

# L'internationalisation du nautisme

## Expériences en Finistère

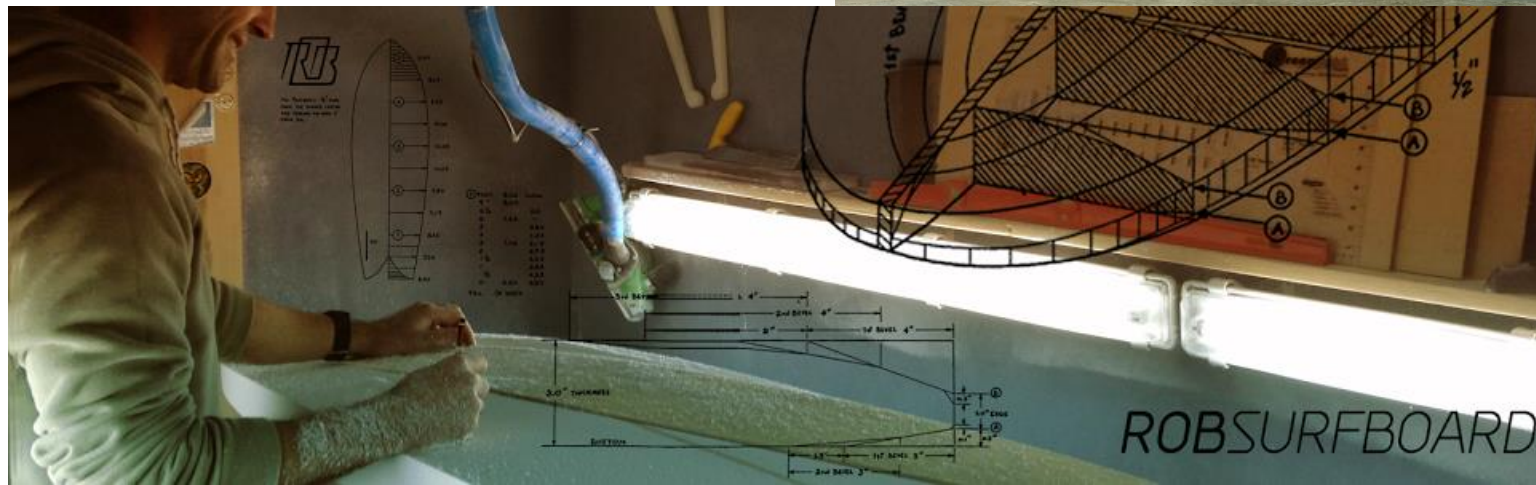
# Le Finistère , département le plus maritime de France

- 1 200 kms de côte
- 900 000 habitants
- Une forte histoire maritime:
  - Pêche
  - Commerce
  - Marine militaire
- Et maintenant:
  - Nautisme
  - Energies marines renouvelables
  - Conchyliculture
  - Recherche maritime (600 chercheurs à Brest)
  - Biologie maritime
  - .....



# Une filière nautique dense et fortement insérée dans le territoire

- **Le secteur Industrie, Services, Commerce (I.S.C.):**
  - 508 entreprises
  - 257,1 M€ de chiffre d'affaires,
  - 2 971 emplois équivalent temps plein
- Essentiellement de petites entreprises artisanales, réparties sur tout le littoral, ou regroupées sur quelques pôles (ports)
- Un réseau de production de bateaux, surfs, équipements sur des marchés de niche, souvent haut de gamme
- Problématique: se regrouper, mutualiser pour relever les défis de l'innovation, du développement, du marketing, de la promotion, de l'export, pour être plus forts





# Une filière nautique dense et fortement insérée dans le territoire

- **Les activités nautiques encadrées**
- 233 structures d'activités nautiques (clubs, centres nautiques, structures privées, associatives ou publiques)
- 316 000 participants, dont 247 500 dans le cadre touristique,
- 36,7 M€ de chiffre d'affaires,
- 22 emplois équivalent temps plein
- Un savoir-faire, un professionnalisme
- Le développement des activités à la fois vers les publics locaux et les publics touristiques avec le soutien des collectivités publiques
- Problématique: élargir les clientèles et les publics, créer de nouveaux produits adaptés aux nouvelles attentes



