



DOSSIER LE PRO SAILING TOUR

SÉBASTIEN ROGUES : « LE PRO SAILING TOUR ? UNE EXCELLENTE NOUVELLE POUR LA CLASSE OCEAN FIFTY ! »

Les skippers engagés sur le Pro Sailing Tour Ocean Fifty 2021 font partie des navigateurs les plus expérimentés et les plus reconnus dans l'univers de la course au large. Passionnés par le pilotage de ces trimarans, ils sont aussi à l'aise au milieu de l'Atlantique par 40 nœuds en solitaire qu'en régate côtière à la tête d'un équipage de marins confirmés. Pour cette première édition, ce sont 6 équipages (un 7^e devrait être annoncé prochainement, NDLR.) qui ont confirmé leur participation à l'événement. Sébastien Rogues, engagé dans cette édition avec Primonial Sailing Team, a été l'un des instigateurs de ce nouveau schéma de course. Nous l'avons rencontré à La Baule.

Sébastien Rogues est un skipper professionnel, armateur du trimaran Primonial et directeur de l'équipe Primonial Sailing Team, qu'il a créée en 2019. En plus de 10 ans de carrière, Sébastien Rogues a couru en monocoques (Mini 6.50, Class 40) et multicoques volants (GC32, Flying Phantom), il est le plus jeune vainqueur de la Transat Jacques Vabre (2013).

LE GROUPE PRIMONIAL S'ENGAGE POUR 2 ANNÉES SUPPLÉMENTAIRES AUX CÔTÉS DU SKIPPER

Après 2 saisons convaincantes et pleines de promesses, le groupe Primonial, acteur majeur européen de l'épargne et de la gestion d'actifs, aux côtés du groupe Henner, Witam MFO, Meritis, la ville de La Baule-Escoubac, Ateliers David, ASERTI Group et La French s'il vous plaît, ont décidé de renouveler leur confiance à Sébastien Rogues et son équipe. Le skipper et entrepreneur baulois prendra donc le départ du Pro Sailing Tour 2021 dans les meilleures conditions. L'esprit léger. Prêt à en découdre avec ses adversaires. Car, faut-il encore le répéter ? La recherche de partenaires est un exercice chronophage dans la voile et génératrice de stress.

À PROPOS DU GROUPE PRIMONIAL

Primonial, leader indépendant en gestion de patrimoine et en Asset Management, propose une gamme complète de solutions d'épargne investies dans un large éventail de classes d'actifs, en architecture ouverte. Le groupe Primonial intervient principalement dans les domaines de l'Assurance vie, de l'Asset Management et de l'Immobilier, en s'appuyant sur des équipes d'investissement reconnues pour leur expertise.

Avec plus de 50 milliards d'euros d'actifs gérés ou conseillés, le groupe Primonial déjà présent dans plusieurs pays affirme son empreinte européenne.

Chiffres clés du groupe Primonial au 31.12.2020 :

- Collecte brute : 10,2 milliards d'euros
- Encours : 50,7 milliards d'euros d'actifs gérés ou conseillés
- Effectifs : 1 032 collaborateurs

« La voile est avant tout une aventure humaine. Les partenaires signent sur la tête d'un bonhomme. Sur "une" personnalité qui va incarner, intuitu personae, la communication de la société »





L E S P É C I A L I S T E D U M A R K E T I N G S P O R T I F

« C'est de plus en plus compliqué de trouver des skippers qui se contentent d'être pilotes dans les équipes, souligne Sébastien Rogues. Je pense même que cela n'existe plus. Aujourd'hui, ce sont eux qui gèrent 100% du projet. Ils doivent s'investir personnellement et démarcher les entreprises, comme pourrait le faire un commercial. La raison est simple. La voile est avant tout une aventure humaine. Les partenaires signent sur la tête d'un bonhomme. Sur « une » personnalité qui va incarner, intuitu personae, la communication de la société... À l'instar de **Primonial** quand le Groupe décide de miser sur moi. Les entreprises qui investissent vont dès lors vouloir rencontrer cette personne, la connaître, savoir qui elle est. » Autant d'arguments qui expliquent pourquoi Sébastien Rogues juge obsolète le système des agents. « Une agence qui démarche à la place des skippers pour trouver des partenaires, ça ne fonctionne pas... Le rapport est bien trop personnel. Ce qui nous aide, en revanche, ce sont les personnes qui s'investissent à nos côtés, nous aident au quotidien en faisant jouer leur réseau, par exemple. »

