	323 €
Export CHILI	1 438 €	2 565 €	1 913 €	488 €	208 €
Export NOUVELLE CALEDONIE	326 €	163 €			
Export RUSSIE	1 593 €	1 944 €	1 047 €	931 €	2 181 €

4.3. Le Championnat IRC

Le [Championnat IRC](#) récompense annuellement les meilleurs équipages, double et solo sur les 2 façades : Manche-Atlantique et Méditerranée. C'est une agrégation de résultats d'une liste de régates identifiées (une vingtaine par façade, sur la centaine de courses IRC) dont les 5 meilleures sont retenues. Un classement des clubs est aussi réalisé.

Différentes coupes et trophées sont remis annuellement lors de la Nuit de la Course au Large.

MEDITERRANEE 2022		ATLANTIQUE 2022	
La Régate Blanche - SRA	18-20 fév.	Transquadra - TSQ	29 jan. - 19 fév.
Festival Armen- SNST	5-13 mars	Spi Ouest France - SNT	14-18 avril
Massilia Cup - CNTL	1-3 avril	Cervantes Trophy Race - RORC	30 avril - 1 mai
SNIM - SNM	15-18 avril	Cap Martinique - UNCL	1-27 mai
Corsica Med - CNTL	2-8 mai	Gascogne 45/5 - LRN	5 - 8 mai
Duo La Napoule - CNM	14-15 mai	Armen Race Uship - SNT	26-28 mai
100 Milles de Port Grimaud - YCIPG	21-21 mai	Les 100 Miles du Crouesty - YCCA	4-6 juin
Porquerolles Race - YCP	26-29 mai	La A2 - CNL	1-12 juin
900/400 Miles St Tropez - SNST	28 mai - 6 juin	Duo Catamania - YCCA	18-24 juin
Giraglia Rolex Cup - YCI/SNST	15-18 juin	Round Ireland Race - WYC	18-24 juin
Duo Max - CNTL	24 juin - 3 juil.	La Trinité Cowes by Actual - SNT/RIRC	3-6 juil.
Duo Cipriani Franco - UNM	9-10 juil.	Cowes - Dinard- St Malo Race - RORC/YCD	8-9 juil.
QuadraSoloDuo - CNTL	19-22 aout	La Rochelle - Les Açores - LRN	16-30 juil
Palerme Monaco - YCM	19-26 aout	Cherbourg Race - RORC	2-3 sept
Trophée Semac - UNM	10-11 sept.	La nuit des Iles du Ponant - SNT	3-4 sept.
Duo Sail - CNTL	24-25 sept.	Atlantique le Télégramme - CNL	16-18 sept.
Coupe Napoléon/Régate Corse - SRA/CALVI	5-16 oct.	Trophée des Minquiers - YCG	17-18 sept.
Le Brescou d'Or - SORAC	15-16 oct.		
Grand Prix de Palavas - CMP	22-23 oct.		
Rolex Middle Sea Race - RMYC	22-29 oct.		
Novembre à Hyères IRC - COYCH	6-8 nov.		

4.4. La Transat Cap Martinique

La CAP-MARTINIQUE a été imaginée suite à la demande de nombreux coureurs. Elle est ouverte à des voiliers rapides de 30 à 40 pieds (environ 10 à 12 mètres). Les bateaux doivent avoir un coefficient TCC de 0,980 à 1,080 dans la jauge IRC.

Cette course est ouverte aux solitaires et aux doubles, amateurs en particulier, qui ont l'expérience nécessaire pour traverser l'Atlantique en course. Leurs bateaux et eux-mêmes devront répondre à de stricts critères de qualification et de sécurité.

La 1^e édition prévue en 2021 a été reportée au 1^e mai 2022 du fait de la pandémie. Elle réunit une cinquantaine de bateaux.

4.5. Le Class 30

Présentation du concept :

« Pour ce voilier qui vise à donner envie de régater à un nouveau public, nous avons opté pour une conception sobre et raisonnée qui permet, à budget égal, de mettre l'accent sur les points qui comptent le plus : le plaisir d'être sur l'eau en équipage et de glisser sur un bateau rapide, la dimension aventureuse de la régata offshore, pour imprimer des souvenirs salés à une nouvelle génération. »

Points clefs du projet :

– Un bateau sur lequel il est agréable de naviguer : bien assis à la barre ou au rappel, sur une carène qui mouille peu, avec un grand cockpit pour manœuvrer en équipage

– Une conception qui permet de tenir l’objectif de coût : Des formes simples et peu de surface développée Un principe de structure et d’assemblage adapté à une production en série monotype Un plan de pont et de gréement sans superflu

– Une part importante donnée à l’éco-conception, avec une réflexion globale sur la construction mais aussi sur les usages et la manière de naviguer

– Une carène puissante et polyvalente pour un bateau évolutif dans toutes les allures

– Un plan de pont léger, efficace et accessible pour prioriser les réglages dynamiques et l’apprentissage de la navigation en équipage. »



Avancement du Projet :

Multiplast et VPLP sont en cours de réalisation de la phase d’Avant-Projet Détaillé (APD) qui devrait se terminer fin mars avec les descriptifs et plans définitifs ainsi que les prix des bateaux et des options. Début avril un contrat de vente établi par Multiplast sera adressé aux réservataires qui auront 60 jours pour confirmer leur achat ... ou se démettre de leur réservation.

Les réservataires, qui ont versé un cash dépôt de 2 500 € et retourné le contrat de réservation, sont à ce jour au nombre de 24 (18 One Design et 6 Club) sur 6 pays (USA, UAE, ESP, BE, ITA et FR). Une dizaine est en cours de confirmation de réservation. L’objectif est d’obtenir 40 réservations à fin mars afin de pouvoir lancer la série.

L’UNCL a conclu avec le RORC un accord pour une participation de leur part de 50% de la phase études en cours (facturation UNCL à émettre vers le RORC).

Finalisation en cours d’un accord commercial avec Multiplast afin de définir les modalités de compensation en cours d’année 2022 des avances faites par l’UNCL pour les études et les frais commerciaux (budget prévu de 70 K€ à fin 2022) et au-delà pour fixer les royalties qui seront encaissées sur chaque bateau vendu par Multiplast.