# Une filière nautique dense et fortement insérée dans le territoire

- **Les ports de plaisance**
- 153 équipements de plaisance (ports et zones de mouillage), dont 14 ports structurants,
- 27 000 places,
- 14,3 M€ de chiffre d'affaires,
- 115 emplois équivalent temps plein
- 1 200 kms de côte, un littoral très découpé, particulièrement adapté à la croisière
- Mais un public de propriétaires de bateaux essentiellement local et vieillissant
- Passer de la gestion des places de ports pour les propriétaires locaux à une valorisation économique et touristique des côtes et des ports de plaisance





# Une volonté de se projeter à l'international

- Une force:
  - Le nautisme représente 308 M€ de chiffre d'affaires et 3 808 emplois ETP
  - Le nautisme est un vecteur central d'image et d'attractivité pour le territoire.
- Mais, face aux défis de la crise, des nouvelles attentes, de la concurrence,
  - Le besoin d'une nouvelle dynamique de développement
  - S'appuyer sur les points forts
  - Mettre l'innovation au premier plan
  - Trouver d'autres marchés
  - Mieux organiser la filière, regrouper les acteurs, mutualiser
- L'internationalisation: une nécessité pour trouver de nouveaux clients
  - Industrie et services: développer l'export de bateaux, d'équipements et des savoir-faires
  - Activités nautiques: développer l'accueil de publics étrangers et création de produits adaptés
  - Ports de plaisance: développer les escales de bateaux étrangers, créer des produits de croisière au départ et autour du Finistère

## Les principes d'une stratégie d'internationalisation

- Il est nécessaire de mettre en place des principes afin de limiter les risques
  - Cibler un marché prioritaire
  - Choisir sa gamme de produits
  - Déterminer les circuits de distribution
  - Identifier les actions à entreprendre
  - Organiser, planifier
  - Chiffrer l'investissement
  - Identifier les appuis possibles
  - Simuler les résultats
- Il est très difficile pour les petites entreprises de s'engager seul dans l'internationalisation
- La solution adoptée: se regrouper et afficher une identité territoriale



# Industrie: le réseau des constructeurs de voiliers

- **Un réseau de 10 chantiers:** Pogos structures, IDB Marine, Marée Haute, ACB, ACCF, Chantier naval Jézequel, Pichavant yachting, Chantier Carmichael, Espace Vag, Chantier naval Carantec
- **150 bateaux** vendus par an
- **Voiliers** faits pour naviguer, marins, performants, haute qualité, process de construction innovants, marchés de niche pour des propriétaires exigeants et passionnés
- **120 emplois ETP**





## Industrie: le réseau des constructeurs de voiliers

- **Pogos structure.** 50 emplois. Commence à être bien connu à l'international du fait d'articles de presse et de la qualité haut de gamme de leurs voiliers de croisière rapide. Ventes de bateaux en Europe du Nord (Allemagne, Pays Nordique) mais aussi en Italie, aux USA. 50% de la clientèle est internationale. Bateau emblématique: le **Pogo 30**
- **Marée Haute.** 12 emplois. Pour l'instant, interviews, présence dans les salons clés. 25% de la clientèle est internationale. Bateau emblématique: le **Django 770**, «voilier de l'année 2012»
- **IDB Marine:** 12 emplois. 9 ans. Notoriété venant de la presse et des propriétaires actuels. Objectif d'être plus présents dans les salons clés. 15% de clientèle internationale Bateau emblématique: le **Mojito 888**, «voilier de l'année 2014»



# Industrie: les actions menées avec les constructeurs de bateaux

Une action actuellement tournée vers 3 Salons nautiques

- **Le Nautic de Paris** (Décembre) par son envergure internationale
  - Indoor: 125 000 m<sup>2</sup>, 3 halls: Voile et tourisme, Motonautisme, Equipements
  - 240 000 visiteurs dont 7 075 professionnels, 1 300 journalistes
  - 785 exposants
  - 1 200 bateaux
- **Le Boot de Düsseldorf** (Janvier)
  - Indoor
  - 260 000 visiteurs dont 48 000 étrangers de 65 pays
  - 1 700 exposants
  - L'Allemagne, 500 000 propriétaires de bateaux, importe 2 438 bateaux à voile et à moteur (78,6 M€).
- **Le Boatshow de Southampton** (Septembre)
  - Outdoor
  - 112 000 visiteurs, dont 10 000 sont sortis en mer
  - Plus de 500 exposants
  - 1000 bateaux présentés

