

Nautisme en PACA

un Livre Blanc pour dynamiser la filière

"La compétition internationale nous demande d'être vigilants et exigeants dans nos choix d'avenir. Le contenu du Livre Blanc nous engage, ensemble."

Jacques Bianchi

Président de la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie
Provence Alpes Côte d'Azur Corse
Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Var



CHAMBRE REGIONALE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
PROVENCE ALPES COTE D'AZUR CORSE

En collaboration avec





**1^{ères} Rencontres économiques du nautisme
en Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse**
9 juin 2008 - Palais du Pharo - Marseille



La publication de ce Livre Blanc du nautisme est l'aboutissement d'un long travail, engagé depuis 2006 par le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie de Provence Alpes Côte d'Azur Corse.

Jusqu'à cette date, le nautisme n'avait jamais été considéré comme une filière économique à part entière. Et pourtant, de rapides calculs montraient combien la région consulaire Provence Alpes Côte d'Azur Corse s'affirmait une destination majeure en matière de nautisme – plaisance avec :

- 2 000 km de littoral, près d'1/3 des côtes françaises métropolitaines ;
- 32 % des ports français de plaisance ;
- 39 % des places de port françaises.

En outre, près de 10 000 emplois ressortaient des activités de ce secteur.

Devant ce poids, les compagnies consulaires de Provence Alpes Côte d'Azur Corse se sont engagées dans une démarche ambitieuse de diagnostic de l'ensemble de l'activité nautisme - plaisance : quantifier sa place dans l'économie régionale, qualifier les enjeux de développement et identifier les leviers propres à dynamiser une filière porteuse d'image, génératrice d'emplois et ancrée dans la richesse patrimoniale de la Méditerranée, un environnement d'excellence qui ne peut être délocalisé !

Lancées en 2006, les phases du diagnostic se sont poursuivies tout au long de l'année 2007. Aux périodes d'audits auprès des entreprises, des ports, des plaisanciers et des associations, ont succédé les travaux en ateliers pour consolider les données scientifiques et approfondir les thématiques récurrentes.

C'est ainsi que logiquement se sont déroulées en 2008 les premières rencontres économiques du nautisme, réunissant les acteurs de la filière avec pour objectifs un diagnostic partagé et des orientations de politiques durables efficaces.

2009 voit la concrétisation de ce travail avec la publication des préconisations ouvertes sur un dialogue constructif entre les acteurs, publics et privés, professionnels et institutionnels, individuellement ou en groupement, autour de trois axes :

1. Que faire lorsque le « blocage » de l'espace littoral devient un frein au développement de la filière ?
2. Comment accompagner le secteur dans sa diversité ?
3. Comment renforcer la destination nautique régionale ?

Les professionnels réclament des ports vivants, les riverains des ports propres, les plaisanciers des ports sûrs... Enjeux économiques, enjeux environnementaux, enjeux sociétaux, se nouent et se concurrencent sur nos côtes méditerranéennes, fortement convoitées.

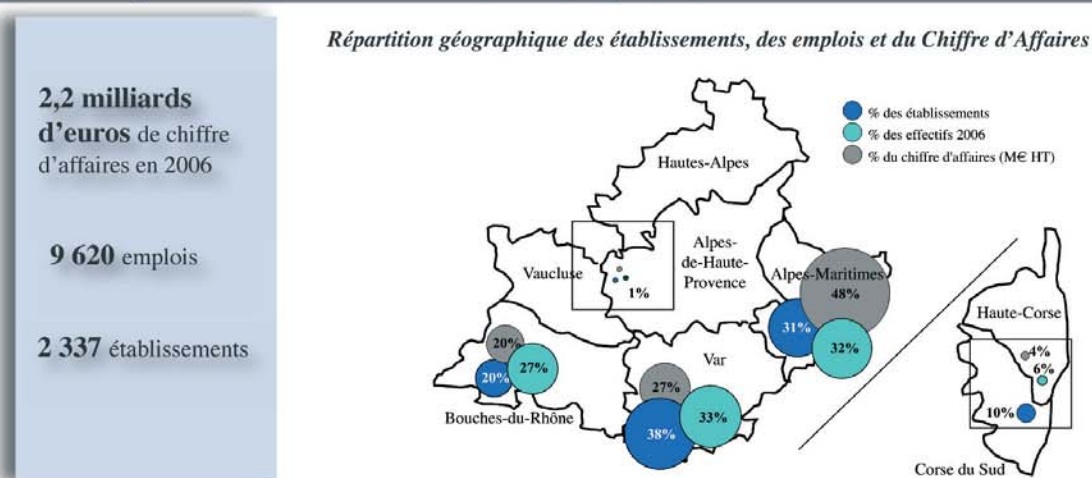
La compétition internationale nous demande d'être vigilants et exigeants dans nos choix d'avenir. Le contenu de ce Livre Blanc nous y engage, ensemble.

Jacques BIANCHI

Président de la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Provence Alpes Côte d'Azur Corse
Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Var

Principaux résultats issus de l'exploitation de 4 enquêtes effectuées en 2007

Poids des entreprises du nautisme en Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse



Familles professionnelles

4 familles professionnelles génèrent 90 % du chiffre d'affaires du nautisme, 80 % des emplois et des établissements



- Prestations de services
- Equipement
- Construction/Réparation en chantier naval
- Réparation/Construction/Aménagement

Marché du yachting professionnel

Il représente :

1/5 de la clientèle	avec	728 millions d'euros de CA
1/3 du CA et des emplois		3 376 emplois
1/4 des établissements		576 établissements

Emploi

Le nautisme : une branche créatrice d'emplois (+5 % en 1 an).