Nota : l’avant-vente, la vente et l’après-vente sont uniquement du ressort de Multiplast.

En contrepartie l’UNCL assurera la promotion, la création d’une association de classe, rédigera et gèrera la jauge Class 30 et fera la promotion du circuit de régates, notamment le futur « Class 30 Tour » en 2024.

Il est prévu de pouvoir présenter un premier bateau au Nautic 2022, de démarrer la production d’un bateau par semaine à partir de début janvier 2023 et de faire courir quelques bateaux au Spi Ouest 2023. Dans le processus de fabrication actuellement retenu, la fabrication sera réalisée majoritairement en Europe de l’Est mais l’assemblage sera réalisé à Vannes.

4.6. La revue de l'IRC



Chaque année, l'UNCL publie la revue de l'UNCL et le Cahier technique de l'IRC. Ils reflètent la vie de l'IRC durant l'année précédente et présente les détails de la jauge, incluant les nouveautés.

Dans les années passées, la revue a toujours été complètement gérée par l'UNCL : rédactionnel, maquettage, production, distribution. Le budget annuel est de l'ordre de 25-28 k€ qui s'autofinance par une recherche d'annonceurs, principalement techniques, et connus de longue date.

Dernier numéro : https://www.uncl.com/wp-content/uploads/2021/12/Guide_IRC_2022_BD.pdf

5. Opportunités de développement

Ce chapitre présente les axes de développements identifiés et rendus possibles par la fusion de l'UNCL dans le YCF.

5.1. Jauge IRC

A/ Être simple et efficace

La compétition avec les autres jauges se passe aussi l'hiver, devant un ordinateur, afin de préparer la saison suivante...

Simplifier l'accès aux certificats. Le site web doit être totalement repensé.

Communiquer (électroniquement) sur comment obtenir et optimiser son rating.

B/ Collaborer avec le RORC

Des engagements contractuels sont pris pour augmenter le marketing de la jauge.

La collaboration pour la RORC Transatlantic Race 2022 a permis de confirmer nos intérêts communs et capacités de collaboration.

C/ Avoir une approche Marketing ciblée : France, Pays matures, pays émergents

- **France** : un millier de bateaux est identifié. Des campagnes de début de saison et d'optimisation du rating peuvent être menées par email. L'attrition est de l'ordre de 3%. Les non-renouvellements sont facilement identifiés et peuvent être adressés individuellement.
- **Pays matures** : Entretenir la relation avec les clubs majeurs, simplifier l'organisation des régates en IRC (présence de jugeur sur place), communication (électronique) sur comment obtenir et optimiser son rating.
- **Pays émergents** : Identification des nouveaux entrants, invitation à de grandes courses dans les pays voisins.

D/ Renforcer les liens avec des groupes en croissance

Une attrition du nombre de « propriétaires-coureurs » réunissant des équipages importants est constatée depuis plusieurs années, en revanche, de nouveaux groupes apparaissent comme de potentiels relais de croissance :

- L'IMA : International Maxi Association, qui a renouvelé son engagement dans l'IRC,
- Le Double
- Les flottes de loueurs

E/ Faire le lien entre les jauges classiques et modernes

Traiter les bateaux de l'époque IOR.

5.2. Le Championnat (en France)

Le championnat IRC est l'opportunité en France de faire vivre la jauge IRC.

A/ Rendre le championnat plus fort que les régates locales

Augmenter la visibilité du Championnat pour qu'il soit la finalité de la saison des coureurs, plus que le constat d'une somme de régates courues de façon opportuniste.

Donner « plus envie » de courir en IRC qu'en ORC par plus de visibilité et plaisir pour les concurrents.

- **« Marketer » en amont le championnat, [comme celui du RORC](#)**
Cela passe par : une refonte du site web (commun), une mise en cohérence de chaque événement (visuel des parcours) et un plan média.
- **Avoir des prix attractifs et pas uniquement pour les vainqueurs.** L'objectif est d'augmenter le nombre de participants à chaque course. Faire gagner des expériences (rencontre avec ..., navigation à bord d'un IMOCA, découverte du chantier ..., Vendée Globe, Transat Jacques Vabre, ...), notamment par tirage au sort parmi les bateaux ayant couru plus de X manches du championnat.
- **Célébrer.** Offrir des magnums de champagne aux vainqueurs des événements.
- **Communiquer.** Avoir un photographe sur chaque événement pour mettre en avant les concurrents sur les réseaux (augmentation de la notoriété et valeur des bateaux), reconnaissance des équipiers, ...

B/ Collaborer avec les clubs alliés

Augmenter l'impact de notre relation : apporter plus de concurrents à leurs courses, ainsi que des services transverses de qualité (communication, photographe, ...) et des partenaires financiers ou techniques.

Obtenir en échange des conditions privilégiées pour nos membres, notamment réduction des frais d'inscription. Cela augmente significativement l'intérêt pour les propriétaires actifs à devenir membres du YCF.

C/ Mettre en avant des partenaires

Avec un championnat plus structuré (et Top – Down), il est possible de trouver des partenaires nationaux, avec des déclinaisons locales : automobile, voyage, transporteur, vêtements, assurance, telco, horlogerie, banque, champagne, médias, ...

D/ Augmenter la fréquentation des courses

- **Eviter l'attrition** : Faire en sorte que tous les bateaux reviennent d'une année sur l'autre
→ communication, adaptation des événements (partage des raisons du succès, suivi des ventes de bateaux, ...)
- **Augmenter la fréquentation** : Faire en sorte que les propriétaires aillent faire une régate dans un club voisin
- **Recruter de nouveaux bateaux** : Flotte de location, nouveaux bateaux construits.

E/ Idées complémentaires à approfondir

- **Une série d'affiches par un Peintre Officiel de la Marine pour le Championnat**
Nous demandons une série de dessins/photos à un POM. Événement de présentation de la série de l'année. Exposition du peintre au YCF (et au Musée de la Marine ?). Vente aux enchères des originaux. Les revenus viennent en dons pour le Pôle course ou d'autres

initiatives de promotion. Bénéfices pour les clubs : Une affiche par un Peintre de la Marine ; Les clubs peuvent réaliser des tirages de leur édition et les vendre sur place.