# La présence des chantiers finistériens dans les salons nautiques

- **Nautic de Paris:**

- Un stand collectif « Nautisme en Finistère » de 420 m<sup>2</sup>
- 9 chantiers: Pogos structures, IDB Marine, Marée Haute, ACB, ACCF, chantier naval Jézequel, Pichavant yachting, ADH Inotec, Espace Vag
- Taux de satisfaction très important

Année	Bateaux vendus	Chiffre d'affaires
2013	26	3 358 000,00 €
2012	24	2 100 350,00 €
2011	29	2 210 000,00 €





# La présence des chantiers finistériens dans les salons nautiques

- **Boot - Düsseldorf**
  - Participation groupée sur stands séparés avec soutien du Conseil général et du Conseil régional
  - 3 chantiers: Marée Haute, Pogos Structures, ACCF
  - Très bonne satisfaction (96 %)
  - Un fort taux de recommandation, bouche à oreille (97 %)
- Pogos Structures (maquettes, pas de bateaux): 2<sup>e</sup> participation. Commence à avoir des bons contacts, à être connu à l'international. Ventes de bateaux en Europe du Nord (Allemagne, Pays Nordique)
- Marée Haute (un bateau) et ACCF (un bateau): première participation. les retombées sont surtout médiatiques, avec la presse qui vient faire des articles, interviews.



# La présence des chantiers finistériens dans les salons nautiques

- **Boatshow - Southampton**
  - Participation groupée sur stands séparés avec soutien du Conseil général et du Conseil régional
  - 2 chantiers:
    - Pogos Structures: stand avec maquettes
    - ACCF: bateau exposé à terre
  - 2<sup>ème</sup> année
  - Satisfaction moyenne
  - Succès des bateaux qui sont dans le port à flot



# La présence des chantiers finistériens dans les salons nautiques

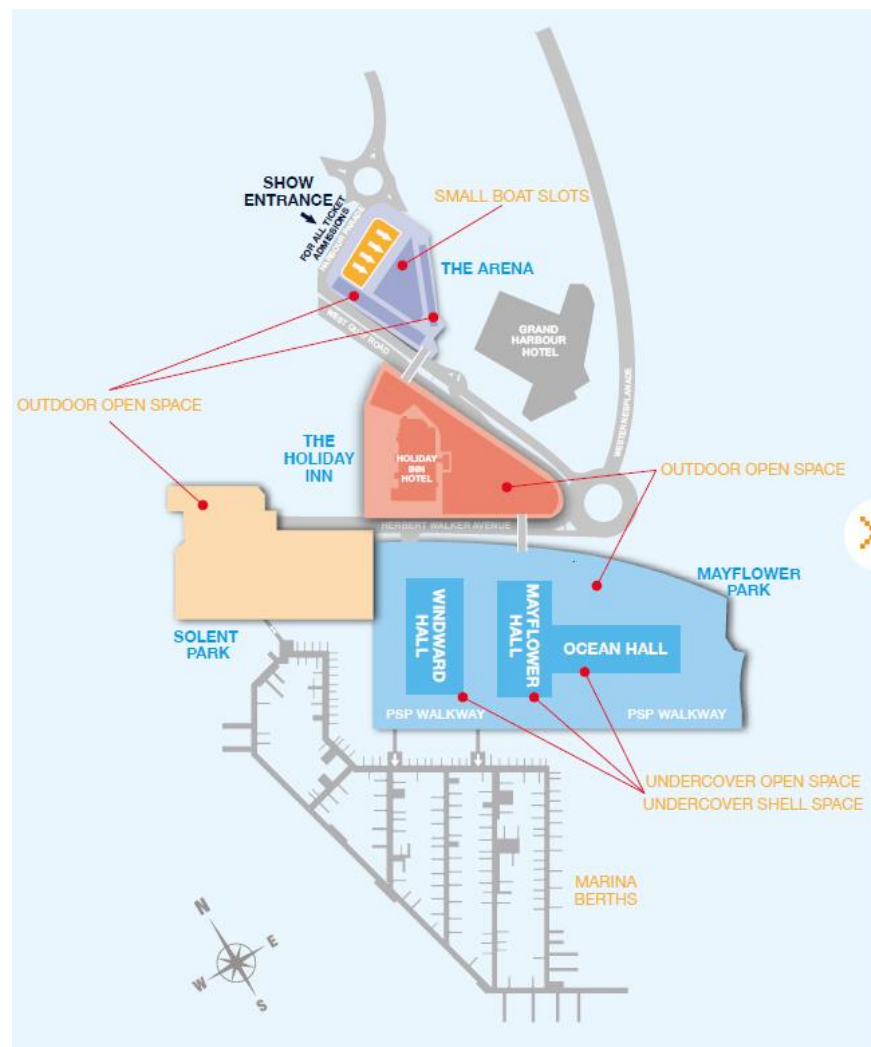
- **Quelle présence à l'avenir pour les chantiers et Nautisme En Finistère dans les salons à l'étranger?**
  - Nécessité d'avoir une présence mutualisée avec un seul grand stand commun, une image territoriale forte
  - La présentation des bateaux est primordiale, pour ce type de chantier dont la notoriété à l'étranger est encore faible
  - Affichage régional
  - Besoin d'accompagnement au niveau commercial (agent commercial à l'année,...), connaissance du marché, promotion, marketing, organisation du service après-vente