Marseille, Antibes et Cannes sont les principaux points d'ancrage du nautisme avec plus de 500 emplois dans chacune de ces communes.

L'emploi est positionné sur le littoral, au sein d'un tissu de petites structures.

Visions et attentes des entreprises

30 % des établissements engagés dans des démarches relatives à l'environnement et à la qualité.

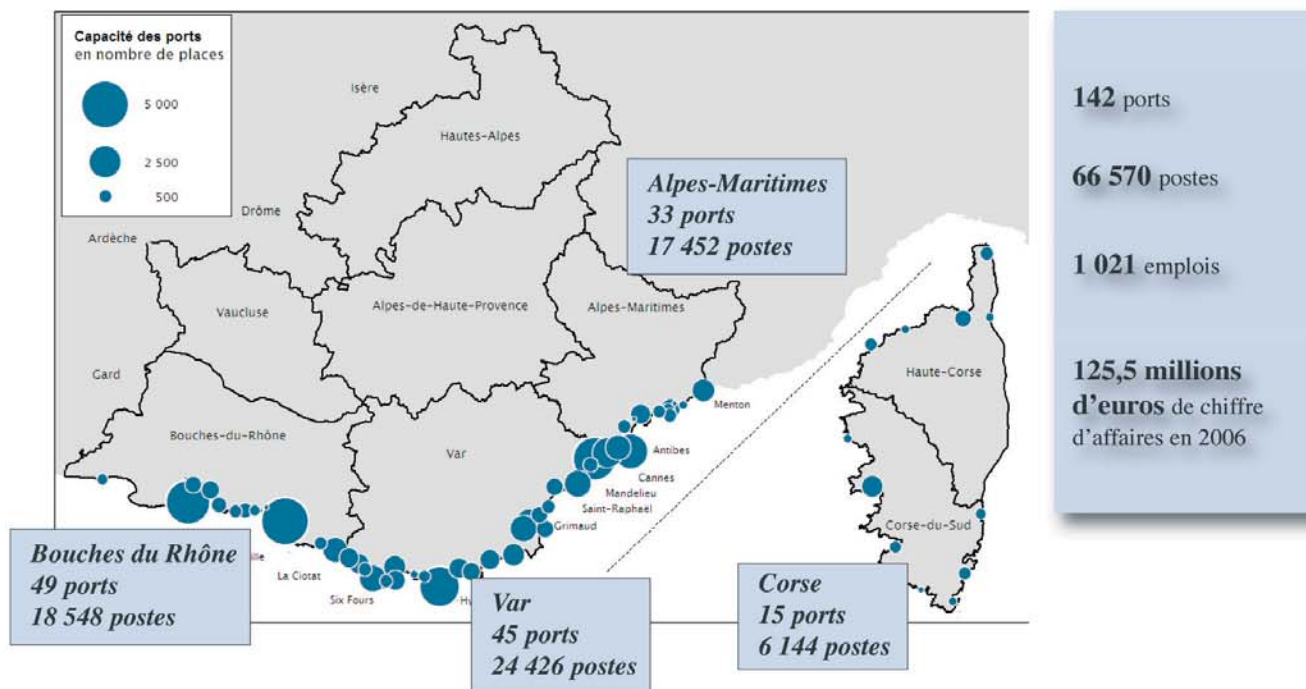
Une stratégie visant à renforcer l'activité dans le nautisme pour *2 établissements sur 3*.

- Des attentes fortes concernant :*
- l'équipement portuaire : augmentation des places dédiées aux professionnels et des capacités d'accueil à flot.
 - les entreprises : aménagement du cadre réglementaire et fiscal.
 - la promotion du tourisme nautique en Provence-Alpes-Côte d'Azur.

PORTS DE PLAISANCE ... PORTS DE PLAISANCE ... PORTS DE PLAISANCE

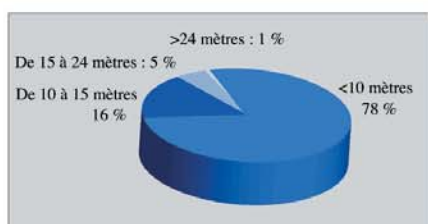
Principaux résultats issus de l'exploitation de 4 enquêtes effectuées en 2007

Chiffres clés



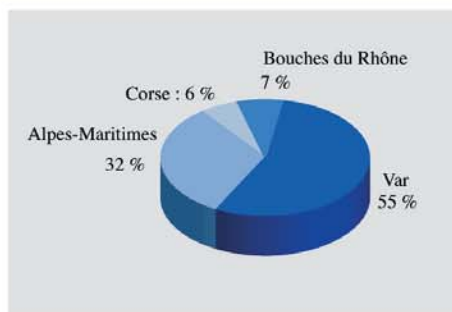
Principales caractéristiques de l'offre et de la demande

8 postes sur 10 de moins de 10 mètres



778 postes de yachting professionnel
13 % de postes escales

Plus de 22 000 demandes de postes en attente



Préoccupations des ports de plaisance

4 thèmes majeurs de préoccupation

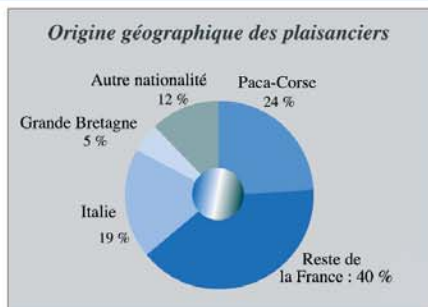
- Disponibilité des places en haute saison
- Entretien et rénovation des infrastructures portuaires
- Qualité environnementale et propreté
- Sécurité