- **Championnat Offshore Virtual**
- **2 classements séparés** : Grand Prix (courses en baie) et Offshore (courses au large)

5.3. Revue de l'IRC

Optimiser nos moyens en consolidant la préparation et la réalisation avec ceux du Bulletin des Clubs Alliés du YCF. Internaliser l'ensemble de notre rédactionnel (Bulletins, Revue de l'IRC, Cahier Technique) et étendre le partenariat avec FFE sur le maquettage, la production et la distribution.

6. Valorisation / Business Plan

6.1. IRC - Scénario 1 – Décroissance de l'activité

Estimation du CA

Hypothèses de travail :

- 1) Il n'y a quasiment pas d'élasticité prix dans les certificats de jauge : ne sont prévus ni hausse ni baisse de tarifs
- 2) ORC, IRC et OSIRIS cohabitent et ne sont concurrentes que marginalement
- 3) L'année 2020 représente le creux de l'effet Covid. La reconquête se fait à partir de 2022.
- 4) Tendances historiques sur les 10 dernières années : le marché de la régate par des propriétaires est en décroissance, tandis que les flottes de location progressent. Stratégie de développement du créneau course, et d'accès aux flottes de location.
- 5) Jauge par marchés :
 - Marché IRC France : attrition de 3%.
 - Marché IRC mature (Espagne, Turquie, Italie) : attrition de 3%.
 - Marché export autres : attrition de 3%. Le marché redémarre puis décroît un peu.
- 6) Classe 30 et Transat : l'hypothèse de départ est que ces deux éléments ne perdent pas d'argent
L'essentiel du résultat 2021 est considéré comme une provision potentielle dans l'hypothèse d'un arrêt du projet Classe 30.

En €	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<i>Partenariat</i>	4 532	4 562	2 333	-	1 000	1 000	1 000
<i>Evénements courses</i>	12 983	4 699	-	439	3 000	2 000	1 500
<i>Cocktail UNCL</i>	6 755	6 380	6 855	2 875	3 000	3 000	3 000
<i>Congrès IRC</i>	5	5 885	215	-	-	-	-
<i>Licences FFV</i>	4 145	3 617	2 747	3 013	3 000	2 500	2 500
<i>Soirée annuelle UNCL</i>	9 140	9 550	7 520	-	-	-	-
<i>Plaquettes IRC export</i>	990	3 225	5 330	7 610	5 000	4 500	4 500
<i>Plaquettes IRC</i>	26 802	24 111	24 075	21 160	20 000	18 000	18 000
<i>Autres</i>	529	8 846	4 894	5 403	-	-	-
<i>Sous-Total</i>	65 881	70 875	53 969	40 500	35 000	31 000	30 500
Jauge IRC France	85 492	89 825	68 956	73 281	76 351	74 061	71 839
Jauge IRC Pays matures*	96 071	99 828	67 765	83 749	84 854	82 308	79 839
Jauge Export autres	35 991	35 875	17 301	16 850	30 494	29 579	28 692
<i>Sous-Total Jauge</i>	217 554	225 528	154 022	173 880	191 699	185 948	180 369
PRESTATIONS DE SERVICES	283 435	296 403	207 991	214 380	226 699	216 948	210 869

*(Espagne, Turquie, Italie, divers)

Compte de résultat

Hypothèses de travail :

- 1) Les cotisations reposent sur un transfert de 20 membres vers le YCF en 2023, puis de 10 supplémentaires en 2024, avec une attrition de 15 et 10 par an
- 2) Les Services Extérieurs : reprennent le même taux par rapport au CA qu'en 2019. Economies réalisées sur le coût des plaquettes IRC et sur la communication : 5 000€ par an.
- 3) Par mesure de prudence, la masse salariale est considérée comme quasi fixe.

En €	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
PRODUITS D'EXPLOITATION							
<i>Prestations de services</i>	283 435	296 403	207 991	214 380	226 699	216 948	210 869
<i>Cotisations</i>	22 488	29 464	29 842	30 446	30 000	36 450	39 900
<i>Autres produits</i>	680	331	23	1 619	-	-	-
<i>Transfert de charges</i>		4 682	7 721	13 653	-	-	-
TOTAL	306 603	330 880	245 577	260 098	256 699	253 398	250 769
CHARGES D'EXPLOITATION							
<i>Achats de marchandises</i>	3 811	106	217	1 721	1 500	1 500	1 500
<i>Achats de matières premières(net)</i>	2 892	283	215	124	200	200	200
<i>Achats non stockés</i>	-	0	2 448	4 998	2 000	2 000	2 000
<i>Services extérieurs</i>	166 133	141864	90 444	25 047	105 000	103 700	102 600
<i>Autres services extérieurs</i>	-	0	-	48 263	-	-	-
<i>Impôts, taxes et assimilés</i>	2 231	2189	1 783	2 644	2 500	2 500	2 500
<i>Salaires et traitements</i>	112 988	118657	92 931	101 735	100 000	95 000	95 000
<i>Charges sociales</i>	52 898	49636	41 311	45 868	40 000	38 000	38 000
<i>Dotation aux amortissements</i>	5 018	6089	5 582	2 804	5 500	5 500	5 500
<i>Dotations aux provisions</i>	7	3	303	2 465	-	-	-
TOTAL	345 978	318 827	235 234	235 669	256 700	248 400	247 300
<i>PRODUITS FINANCIERS</i>	610	588	483	450	500	500	500
<i>CHARGES FINANCIERES</i>	114	234	127	71	200	200	200
<i>PRODUITS EXCEPTIONNELS</i>							
<i>CHARGES EXCEPTIONNELLES</i>							
RESULTAT NET	- 38 879	12 407	10 699	24 808	299	5 298	3 769

6.2. Jauge IRC - Scénario 2 – Développement modéré

Estimation du CA

Hypothèses de travail :