# Internationalisation des ports de plaisance: une première action à Southampton

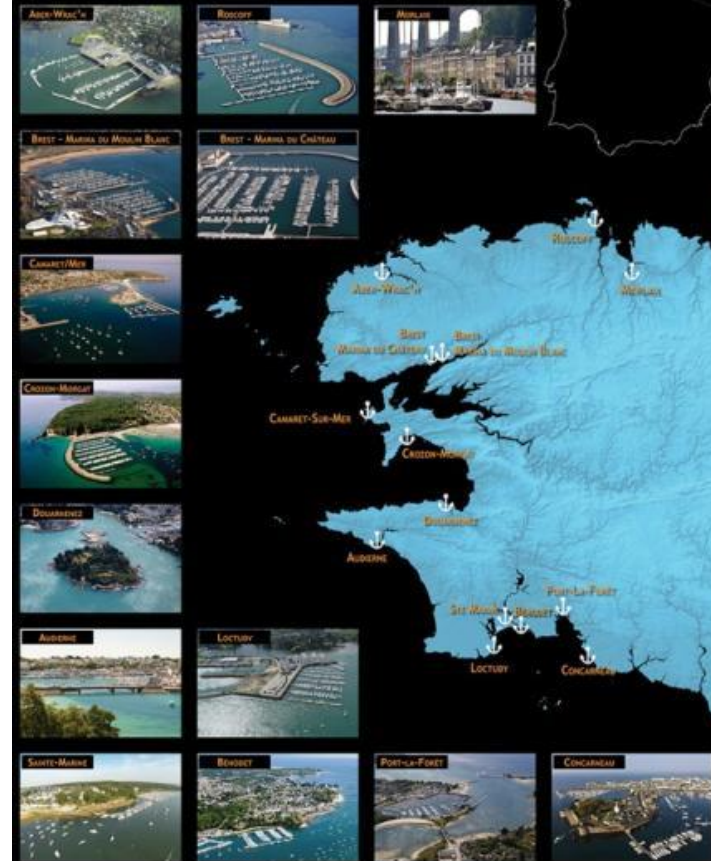
- Participation groupée des 14 ports
- Objectif: promouvoir les escales dans les ports, les croisières autour du Finistère
- Dans le stand de The Yacht Harbour Association Fédération UK regroupant 400 ports de plaisance et entreprises en G.B
- 25 ports et réseaux privés de ports sur le stand
- Stand très bien placé (passage obligatoire pour aller au bassin à flot)
- Un panneau des ports du Finistère très visible (graphisme, emplacement)
- Des présentoirs avec brochures en anglais
- Permanence assurée par Nautisme En Finistère
- Sur le passage, arrêts spontanés des visiteurs pour discuter, prendre les brochures,...
- Enquête auprès des plaisanciers britanniques



# Internationalisation des ports de plaisance: une première action à Southampton

- **Enquête sur les escales dans les ports du Finistère:** satisfaction? Points à améliorer?
- 40% des personnes interrogées n'ont pas navigué en Finistère (manque de temps)
- 60% des personnes interrogées ont déjà navigué en Finistère (67% avec leur propre bateau)
- Fréquentation des 14 ports parmi les personnes interrogées
  - Les plus fréquentés: Aber-Wrac'h : 32 %, Camaret: 32 %
  - Fréquentation moyenne: Douarnenez : 20 %, Morlaix : 18 %, Brest : 18 %
  - Les moins fréquentés : Crozon-Morgat : 13 %, Sainte-Marine : 10 %
- Une dizaine de demandes de places sur pontons à l'année