PLAISANCIERS EN ESCALE ... PLAISANCIERS EN ESCALE

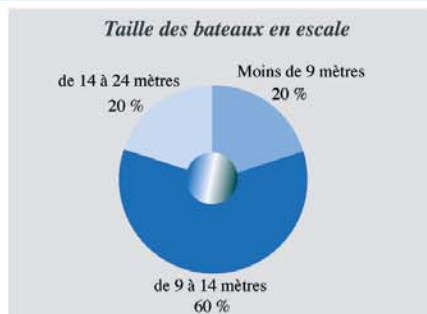
Principaux résultats issus de l'exploitation de 4 enquêtes effectuées en 2007

Les bateaux de moins de 24 mètres en escale

Plus d'un tiers de plaisanciers étrangers

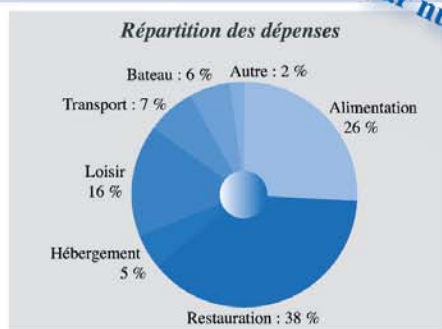


Une majorité de bateaux de 9 à 14 mètres



812 euros de dépense moyenne par bateau et par escale

Soit plus de 200 euros par nuitée-bateau



Les services dans le port

Les services les plus importants dans les ports

- Réservation
- Sécurité/surveillance
- Accueil
- Sanitaires

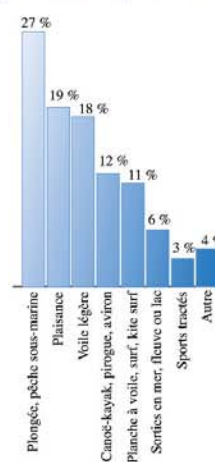
Les bateaux de plus de 24 mètres en escale en Corse du Sud

- ▶ Une majorité d'étrangers : 69 % d'étrangers, 31 % de français (dont 26 % résidant en Paca-Corse)
- ▶ Une part importante de bateaux en location
- ▶ 5 600 euros de dépense par bateau et par escale, soit 1 750 euros par nuitée-bateau

ASSOCIATIONS DE LOISIRS NAUTIQUES ... ASSOCIATIONS DE LOISIRS NAUTIQUES

- ▶ Des activités variées pour les associations de loisirs nautiques en Paca-Corse
- ▶ Très fort recours au bénévolat, avec en moyenne 16 bénévoles par structure utilisatrice - 2,8 permanents - 5,5 saisonniers - 312 clients/adhérents
- ▶ 3/4 des associations sont ouvertes toute l'année. 1/4 d'entre elles ouvrent en saison pour une durée moyenne de 7 mois.
- ▶ 42 000 € de budget moyen annuel.
- ▶ 60 % des associations perçoivent des subventions publiques. Ces subventions représentent 24 % du montant total du budget. Leur origine est surtout locale (commune, département, région, ...).

L'offre de loisirs nautiques en Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse



Nautisme en PACA

un Livre Blanc pour dynamiser la filière



Devant la nécessité de mieux prendre en compte la filière nautique au plan régional, la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie et le réseau des CCI de Provence Alpes Côte d'Azur Corse ont élaboré un diagnostic économique régional de la filière.

L'étude Nautisme en Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse a fait la preuve du poids économique très conséquent de cette filière dans notre région et démontré l'enracinement et la diversité des activités sur l'ensemble du littoral.

Point majeur, largement souligné par les entreprises au cours des enquêtes, le développement des accès à la mer et des capacités d'accueil pour les bateaux constitue une condition sine qua non du développement de ces activités aujourd'hui concurrencées par le développement de l'urbanisme ou le renforcement légitime de la protection des espaces naturels. Chantiers navals, vendeurs ou loueurs de bateaux... Tous ont besoin d'espaces pour que leur clientèle puisse se renouveler et se développer. Mais les conditions de ce développement ne passent pas seulement par leurs propres investissements. Elles sont dépendantes des choix des collectivités locales en matière d'urbanisme, de création de zones d'activités dédiées, de ports à sec, de gestion ou de développement d'équipements portuaires... Cette prise en compte de la filière dans le cadre des politiques de développement économique et d'aménagement du territoire trouvera sa pleine efficacité dans le dialogue à l'échelle des bassins de navigation, des ports et des collectivités qui les gèrent.

Sur le plan économique, le nautisme est l'une des filières majeures sur les territoires de Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse, mais leurs entreprises ont besoin d'être confortées sur leurs principaux axes de développement : investissements, démarches qualité et environnementale, innovation, appui à la création, à la reprise d'entreprises, formation des salariés... A ce titre, la coordination des acteurs qui accompagnent la filière devra faire l'objet d'une attention toute particulière afin de pouvoir initier des démarches collectives transversales qui pourront déclencher l'appui financier de l'Etat et des collectivités locales compétentes en matière de développement économique.

Enfin, la communication et la promotion de la destination nautique Provence-Alpes-Côte d'Azur doivent être développées, tant à l'échelle locale que régionale, afin de valoriser toutes les activités nautiques et de promouvoir l'offre touristique liée à nos ports et aux événementiels.

L'ENTREPRISE NAUTIQUE & SA CLIENTELE

Optimiser l'accès à la mer

L'accès à la mer est aujourd'hui, pour toute entreprise du nautisme, la composante clé de son développement et de sa pérennité et ce, à deux titres :

- c'est une exigence légitime exprimée par ses clients plaisanciers qui, sans accès à la mer, n'ont guère d'intérêt à acheter ou entretenir un bateau ;
- c'est la préservation des conditions d'exercice de son activité.