- 1) Il n'y a quasiment pas d'élasticité prix dans les certificats de jauge : ne sont prévus ni hausse ni baisse de tarifs
- 2) ORC, IRC et OSIRIS cohabitent et ne sont concurrentes que marginalement
- 3) L'année 2020 représente le creux de l'effet Covid. La reconquête se fait à partir de 2022.
- 4) Tendances historiques sur les 10 dernières années : le marché de la régates par des propriétaires est en décroissance, tandis que les flottes de location progressent. Stratégie de développement du créneau course, et d'accès aux flottes de location.
- 5) Jauge par marchés :
 - Marché IRC France : augmentation de 5% en 2022. Stagnation pour la suite
 - Marché IRC mature : reprise en 2022, puis stagnation dans les années suivantes
 - Marché export autres : reprise en 2022 puis stagnation dans les années suivantes
- 6) Classe 30 et Transat : l'hypothèse de départ est que ces deux éléments ne perdent pas d'argent L'essentiel du résultat 2021 est considéré comme une provision potentielle dans l'hypothèse d'un arrêt du projet Classe 30

En €	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<i>Partenariats</i>	4 532	4 562	2 333	-	2 000	2 000	2 000
<i>Evénements courses</i>	12 983	4 699	-	439	3 000	3 500	3 500
<i>Cocktail UNCL</i>	6 755	6 380	6 855	2 875	3 000	3 000	3 000
<i>Congrès IRC</i>	5	5 885	215	-	2 000	2 000	2 000
<i>Licences FFV</i>	4 145	3 617	2 747	3 013	3 500	3 500	3 500
<i>Soirée annuelle UNCL</i>	9 140	9 550	7 520	-	-	-	-
<i>Plaquettes IRC export</i>	990	3 225	5 330	7 610	8 000	8 500	8 500
<i>Plaquettes IRC</i>	26 802	24 111	24 075	21 160	22 000	23 000	23 000
<i>Autres</i>	529	8 846	4 894	5 403	-	-	-
Sous-Total	65 881	70 875	53 969	40 500	43 500	45 500	45 500
Jauge IRC France	85 492	89 825	68 956	73 281	76 351	80 169	84 177
Jauge IRC Pays matures*	96 071	99 828	67 765	83 749	84 854	89 096	93 551
Jauge Export autres	35 991	35 875	17 301	16 850	30 494	30 494	30 494
Sous-Total Jauge	217 554	225 528	154 022	173 880	191 699	199 759	208 222
PRESTATIONS DE SERVICES	283 435	296 403	207 991	214 380	235 199	245 259	253 722

*(Espagne, Turquie, Italie, divers)

Compte de résultat

Hypothèses de travail :

- 1) Les cotisations reposent sur un transfert de 20 membres vers le YCF en 2023, puis de 10 supplémentaires en 2024, avec une attrition de 15 et 10 par an
- 2) Les Services Extérieurs : reprennent le même taux par rapport au CA qu'en 2019. Economies réalisées sur le coût des plaquettes IRC et sur la communication : 5 000€ par an.
- 3) Par mesure de prudence, la masse salariale est considérée comme quasi fixe.

En €	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
PRODUITS D'EXPLOITATION							
<i>Prestations de services</i>	283 435	296 403	207 991	214 380	235 199	245 259	253 722
<i>Cotisations</i>	22 488	29 464	29 842	30 446	30 000	36 450	39 900
<i>Autres produits</i>	680	331	23	1 619	-	-	-
<i>Transfert de charges</i>	-	4 682	7 721	13 653	-	-	-
TOTAL	306 603	330 880	245 577	260 098	265 199	281 709	293 622
CHARGES D'EXPLOITATION							
<i>Achats de marchandises</i>	3 811	106	217	1 721	1 500	1 500	1 500
<i>Achats de matières premières(net)</i>	2 892	283	215	124	200	200	200
<i>Achats non stockés</i>			2 448	4 998	2 000	2 000	2 000
<i>Services extérieurs</i>	166 133	141 864	90 444	25 047	108 800	117 600	119 700
<i>Autres services extérieurs</i>	-	-	-	48 263	-	-	-
<i>Impôts, taxes et assimilés</i>	2 231	2 189	1 783	2 644	2 800	3 000	3 200
<i>Salaires et traitements</i>	112 988	118 657	92 931	101 735	100 000	95 000	95 000
<i>Charges sociales</i>	52 898	49 636	41 311	45 868	43 000	44 000	44 500
<i>Dotation aux amortissements</i>	5 018	6 089	5 582	2 804	5 500	5 500	5 500
<i>Dotations aux provisions</i>	7	3	303	2 465	-	-	-
TOTAL	345 978	318 827	235 234	235 669	263 800	268 800	271 600
<i>PRODUITS FINANCIERS</i>	610	588	483	450	500	500	500
<i>CHARGES FINANCIERES</i>	114	234	127	71	200	200	200
<i>PRODUITS EXCEPTIONNELS</i>							
<i>CHARGES EXCEPTIONNELLES</i>							
RESULTAT NET	- 38 879	12 407	10 699	24 808	1 699	13 209	22 322

6.1. Class30

Business plan :