SATISFAIRE LES PARTENAIRES

Satisfaire les partenaires. Plus qu'une obligation, c'est un devoir. « Quand les partenaires t'accompagnent, tu dois t'en occuper, rappelle Sébastien Rogues. Et pas seulement faire acte de présence. Il faut être proactif. » La crise sanitaire a-t-elle compliqué la tâche ? « C'est évident ! Nous avons dû nous adapter. Imaginer de nouvelles stratégies pour valoriser les sponsors. Certains projets ont néanmoins pu fonctionner. Comme avec **Meritis**, par exemple, (*). Nous travaillons ensemble sur des développements architecturaux digitaux. Le projet mélange Big Data, I.A et Machine Learning, et a pour objectif d'exploiter en temps réel toutes les données de navigation afin d'optimiser les performances du bateau. Il devra être pleinement opérationnel pour la Route du Rhum 2022. »

« Je dis souvent que "le client est roi". Et quand tu as la chance d'avoir un partenaire comme **Primonial**, tu taches d'appliquer cet adage à la lettre. Dès le début de la crise, l'entreprise m'a rassuré sur la poursuite du partenariat. Elle m'a choyé. Confirmé qu'il n'y aurait pas de renégociation de contrat. Imaginez le soulagement ! »

Dès lors, Sébastien Rogues peut se concentrer sur les échéances sportives à venir. « C'est un luxe. Car un skipper n'est pas sportif de haut niveau

toute l'année. On imagine souvent les marins passer la majeure partie de leur vie sur l'eau. Or c'est faux. Je dois naviguer 100 jours par an environ. Prendre 3 semaines de vacances. Le reste du temps, je le consacre à la gestion de projet. Une activité qui me passionne mais prend beaucoup de temps ! »

« Il y a encore beaucoup d'inconnues, mais nous sommes convaincus que ce championnat va révolutionner le monde de la voile »

LE PRO SAILING TOUR EST EXCEPTIONNEL

« Le Pro Sailing Tour ? Une excellente nouvelle pour la classe Ocean Fifty. Et parvenir à sortir un Championnat from scratch en pleine période Covid, c'est exceptionnel. » Ce projet, Sébastien Rogues le connaît bien. « J'en suis l'un des instigateurs. Avec Charles de Raincourt, nous avons imaginé très tôt ce nouveau format de circuit. Je l'ai porté auprès de la classe, qui l'a immédiatement adopté. Le projet a mûri pendant longtemps. Et ce concept d'épisodes et de série-doc imaginé par **Upswing Prod** est formidable. Pour moi, le Pro Sailing Tour constitue l'un des nouveaux Business Model du sport. Nous sommes des précurseurs. Dans la voile et dans le sport. »

« Il y a encore beaucoup d'inconnues, mais nous sommes convaincus que ce championnat va révolutionner le monde de la voile. Marquer l'univers du marketing sportif. Et surtout, qu'il va plaire. Je sais que ça va être super cool ! » Il ajoute : « Par ailleurs, arriver à mêler de l'inshore et de l'offshore dans un même événement, je trouve ça génial ! »

La classe avait besoin d'un changement ? « C'est évident. J'ai décidé de me lancer en « Ocean Fifty » avec cette ambition. Et si je me suis investi personnellement dans ce projet, c'est parce qu'il y avait urgence à agir. Le changement était obli-

ÉQUIPAGE PRIMONIAL POUR LE PRO SAILING TOUR 2021

- Sébastien Rogues, skipper - barreur
- Matthieu Souben, tacticien et stratège
- Jean-Baptiste Gellée, régleur de voiles
- Julien Villion, régleur de voiles
- Frédéric Moreau, régleur de voiles
- Benjamin Amiot, équipier d'avant

LES 6 SKIPPERS ENGAGÉS SUR LE PRO SAILING TOUR

- Sam Goodchild / Leyton
- Gilles Lamiré / GroupeGCA - 1001 Sourires
- Sébastien Rogues / Primonial
- Thibaut Vauchel-Camus / Solidaires en peloton - ARSEP
- Quentin Vlamynck / Arkema 4
- Fabrice Cahierc / Planet Warriors

gatoire. Obligatoire pour nos partenaires. Pour nos sportifs. Il fallait que la classe se réinvente. Ça m'ennuie de le dire mais la classe Multi50 n'était pas valorisée à sa juste valeur. Ces bateaux, ce sont des Formules 1 des mers. Ils méritent un bel écran. Un beau championnat. Et la classe doit parvenir à vivre d'elle-même, sans forcément capitaliser sur les gros événements comme la Route du Rhum ou la Jacques Vabre. Même si nous comptons bien être présents sur ces grands rendez-vous et performer. »

Dernier point, jugé « capital » par Sébastien Rogues. « Tous les skippers sont attachés à une réglementation budgétaire maîtrisée. Il ne faut surtout pas que les budgets explosent. L'écosystème de la classe doit rester stable. C'est très important, notamment vis-à-vis de nos partenaires. Nous allons veiller à garder des budgets de fonctionnement accessibles pour les PME et les ETI. Si on ne fait pas attention à ça... on court à notre perte ! »

*Projet « Le Bateau qui vole » avec Sébastien Rogues et Meritis. Une I.A. au service de la navigation de compétition. À retrouver prochainement dans Sport Stratégies.