Les enjeux sont d'ordre :

- Economique et social : pour la filière nautisme régionale, mais également pour les filières connexes touristiques et commerciales.
- Stratégique : c'est le positionnement concurrentiel de notre bassin de navigation face à d'autres destinations capables d'accueillir plaisanciers et professionnels qui est en jeu.

Alors que faire lorsque le « blocage » de l'espace littoral devient un frein au développement économique de la filière ?

1

« Le patrimoine environnemental constitue la première richesse de la côte. Il doit être sauvegardé, en même temps que les entreprises du secteur doivent trouver des accès. »

Eric Contencin

Directeur du Port Mandelieu la Napoule



1 - GARANTIR DES PLACES AUX PLAISANCIERS

● Faire prendre conscience aux décideurs de l'enjeu économique du manque de places...

...afin que les pouvoirs publics puissent lever les nombreux freins existants, dès lors que des projets de création de places structurés et respectants les contraintes réglementaires et environnementales voient le jour.

Ce que préconisent les professionnels :

- Etendre les ports existants (en liaison avec la révision des échéances de fin de concession pour les ports privés).
- Restructurer les ports.
- Optimiser les plans d'eau.
- Développer des cales de mise à l'eau avec parking associé (loisirs nautiques, bateaux sur remorques stockés à terre).
- Utiliser les friches industrielles pour aménager de nouveaux ports.
- Créer des ports à sec, des garages à bateaux avec services de maintenance associés.



« Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse totalisent plus de 40 % des places de ports en France car ces régions sont avant tout des destinations touristiques. La notion de développement durable est donc essentielle. La construction de ports à flot n'est par conséquent pas la solution à privilégier a priori. Il est important de développer des ports vivants. L'approfondissement de ce concept devrait permettre de libérer des espaces pour les bateaux qui naviguent. »

Nicolas Johansen

Président d'Elvstrøm Sobstad et du Pôle Nautique Côte d'Azur - Plaisance Yachting

● Organiser les créations de mouillages saisonniers

Pour inciter des plaisanciers à utiliser du stockage hivernal à terre, il convient de leur garantir en contrepartie un accès à la mer en période estivale.

Ce que préconisent les professionnels :

- Créer des mouillages saisonniers gérés par les ports afin de garantir l'accès au plan d'eau des bateaux en stockage hivernal (utilisation/aménagement des avant-ports).

● Dynamiser et optimiser la gestion des ports

L'espace littoral dispose déjà de nombreux ports dont une démultiplication exagérée desservirait l'image de notre région. Il est donc crucial de dynamiser la navigation et de favoriser le plaisancier actif en lui garantissant une place dans son port d'escale.

Ce que préconisent les professionnels :

- Mettre en œuvre une politique « port vivant » favorisant les bateaux qui sortent par des mesures incitatives et la mise en place d'un réel décompte de sorties à la journée.
- Mettre en œuvre une centrale de réservation régionale de postes d'amarrage de plaisance pour les navires de passage.

Il est instructif d'observer l'environnement des ports italiens, espagnols et tunisiens. On y apprend que ces pays proposent des solutions visant à compenser l'engorgement des équipements français.

Ainsi, en **Italie**, un plan d'action ambitieux a été mis en œuvre pour favoriser le développement des 536 ports, avec 130 687 postes d'amarrage en 2005, contre 111 000 en 2000. Ce plan accompagne la croissance du tourisme dans le sud du pays. Il prévoit ainsi d'importants moyens pour l'accueil des bateaux de plaisance.

De son côté, malgré ses 7 780 kilomètres de côte, **Espagne** a longtemps délaissé le nautisme. Elle a considérablement revu sa politique dans ce domaine au cours des vingt dernières années : dans la seule Andalousie, 37 nouveaux ports ont été aménagés (11 % des ports espagnols). 68 autres ont vu le jour aux Baléares qui ont mis en place une stratégie offensive.

Enfin, **Tunisie** est très en retard du point de vue de ses installations portuaires (1 300 kilomètres de côte et seulement huit ports de plaisance). Sa position en Méditerranée, le coût de sa main d'œuvre, sa météorologie favorable et les accords de libre-échange qu'elle a signés avec l'Union européenne comme avec ses voisins en font néanmoins un concurrent sérieux. Le gouvernement tunisien a pris conscience du potentiel de ce secteur. De nombreux investissements ont ainsi été engagés, dans le but de positionner le pays dans le secteur de la plaisance.

2 - RECONNAÎTRE L'ENTREPRISE DU NAUTISME COMME ACTEUR CLÉ DU PORT ET PRENDRE EN COMPTE SES BESOINS



« Au sein des instances portuaires comme dans les conseils, il est important de remettre l'entreprise au centre des débats. »

Jean-Michel Russo
PDG de Russo Yachting

● Améliorer les conditions dans lesquelles les acteurs de la filière exercent au quotidien leur activité sur les ports

Les acteurs de la filière du nautisme rencontrent souvent des difficultés pour accéder aux navires sur lesquels ils doivent intervenir. Il y a par ailleurs autant de pratiques différentes à leur égard que de ports.

Ce que préconisent les professionnels :

- Créer une véritable relation de partenariat port / entreprise, par exemple en rédigeant et en mettant en œuvre des conventions entre ports et professionnels, validées par l'autorité concédante. Elles pourraient concerner notamment la mise à disposition de postes d'amarrage pour les professionnels gérée par le délégataire de la mission de services publics, l'accès des professionnels aux ports (stationnement, zones d'activités, aires de carénage)...
- Structurer la représentation des acteurs de la filière dans les ports et par bassin.
- Utiliser davantage les moyens de représentation des acteurs de la filière dans les ports (Conseils portuaires).