UNCL		Project Class 30 One Design - P&L Forecast of Class 30 SAS Cy (€ w/o Tax)						18/01/2022
		UNCL			Class 30 SAS			
Products	per Unit	2021	2022	per Unit	2023	2024	2025	
Class 30 Sales	Nb		40	Nb	60	70	90	260
Nb orders Class 30 Club	Nb		10	Nb	25	35	50	
Royalties of Class 30 SAS	1 300 €		13 000 €	1 000 €	25 000 €	35 000 €	50 000 €	1,3 K€/boat from 1 to 40, 1,0 K€ onwards
Nb orders Class 30 OD	Nb		30	Nb	35	35	40	
Royalties of Class 30 SAS	1 900 €		57 000 €	1 500 €	52 500 €	52 500 €	60 000 €	1,9 K€/boat from 1 to 40, 1,5 K€ onwards
Subscription to class Association				100 €	4 000 €	6 000 €	7 000 €	Year N + 1
International Class Sponsor - naming				1 500 €	60 000 €	90 000 €	105 000 €	1,5 K€ per boat
Revenue from racing program Class 30 OD				-	40 000 €	- €	50 000 €	Class 30 Tour in 2023
Total Revenue Class 30 SAS		- €	70 000 €		101 500 €	183 500 €	272 000 €	
Costs	per Unit	2021	2022	2023	2024	2024		
Class 30 OD								
Studies phase 1 APS	15 000 €	15 000 €						2021, UNCL early expenses for Class 30 SAS
Studies phase 2 APD	15 000 €		15 000 €					
Studies phase 3 PRO	20 000 €		20 000 €					
Commercial costs (y/c déplacements)			5 000 €	45 000 €	50 000 €	60 000 €		1 promotional / sales person full time from 2023 onwards
Mockup Class 30OD			2 200 €					2022, UNCL early expenses for Class 30 SAS
Communication Costs	5 000 €	6 000 €		10 000 €	15 000 €	20 000 €		2021, UNCL early expenses for Class 30 SAS
Admin costst (accounting, bank, postal costs ...)	- €	- €	1 800 €	4 000 €	5 000 €	6 000 €		
Class Animation	- €	- €	- €	15 000 €	20 000 €	20 000 €		50% time of a secretary (home office)
Animation Class 30 OD Race program	- €	- €	- €	20 000 €	40 000 €	50 000 €		Logistics, measures,
Total costs Class 30 Cy SAS		20 000 €	50 000 €	94 000 €	130 000 €	156 000 €		
Result		- 20 000 €	20 000 €	7 500 €	53 500 €	116 000 €		
Cumulative results		- 20 000 €	- €	7 500 €	61 000 €	177 000 €		

Calendrier :

- Mars 2022 : ouverture des précommandes
- Juin : moules et outillage
- Novembre : 3 premiers bateaux
- Décembre : Présentation officielle au Salon Nautic de Paris
- Janvier 2023 : un bateau par semaine
- Avril 2023 : SNIM et Spi Ouest France
- Juillet 2023 : Semaine Atlantique

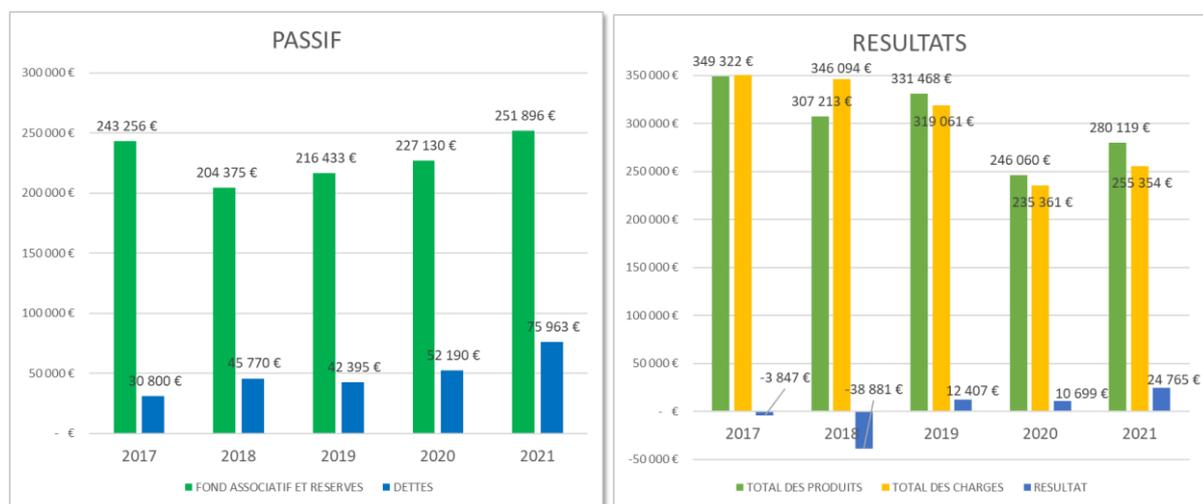
Analyse de risques :

L'engagement de l'UNCL à la date de décision de lancer la fabrication de série (fin mai 2022) est au maximum de 50% de 61 K€, soit 30,5 K€. La seconde moitié est assumés par le RORC. Cependant cette décision peut être décalée dans l'attente de la confirmation des 40 commandes, le risque est donc de ce fait limité, seul le planning général s'en trouvera retardé.

7. Situation financière de l'UNCL

7.1. Situation

Exercice fiscal du 1 novembre au 30 octobre de chaque année.



2017 2018 2019 2020 2021

ACTIF	IMMOBILISATIONS	11 600 €	18 453 €	12 672 €	7 089 €	4 285 €
	STOCKS ET EN COURS	262 455 €	231 693 €	246 157 €	272 232 €	323 574 €
	TOTAL ACTIF	274 055 €	250 146 €	258 829 €	279 321 €	327 859 €

PASSIF	FOND ASSOCIATIF ET RESERVES	243 256 €	204 375 €	216 433 €	227 130 €	251 896 €
	DETTES	30 800 €	45 770 €	42 395 €	52 190 €	75 963 €
	TOTAL PASSIF	274 056 €	250 145 €	258 828 €	279 320 €	327 859 €

7.2. Compte de résultat simplifié 2017-2021

	2017	2018	2019	2020	2021
PRODUITS					
Montants nets produits	317 943 €	283 435 €	296 403 €	207 991 €	234 063 €
Cotisations	30 740 €	22 516 €	29 795 €	29 842 €	30 446 €
Autres	25 €	652 €	4 682 €	7 744 €	15 160 €
Total Produits d'exploitation	348 708 €	306 603 €	330 880 €	245 577 €	279 669 €
Produits financiers	614 €	610 €	588 €	483 €	450 €
TOTAL DES PRODUITS	349 322 €	307 213 €	331 468 €	246 060 €	280 119 €

CHARGES					
Achats marchandises	3 008 €	6 703 €	389 €	432 €	1 845 €
Achats non stockés				2 448 €	4 998 €
Services extérieurs	184 790 €	166 133 €	141 864 €	90 444 €	92 923 €
Impôts	2 123 €	2 231 €	2 189 €	1 783 €	2 644 €
Salaires	108 654 €	112 988 €	118 657 €	92 931 €	100 653 €
Charges sociales + autres	49 091 €	52 898 €	49 636 €	41 311 €	46 951 €
Dotation aux Amortissements	5 455 €	5 018 €	6 089 €	5 582 €	5 249 €
Autres charges	6 €	7 €	3 €	303 €	20 €
Charges d'exploitation	353 127 €	345 978 €	318 827 €	235 234 €	255 283 €
Charges Financières	42 €	116 €	234 €	27 €	71 €
Charges exceptionnelles				100 €	
TOTAL DES CHARGES	353 169 €	346 094 €	319 061 €	235 361 €	255 354 €
RESULTAT	- 3 847 €	- 38 881 €	12 407 €	10 699 €	24 765 €