FINISTÈRE  
Marinas  
Come and sail  
around Finistère,  
Discover its  
beautiful 14 marinas



# Internationalisation des ports de plaisance: une première action à Southampton

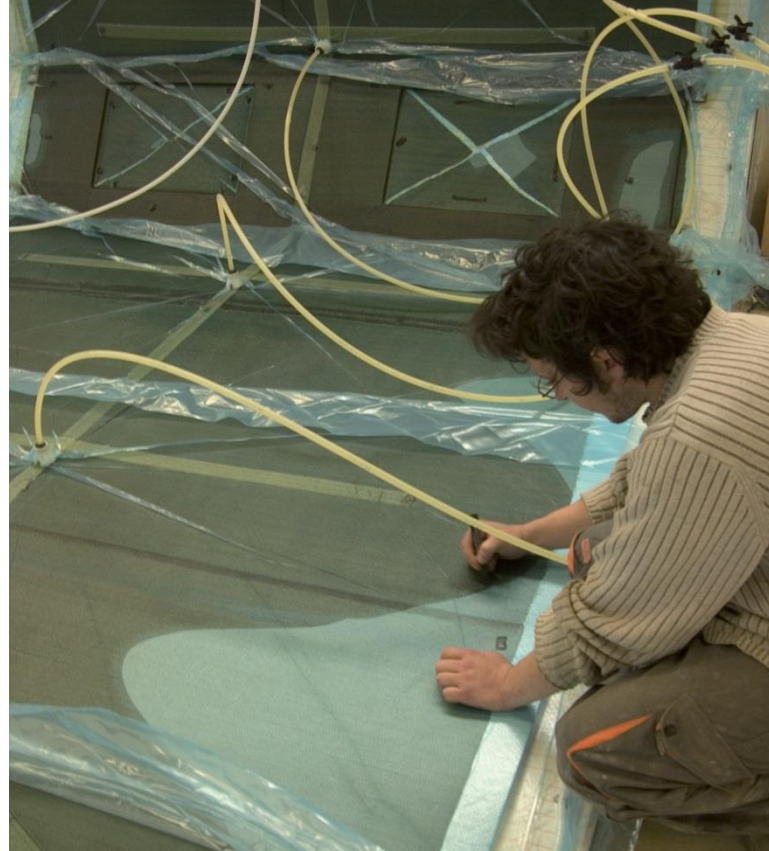
- **Suite Enquête.**
- **Points de satisfaction principaux**
  - Vin et gastronomie
  - Bon accueil dans les ports
  - Les paysages
  - La météo
  - Le calme
  - Les ports et leurs équipements
  - La culture et l'histoire
  - La propreté et le calme
  - Les bonnes navigations
  - Quantité et variétés des ports et mouillages
  - Les restaurants à proximité du port de plaisance
- **Points à améliorer**
  - Problème de qualité des connexions Wi-Fi
  - Pas assez de personnel parlant anglais
  - Manque d'information sur les transports publics
  - Pontons trop étroits, attente pour l'accès au ponton esse
  - Courte période pour rentrer dans certains ports - marée
  - Demande homogénéité des tarifs, forfaits,...





## Le financement des actions « Salon »

- **10 Chantiers au « Nautic de Paris »:**  
Coût total: 120 000€ (400 m<sup>2</sup> à 300€ le m<sup>2</sup>)
  - 60 000€ Conseil général - Nautisme En Finistère
  - 60 000€ chantiers, soit, en moyenne, 6 000€ par chantier.
  - Si le chantier avait participé seul, le coût aurait été de 12 000€ pour 40 m<sup>2</sup>, avec une visibilité très inférieure
- **Ports à Southampton:**  
Coût total: 13 000€
  - 4 000€ Nautisme En Finistère
  - 9 000€ Ports, soit en moyenne, 650€ par port
  - Si le port avait participé seul, le coût aurait été de 3 600 euros pour 9 m<sup>2</sup>, avec une visibilité très inférieure



# Internationalisation du nautisme: une priorité

- **Exemple d'autres présences à l'international :**
  - Shapers : Vente directe à l'internationale par l'intermédiaire d'« ambassadeurs ».
  - « So Carbon », fabricant de foils et d'ailerons. Présence par internet: +50% de sa clientèle est à l'international
- **L'INTERNATIONALISATION: UN CHANTIER QUI S'OUVRE**
- **OBRIGADO!**