● Donner aux entreprises du nautisme une vision claire de leur avenir à moyen terme

Dans le contexte des fins de concession, celles-ci doivent pouvoir se projeter et mettre en œuvre de vraies stratégies à moyen terme, décider aujourd'hui des investissements indispensables à la modernisation des infrastructures et des équipements.

Ce que préconisent les professionnels :

- Agir aujourd'hui afin de préparer la fin des concessions portuaires : dimension informative et de communication auprès des pouvoirs publics.
- Anticiper pour positionner favorablement l'entreprise du nautisme dans la future organisation, notamment sur l'accord des autorisations d'occupation temporaire (AOT).

3 - INTÉGRER LE DÉVELOPPEMENT DU NAUTISME DANS L'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE

● Réserver des espaces d'activité dédiés aux entreprises du nautisme

Les entreprises du nautisme ont la nécessité, afin de garantir l'exercice de leur activité, d'être en interface directe avec le littoral. Or, les espaces littoraux sont soumis à de lourds enjeux financiers et les entreprises du nautisme sont souvent en concurrence avec des projets de nature différente (immobilier...).

Parallèlement, les entreprises du nautisme sont soumises à de fortes contraintes environnementales (loi Littoral...) qui peuvent dissuader les décideurs d'accueillir favorablement les projets d'implantation.

Enfin, seule une politique volontariste d'aménagement de l'espace littoral permettrait d'attirer de nouvelles entreprises nationales et internationales dans notre région afin de créer un pôle nautisme de dimension internationale.

Ce que préconisent les professionnels :

- Intégrer systématiquement dans la réflexion d'aménagement du territoire, au travers du volet littoral des SCOT (schémas de cohérence territoriale), la réservation d'espaces dédiés aux entreprises du nautisme (espaces d'accessibilité mer).
- Mobiliser une réelle volonté politique de long terme.
- Anticiper en développant des zones d'activités qui intègrent l'ensemble des contraintes environnementales et offrent des conditions de travail pérennes à des entreprises responsables.

L'ENTREPRISE NAUTIQUE ET SON DEVELOPPEMENT

Accompagner le secteur dans sa diversité

La filière nautique est majeure pour le développement économique de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur. Si son poids économique, mis en lumière par l'étude régionale, est à relativiser par rapport aux grands secteurs d'activités de notre région, cette filière, en interaction permanente avec l'environnement naturel, se révèle un facteur d'attractivité essentiel pour le tourisme et une véritable signature identitaire du territoire.

Alors comment aider ces entreprises, très diverses et souvent de petite taille, dans les différentes phases de leur développement ? Comment structurer une politique publique d'accompagnement efficace et à quelle(s) échelle(s) la mettre en œuvre ?

2

1 - SOUTENIR LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES

● Développer la qualité :

Les entreprises fonctionnent sur des marchés concurrentiels, régionaux, nationaux, internationaux et doivent constamment être à la hauteur de standards de qualité exigeants. La Fédération des industries nautiques a développé, avec l'Agence française de normalisation, une norme NF Service « nautisme » pour accompagner les professionnels.

Ce que préconisent les professionnels :

- Être informés et accompagnés par tous les réseaux de proximité sur les démarches qualité.
- Faire davantage connaître et reconnaître la norme AFNOR pour qu'au delà des progrès qu'elle génère dans l'entreprise, elle procure un véritable avantage concurrentiel.



« La Turquie comme d'autres pays émergents propose des coûts moindres, mais l'enjeu est de compenser ces tarifs par la qualité. »

Vincent Larroque

Directeur de site Monaco Marine

● Se former tout au long de la vie

L'existence d'une convention tripartite Etat-Région-FIN sur la formation professionnelle dans la plaisance témoigne du nombre important de formations dispensées en région Provence-Alpes-Côte d'Azur à destination des chefs d'entreprises et de leurs équipes. Ces formations, notamment dispensées par les CCI, qui portent sur des spécificités liées aux métiers du nautisme ou plus généralement sur la vie de l'entreprise, restent méconnues des professionnels.

Ce que préconisent les professionnels :

- Mieux faire connaître les formations existantes.
- Mettre en place une veille sur les besoins en formation à l'échelle régionale.
- Dispenser dans les territoires de proximité des formations montées régionalement.
- Soutenir et développer la formation initiale, notamment vers les jeunes.

● Jouer la carte du groupement d'entreprises

Les entreprises d'un même territoire ont souvent des activités complémentaires qui, mises en commun, peuvent permettre de répondre aux exigences multiples et toujours plus complexes des clients.

Ce que préconisent les professionnels :

- Construire des cartographies des compétences locales.
- Être accompagnés dans la structuration d'une offre commune.
- Valoriser la complémentarité de l'offre de services disponible sur un même territoire.

● Transmettre son entreprise

Pour des raisons démographiques bien connues, les dix années à venir donneront lieu à de nombreuses transmissions d'entreprises. Assurer cette phase sensible sera, à l'échelle de notre région, un point clé pour l'avenir de la filière.

Ce que préconisent les professionnels :

- Accompagner fortement la création et la transmission d'entreprise avec la mise en place de programmes spécifiques à la filière.