	2017	2018	2019	2020	2021
TOTAL DES PRODUITS	349 322 €	307 213 €	331 468 €	246 060 €	280 119 €
TOTAL DES CHARGES	353 169 €	346 094 €	319 061 €	235 361 €	255 354 €
RESULTAT	-3 847 €	- 38 881 €	12 407 €	10 699 €	24 765 €

8. Gouvernance

8.1. Statuts actuels de l'UNCL

Voir Annexes

8.2. Fusion des associations

Les Associations Yacht Club de France et Union Nationale pour la Course au Large fusionnent dans la l'Association Yacht Club de France.

Le Bureau du YCF est composé d'un président, de 4 vice-présidents, d'un Secrétaire et d'un Trésorier. Les membres du Bureau actuel de l'UNCL sont invités à devenir membres titulaires du YCF.

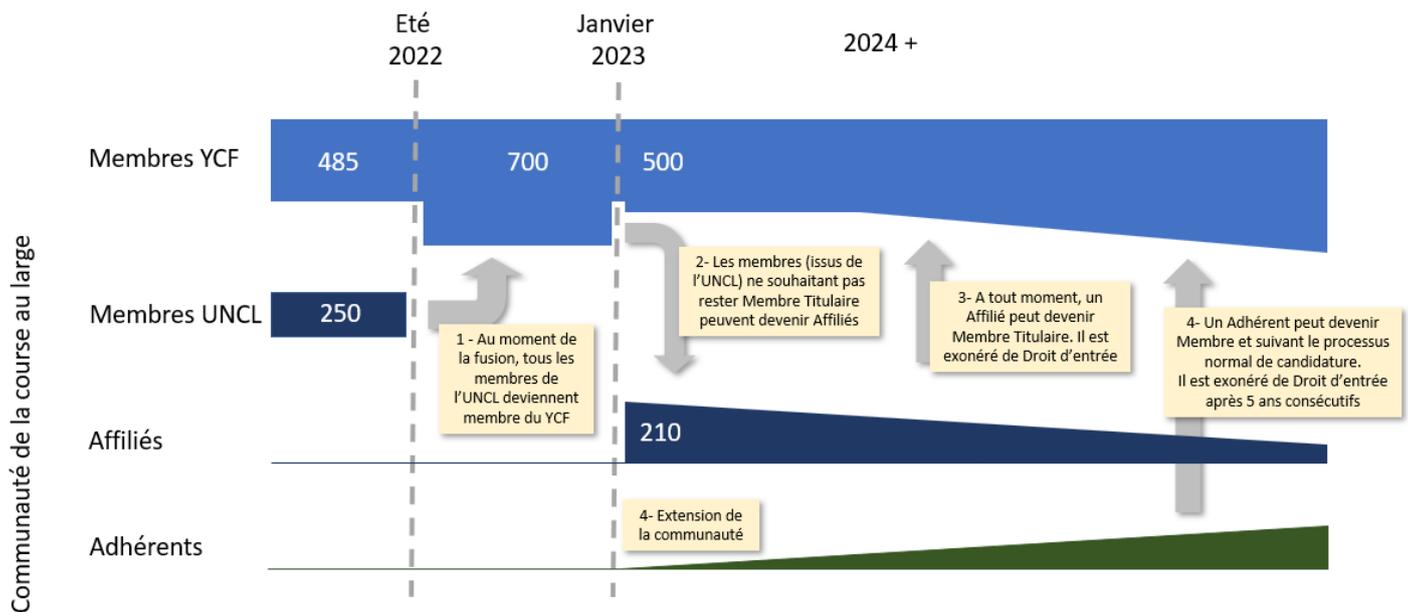
8.3. Notion d’Affiliés et d’Adhérents

Sont Affiliés, les membres issus de l’UNCL lors de sa fusion avec le YCF, n’étant pas devenus membres titulaires du YCF, et à jour du paiement de leur participation annuelle d’Affilié. Un Affilié arrêtant de payer son inscription pendant une année perd sa capacité à le redevenir. Ni un Membre Titulaire du YCF, ni une personne extérieure au club ne peut devenir Affilié.

Les Affiliés voulant devenir membre titulaire du YCF sont exonérés de droit d’entrée.

Sont Adhérents, les nouveaux membres de l’UNCL-Pôle Course du YCF, qui n’ont pas souhaité devenir membres titulaires du YCF, et sont à jour du paiement de leur participation annuelle d’Adhérent. Ni un Membre Titulaire du YCF, ni un membre Affilié ne peut devenir Adhérent.

Les Adhérents voulant devenir membres titulaires du YCF sont exonérés de droit d’entrée, après 5 années d’adhésion continue.



8.4. « L’UNCL – Pôle Course du YCF » et sa charte

Un pôle de compétence « UNCL – Pôle Course du YCF » est créé.

Il est placé sous la responsabilité du vice-président Course et regroupe les commissions relatives à la course. Trois sont créées au moment de la fusion : Course, Jauge, Class 30.

Les activités de « l’UNCL, pôle course du YCF » comprennent :

- L’animation de jauges, prioritairement l’IRC
- La relation avec le RORC
- Le championnat IRC
- Le développement du Class 30
- La formation à la course au large et la détection de talents
- La bonne commercialisation des certificats de jauge IRC
- Et plus largement, tous sujets nouveaux ayant directement trait à la course à la voile.

Une charte en régit le bon fonctionnement.