● Manager le développement durable

Gestion des risques professionnels, santé et sécurité au travail, gestion des déchets, utilisation de produits respectueux de l'environnement sont quelques exemples des évolutions majeures des mentalités. Les entreprises du nautisme ne peuvent faire l'économie d'adapter leur métier et leur activité aux nouveaux enjeux de la gestion environnementale et sociale et de prendre en compte les changements réglementaires qui les accompagnent. Pourtant les professionnels peinent à appréhender ces thématiques dans leur globalité et à trouver les clés d'une application dans leur travail au quotidien.

Ce que préconisent les professionnels :

- Être informés sur le champs réglementaire, les méthodes et les technologies.
- Être accompagnés pour une mise en oeuvre efficace et concrète dans l'entreprise.

● Développer la filière de déconstruction

Le devenir des bateaux en fin de vie interroge les acteurs du nautisme, aussi est-il important d'anticiper la création d'espaces permettant à l'activité de déconstruction de se développer.

Ce que préconisent les professionnels :

- Identifier et affecter des espaces dédiés à la déconstruction des bateaux de plaisance hors d'usage (filière BPHU de la FIN).
- Accompagner les porteurs de projets.

2 - FAVORISER UNE MEILLEURE LISIBILITÉ DE LA FILIÈRE NAUTISME RÉGIONALE POUR L'ACCOMPAGNER EFFICACEMENT

● Conforter le réseau structuré autour du marché clé du yachting professionnel

Une des grandes spécialités régionales réside dans le marché de la réparation navale de yachts de grande taille. Regroupés autour du Pôle régional d'innovation et de développement économique solidaire (PRIDES) Riviera yachting network, les entreprises relevant de cette spécificité disposent d'une structure efficace pour appréhender ce marché stratégique.

Ce que préconisent les professionnels :

- Conforter l'action du PRIDES Riviera yachting network.
- Développer la couverture régionale de ce réseau en impliquant dans les circuits de sous-traitance de nouvelles PME de toute la région.

● Impulser une dynamique d'innovation grâce au pôle Mer PACA

Les acteurs économiques du territoire, entreprises, instituts de formation et laboratoires de recherche sont à l'origine d'un grand pôle de compétitivité autour des métiers de la mer. Egalement labellisé PRIDES par le Conseil régional Provence-Alpes-Côte d'Azur, ce réseau, parmi les mieux classés au plan national, est un atout considérable pour accompagner les entreprises les plus aguerries vers l'innovation et faire connaître à notre région de nouveaux métiers innovants.

Ce que préconisent les professionnels :

- Faire connaître davantage les champs d'intervention du pôle Mer aux PME.
- Diffuser les innovations technologiques développées dans le pôle vers les marchés applicatifs de la plaisance en région.

● Accompagner l'ensemble de la filière en confortant les approches par bassin de navigation

Le tissu économique du nautisme en région Provence-Alpes-Côte d'Azur est composé en très grande majorité d'entreprises de services qui interviennent principalement sur des bassins de navigation locaux et qui sont de petite taille. Ces caractéristiques les excluent le plus souvent des démarches de pôles régionaux. Néanmoins des démarches collectives ont d'ores et déjà été engagées et permettent une meilleure lisibilité de l'offre de services et des compétences disponibles sur un territoire. Cet accompagnement est proposé via des structures locales à l'instar du « Pôle nautique Côte d'Azur » animé par la Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur ou du « Club Provence Nautisme » animé par la Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille Provence.

Ce que préconisent les professionnels :

- Appuyer les initiatives locales de réseaux d'entreprises autour de bassins de navigation.
- Compléter leur développement sur certains bassins afin de développer un maillage efficace et pertinent du territoire régional.

● Adapter les dispositifs d'accompagnement publics

Les entreprises du nautisme, comme de tous les secteurs d'activité, ont besoin d'appuis et de financements dans tous les domaines de la vie de l'entreprise : création, transmission, export, qualification, formation, environnement... Mais face à la diversité de cette filière liée à la taille des entreprises, la variété de leurs activités et de leur répartition géographique, les financements publics et leurs modalités d'attribution ne sont pas toujours adaptés.

Ce que préconisent les professionnels :

- Diversifier, adapter et renforcer les interventions publiques sur les thèmes du financement d'investissements, de l'exportation (y compris l'accompagnement des primo exportateurs), de l'innovation et des démarches qualité et environnementales.
- Démultiplier l'information et l'accompagnement de proximité pour aider les entreprises à accéder aux dispositifs publics.

● Orchestrer les synergies régionales de territoires / ressources et réseaux :

La région Provence-Alpes-Côte d'Azur dispose d'une offre nautisme très riche avec des spécificités infra-territoriales, mais sans affichage d'ensemble ni mise en cohérence. Un travail de fond doit pouvoir être engagé pour développer les complémentarités entre les différents réseaux, les équipements, les structures de promotion.

Ce que préconisent les professionnels :

- Assurer une concertation stratégique régionale et une veille (intelligence économique) dédiées aux entreprises, sur les grands enjeux de développement de la filière regroupant tous les réseaux et acteurs qui travaillent auprès des entreprises.
- Démultiplier la coordination de grands projets stratégiques régionaux (études, lobbying...) sous l'impulsion de la Fédération des industries nautiques.
- Faciliter le développement d'opérations transversales, à l'échelle locale (au niveau des bassins de navigation, par exemple), afin de développer les dynamiques complémentaires interentreprises sur des préoccupations communes.
- Renforcer les salons nautiques majeurs que notre région accueille.
- Profiter de la vitrine commerciale que représentent les salons pour améliorer la lisibilité de la filière régionale.