8.5. Création d'une SAS

La SAS créée pour supporter les activités commerciales et/ou le portage des risques de l'ensemble. Cela inclut :

- Organiser ou contribuer à l'organisation sportive des courses à la voile à l'échelon national et international,
- Favoriser et promouvoir l'entraînement pratique et théorique et plus particulièrement en direction des jeunes, organiser tous cours de voile et de navigation, conférences, colloques,
- Provoquer des recherches dans le domaine de la jauge, de la sécurité, de la construction,
- Opérer les activités de centre de calcul, la production et la vente de certificat de jauge,
- *Sauter une ligne*
- Réaliser et vendre des services et des produits dérivés (boutique).

L'Association Yacht Club de France est actionnaire à 100% de la SAS.

Le président du YCF est président de la SAS. Un conseil l'accompagnera dans sa mission.

9. Ressources Humaines – Situation de l'UNCL

1.1.4. Convention collective de l'UNCL : ECLAT

Le détail de la convention est disponible sur : [Convention collective nationale des métiers de l'éducation, de la culture, des loisirs et de l'animation agissant pour l'utilité sociale et environnementale, au service des territoires \(ÉCLAT\) du 28 juin 1988. Étendue par arrêté du 10 janvier 1989 JORF 13 janvier 1989 - Légifrance \(legifrance.gouv.fr\)](#)

1.1.5. Organisation actuelle

Organisation similaire au YCF avec rattachement hiérarchique au président et fonctionnel à des membres du conseil en fonction des sujets.

	Titre	Date d'entrée
Rose-Marie Lounes	Secrétaire administrative et comptable Statut : Technicien Groupe : E Coéf : 350	3 avril 2006 Ancienneté : 15 ans
Ludovic Abollivier	Directeur Technique IRC Monde Statut : Assistant Groupe : G Coéf : 400	2 mai 2001 Ancienneté : 20 ans
Basile Desprès	Gestionnaire Technique Statut : Technicien Groupe : D Coéf : 300	26 sept. 2017 Ancienneté : 4 ans

10. Calendrier de fusion

	YCF	UNCL
18/11/2021	Conseil d'Administration Décision d'examiner le rapprochement	
	Rédaction du business plan, de la charte et du Traité de Fusion Obtention de l'accord écrit du RORC de transfert des contrats associés à la jauge.	
7/04/2022	Conseil d'Administration Approbation du dossier	
30 jours	Data room pour les membres	
Avril 2022	Finalisation du Traité de Fusion par la commission du Juridique et l'expert-comptable.	Approbation du Traité de fusion
à partir du 8/05/2022	Publication Journal Officiel	
18/05/2022	Assemblée Générale Ordinaire	
à partir du 9/06/2022		Vote de la dissolution en Assemblée Générale Extraordinaire
J+1	Vote de l'absorption en Assemblée Générale Extraordinaire	

11. Annexes

Annexe 1 - CERTIFICATS DE JAUGE IRC - SIMULATIONS

Annexe 2 – UNCL FRAIS DE FONCTIONNEMENT

Annexe 3 - Statuts de l'UNCL

Annexe 4 - Bilan UNCL 2019 – 2020 – 2021

Annexe 1 - CERTIFICATS DE JAUGE IRC - SIMULATIONS

Scénario 0		Augmentation de l'attrition								
Zone	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	
France	103 167 €	85 492 €	89 825 €	68 956 €	73 281 €	73 281 €	68 884 €	64 751 €	60 866 €	
Mature	111 762 €	96 071 €	99 828 €	67 765 €	83 749 €	83 749 €	78 724 €	74 001 €	69 561 €	
New	30 935 €	35 991 €	35 875 €	17 301 €	16 850 €	16 850 €	15 839 €	14 889 €	13 995 €	
Total	245 864 €	217 554 €	225 528 €	154 022 €	173 880 €	173 880 €	163 447 €	153 640 €	144 422 €	

Hypothèses :

2022=2021

6% d'attrition par an, soit 2 fois la moyenne des 8 dernières années hors COVID.

Scénario 1		Prolongation de l'attrition								
Zone	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	
France	103 167 €	85 492 €	89 825 €	68 956 €	73 281 €	76 351 €	74 061 €	71 839 €	69 684 €	
Mature	111 762 €	96 071 €	99 828 €	67 765 €	83 749 €	84 854 €	82 308 €	79 839 €	77 444 €	
New	30 935 €	35 991 €	35 875 €	17 301 €	16 850 €	30 494 €	29 579 €	28 692 €	27 831 €	
Total	245 864 €	217 554 €	225 528 €	154 022 €	173 880 €	191 699 €	185 948 €	180 369 €	174 958 €	

Hypothèses :

2022 = 85% de 2019 (aussi équivalent à 5% de croissance par rapport à 2021)

Puis 3% d'attrition par an (la moyenne des 8 dernières années hors COVID).

Scénario 2		Stagnation								
Zone	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	
France	103 167 €	85 492 €	89 825 €	68 956 €	73 281 €	76 351 €	80 169 €	84 177 €	88 386 €	
Mature	111 762 €	96 071 €	99 828 €	67 765 €	83 749 €	84 854 €	89 096 €	93 551 €	98 229 €	
New	30 935 €	35 991 €	35 875 €	17 301 €	16 850 €	30 494 €	30 494 €	30 494 €	30 494 €	
Total	245 864 €	217 554 €	225 528 €	154 022 €	173 880 €	191 699 €	199 759 €	208 222 €	217 109 €	

Hypothèses :

2022 = 85% de 2019 (aussi équivalent à 5% de croissance par rapport à 2021)

Stagnation après en France et pays matures : Italie, Espagne, Turquie.

5% croissance dans pays émergents

Scénario 3		Relance								
Zone	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	
France	103 167 €	85 492 €	89 825 €	68 956 €	73 281 €	80 843 €	83 268 €	85 766 €	88 339 €	
Mature	111 762 €	96 071 €	99 828 €	67 765 €	83 749 €	89 845 €	92 541 €	95 317 €	98 176 €	
New	30 935 €	35 991 €	35 875 €	17 301 €	16 850 €	32 288 €	38 745 €	38 745 €	46 494 €	
Total	245 864 €	217 554 €	225 528 €	154 022 €	173 880 €	202 975 €	214 553 €	219 828 €	233 009 €	

Hypothèses :

2022 = 85% de 2019 (aussi équivalent à 5% de croissance par rapport à 2021)

Stagnation après en France et pays matures : Italie, Espagne, Turquie.