« Les entreprises doivent être fédérées afin de rationaliser et d'optimiser l'activité. »

Eric Contencin

Directeur du Port Mandelieu la Napoule

L'ENTREPRISE NAUTIQUE & SON POTENTIEL CLIENT

Renforcer la destination nautique PACA

Nous avons identifié dans les pages précédentes les défis que les acteurs économiques vont devoir relever ensemble.

Mais sera-t-il suffisant de développer notre offre régionale et nos infrastructures ? En effet, serons-nous certains de répondre aux attentes de nos clients ? Comment la région Provence-Alpes-Côte d'Azur parviendra-t-elle à capter des parts de marché, face à la vive concurrence exercée par les pôles méditerranéens ?

L'attractivité de notre région va dépendre de notre aptitude à manager la qualité : qualité de l'accueil, qualité de services offerte par les ports et les entreprises, qualité environnementale des infrastructures. En outre, les professionnels expriment la nécessité d'accroître la lisibilité et la visibilité de notre destination ; développer l'événementiel qui est l'un des meilleurs vecteurs de notre image de destination nautique, et mettre en œuvre une stratégie efficace de promotion et de communication.

3

1 - MANAGER LA QUALITE

● Poursuivre la mise en qualité des ports pour en assurer un développement durable

Les services basiques (eau, électricité, sanitaires) sont offerts par la quasi-totalité des ports de Provence-Alpes-Côte d'Azur. En revanche, la collecte des eaux grises et noires est encore peu proposée aux plaisanciers. Sur le plan architectural, les ports conservent encore une image morne de « parcs à bateaux ».

Ce que préconisent les professionnels :

- Poursuivre et intensifier la démarche « ports propres », engager une politique ambitieuse de mise en valeur des ports, de façon à ce qu'ils s'intègrent au mieux dans leur environnement, à l'image de ce qui se fait dans de nouvelles marinas.

« Les bacs de récupération d'eau grise et d'eau noire sont utilisés sur l'île des Embiez. Des douches et des sanitaires luxueux ont été créés afin d'inciter les plaisanciers à venir à terre, limitant ainsi les rejets d'eau. Par ailleurs, la création d'un port propre s'est appuyée sur un diagnostic financé par l'Etat, la Région, l'ADEME et l'Agence de l'eau. Ces aides sont très incitatives. »



Patrick Longueville
Directeur du Port Saint-Pierre des Embiez



Initiée en 2001 par le Conseil régional Provence-Alpes-Côte d'Azur avec l'Union des Ports de Plaisance PACA et la DIREN, L'Agence de l'eau, l'ADEME et les Conseils généraux des Alpes Maritimes, des Bouches-du-Rhône et du Var, PORTS PROPRES permet aux ports de plaisance qui s'inscrivent dans la démarche d'être accompagnés dans le management de leur qualité environnementale.

La démarche Ports Propres est divisée en 5 volets : étude diagnostic environnemental, équipements de lutte contre les pollutions chroniques (déchets liquides et solides), équipements de lutte contre les pollutions accidentelles (par exemple, déversement d'hydrocarbures), formation du personnel portuaire, sensibilisation des usagers des ports. Cette démarche est assortie d'aides financières de diverses institutions françaises. 75 % des ports sont dans la démarche Ports Propres.

Par ailleurs, une certification AFNOR "Gestion environnementale portuaire" (GEP) a été créée fin 2008. Déjà 7 ports de plaisance de Provence-Alpes-Côte d'Azur sont certifiés GEP.

● Améliorer l'accueil et la qualité de services

Des entreprises de la filière nautique aux commerces et à la capitainerie, tous les interlocuteurs du client-plaisancier doivent se hisser aux standards internationaux d'accueil et de services attendus d'une destination phare.

Ce que préconisent les professionnels :

- Poursuivre le développement des systèmes de réservation des places de ports.
- Engager des plans de management de la qualité de services, des chartes de l'accueil de plaisanciers.
- Développer la pratique des langues étrangères.
- Créer des outils valorisant l'offre de services existant sur le port et dans la ville et en assurer une communication aux clients.



« Les services proposés aux plaisanciers qui font escale dans le port de Barcelone sont nombreux : visite particulière de la ville, traitement par un médecin polyglotte ou encore cours d'espagnol... Ces services sont présentés dans une brochure distribuée à l'arrivée des bateaux. Celle-ci est accompagnée des « pages jaunes nautiques » de Barcelone. »

Gabriel de Sandoval
Directeur de Marina Port Vell - Barcelone

● **Améliorer la sûreté et la surveillance des sites (protection des biens, respect des réglementations)**

La sûreté figure parmi les préoccupations majeures du plaisancier et des gestionnaires de ports.

Ce que préconisent les professionnels :

- Développer la surveillance et la vidéosurveillance des ports.
- Répondre aux attentes spécifiques du yachting professionnel en la matière.

2 - VALORISER L'IMAGE DE LA « DESTINATION NAUTISME PACA »

● **Mieux communiquer sur notre destination nautique tant dans sa dimension touristique qu'industrielle**

La compétition est de plus en plus forte entre les destinations touristiques mondiales. Jouissant d'une situation géographique exceptionnelle, la région Provence-Alpes-Côte d'Azur doit néanmoins être dans une démarche permanente de valorisation de son image comme destination nautique.

Ce que préconisent les professionnels :

- Travailler à la définition d'une identité nautique de Provence-Alpes-Côte d'Azur.
- Mettre en marketing l'offre nautique régionale.
- Initier une politique offensive de communication, notamment au moyen d'un portail Internet et d'une présence renforcée sur les salons internationaux.
- Valoriser les savoir-faire professionnels régionaux.