20% croissance dans pays émergents

Scénario 4		Croissance								
Zone	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	
France	103 167 €	85 492 €	89 825 €	68 956 €	73 281 €	80 843 €	84 885 €	89 129 €	93 585 €	
Mature	111 762 €	96 071 €	99 828 €	67 765 €	83 749 €	89 845 €	94 337 €	99 054 €	104 007 €	
New	30 935 €	35 991 €	35 875 €	17 301 €	16 850 €	32 288 €	38 745 €	46 494 €	55 793 €	
Total	245 864 €	217 554 €	225 528 €	154 022 €	173 880 €	202 975 €	217 967 €	234 677 €	253 385 €	

Hypothèses :

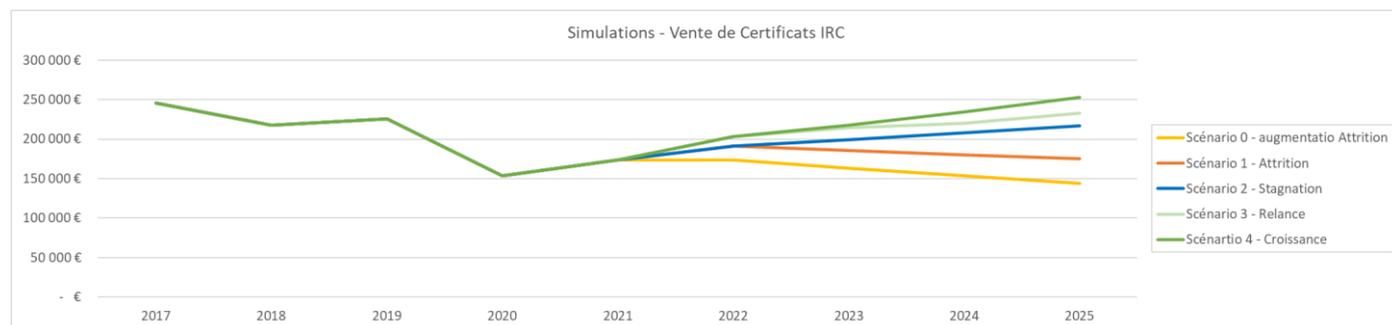
2022 = 85% de 2019 (aussi équivalent à 5% de croissance par rapport à 2021)

Stagnation après en France et pays matures : Italie, Espagne, Turquie.

20% croissance dans pays émergents

COMPARAISON DES SCENARIOS

Comparaison des scénarios									
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Scénario 0 - augmentatio Attrition	245 864 €	217 554 €	225 528 €	154 022 €	173 880 €	173 880 €	163 447 €	153 640 €	144 422 €
Scénario 1 - Attrition	245 864 €	217 554 €	225 528 €	154 022 €	173 880 €	191 699 €	185 948 €	180 369 €	174 958 €
Scénario 2 - Stagnation	245 864 €	217 554 €	225 528 €	154 022 €	173 880 €	191 699 €	199 759 €	208 222 €	217 109 €
Scénario 3 - Relance	245 864 €	217 554 €	225 528 €	154 022 €	173 880 €	202 975 €	214 553 €	219 828 €	233 009 €
Scénario 4 - Croissance	245 864 €	217 554 €	225 528 €	154 022 €	173 880 €	202 975 €	217 967 €	234 677 €	253 385 €



PROJECTIONS EN NOMBRES DE CERTIFICATS

# total de Certificats	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Scénario 1 - Attrition	1896	1910	1916	1362	1428	1597	1549	1503	1457
Scénario 2 - Stagnation	1896	1910	1916	1362	1428	1597	1664	1735	1809
Scénario 3 - Relance	1896	1910	1916	1362	1428	1691	1787	1831	1941
Scénario 4 - Croissance	1896	1910	1916	1362	1428	1691	1816	1955	2111

Variation année sur année	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Scénario 1 - Attrition		14	6	-554	66	169	-48	-46	-46
Scénario 2 - Stagnation		14	6	-554	66	169	67	71	74
Scénario 3 - Relance		14	6	-554	66	263	96	44	110
Scénario 4 - Croissance		14	6	-554	66	263	125	139	156

Annexe 2 – UNCL FRAIS DE FONCTIONNEMENT

En €	Réel			Hypothèse basse			Hypothèse haute		
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2022	2023	2024
AUTRES ACHATS , CH. EXT.									
Nouveaux territoires	2 448	2 448	-	-	-	-	-	-	-
Sous-traitance	1 388	2 288	1 684	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Locations	15 035	14 369	19 904	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Contrat SAGE	1 457	1 544	1 613	1 600	1 600	1 600	1 600	1 600	1 600
Réparations, maintenance	3 765	1 011	1 144	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Abonnement course au large	-	-	2 420	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400
Assurances	1 629	214	282	300	300	300	300	300	300
Honoraires	2 979	4 200	2 640	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Plaquette IRC	23 197	22 267	23 246	19 000	15 000	15 000	18 000	18 000	18 000
Soirée annuelle	17 450	12 394	-	-	-	-	-	-	-
Salon nautique	1 434	145	1 068	-	-	-	-	-	-
Evénements UNCL	4 809	6 740	4 827	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000
Cadeaux, prix	3 669	2 511	241	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000
Frais IRC	18 992	13 036	4 838	13 000	12 000	12 000	15 000	15 000	15 000
Frais congrès IRC	12 422	543	1 537	1 000	10 000	10 000	1 000	10 000	10 000
Frais course challenge	16 681	-	-	13 000	12 000	12 000	15 000	15 000	15 000
Cotisations professionnelles	844	1 047	590	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Frais de réception	1 932	487	1 564	500	500	500	500	500	500
Affranchissement+Tel	6 338	2 212	2 466	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500
Licences	3 428	2 865	3 130	3 000	3 000	3 000	4 000	4 000	4 000
Frais bancaires	2 044	1 888	1 807	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Class 30	-	-	19 973	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
SOUS-TOTAL	141 941	92 209	94 974	100 800	103 800	103 800	104 800	113 800	113 800