● **Valoriser la complémentarité des sites régionaux, accroître la fréquentation hors saison**

Riche de diversité, Provence-Alpes-Côte d'Azur regorge de sites exceptionnels. Certains sont peu ou mal connus, alors que d'autres sont saturés.

Ce que préconisent les professionnels :

- Se servir de l'image et de la capacité d'attraction des zones réputées mais sur-fréquentées pour valoriser les zones moins connues afin de mailler l'offre du territoire et de lisser la fréquentation.

● **Soutenir le développement de l'événementiel nautique**

Riche en événements nautiques de nature très différente (courses au large, régates, salons, expositions), l'événementiel nautique représente un fort potentiel de retombées économiques et un puissant vecteur d'image et de valeurs.

Ce que préconisent les professionnels :

- Attirer plus d'événements de rayonnement international.
- Développer des infrastructures, quais, villages pour les comités d'organisation, parkings, capacités d'hébergement, etc.
- Faciliter l'action des porteurs de projets d'événements en fédérant l'ensemble de leurs interlocuteurs.

« Les ports doivent vivre toute l'année avec des fêtes, des manifestations et autres événements. »

Emanuele Rinaldi

Emanuele Rinaldi Directeur du Port de Varazze - Italie



● **Optimiser l'impact économique de l'événementiel, en associant les entreprises et les commerces**

Dans la course à l'image, les manifestations de rayonnement international sont des facteurs de compétitivité importants. Produits d'appel de la destination nautique, ils doivent toutefois être intimement connectés au territoire et à ses acteurs pour démultiplier leurs retombées.

Ce que préconisent les professionnels :

- Développer des partenariats entre les organisateurs et les entreprises nautiques visant à développer la présence de ces derniers sur le site des événements.
- Profiter des événements de notoriété nationale ou internationale pour promouvoir les savoir-faire des entreprises locales (stands, services express...).
- Insérer les manifestations dans la ville d'accueil par des manifestations connexes : rencontres avec les skippers, animations, conférences, démonstrations, cocktails, concerts publics, etc.

● **Elaborer un calendrier des compétitions nautiques internationales**

La région Provence-Alpes-Côte d'Azur dispose d'infrastructures et de conditions de navigation exceptionnelles, avec notamment les quatre plus belles rades de France pour la compétition que sont Cannes, Hyères, Marseille et Saint-Tropez. Des compétitions prestigieuses y sont organisées (Les Voiles de Saint-Tropez, les Régates royales, Juris' Cup...).

Pourtant organiser de grands événements devient difficile en raison d'une offre très riche mais hétérogène et dont le rayonnement doit être accentué.

Ce que préconisent les professionnels :

- Établir un calendrier des événements internationaux.



« Il faut permettre aux industriels et aux yachtbrokers de se développer en leur offrant des espaces commerciaux, des places de ports, et des services de qualité. »

Franck Recoing

Président du Club Provence Nautisme, Vice-Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille Provence

Conclusion

Des préconisations pour agir...

Exercice délicat que de dresser un contour précis des activités et enjeux du nautisme dont l'importance pour les régions Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse semble pourtant à première vue évidente.

La démarche scientifique utilisée au cours du diagnostic économique mené par l'ensemble des Chambres de Commerce et d'Industrie de Provence Alpes Côte d'Azur Corse a permis d'éclairer le poids considérable de cette filière.

Sa méthodologie a également permis, en allant à la rencontre des acteurs de la filière pendant l'enquête et en les réunissant lors de la manifestation finale, d'appréhender la complexité de la problématique perçue du point de vue de l'entreprise.

C'est sur ces bases qu'il est apparu utile de bâtir une synthèse des nombreuses propositions entendues autour de trois axes forts :

- **Tout d'abord, les professionnels souhaitent que les accès à la mer soient organisés et pensés, en prenant en compte leurs besoins de développement et en facilitant la pratique de leurs clients.**
- **Ensuite, les entreprises expriment la volonté de s'inscrire dans des démarches de progrès et demandent à être accompagnées de façon coordonnée.**
- **Enfin, les acteurs de la filière souhaitent que le nautisme soit davantage reconnu comme un marqueur identitaire fort pour notre région.**

Ce Livre Blanc a pour ambition de proposer une approche réaliste et d'offrir aux propos des entreprises une caisse de résonance afin qu'ils soient mieux perçus, mieux écoutés et donc mieux compris.

Le lancement par le Conseil régional Provence-Alpes-Côte d'Azur des travaux du Conseil consultatif de la mer devrait favoriser des échanges plus nombreux et permettre de mieux coordonner l'action publique.

Les démarches de structuration en clusters locaux, clubs et autres réseaux, engagées notamment par les CCI, devraient donner désormais à ce secteur plus de lisibilité et compléter utilement le travail de représentation de la Fédération des industries nautiques.

Les Chambres de Commerce et d'Industrie de Provence Alpes Côte d'Azur Corse souhaitent, elles aussi continuer à accompagner le secteur du nautisme sur le long terme. C'est pourquoi, elles proposeront aux collectivités territoriales gestionnaires de ports des conventions de partenariat.

Ces accords formalisés sur chaque bassin de navigation permettront, non seulement de définir un accompagnement de proximité adapté aux difficultés actuelles des entreprises, mais aussi d'organiser le développement et la structuration de cette filière majeure pour l'image et le développement économique de notre région.

Editeur

Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Provence Alpes Côte d'Azur Corse
www.pacac.cci.fr
8, rue Neuve Saint Martin - 13001 Marseille

Directeur de la publication

Jacques BIANCHI, Président de la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie
Provence Alpes Côte d'Azur Corse

Conception et coordination éditoriale

Nicolas JOHANSEN, Membre associé, animateur du Groupe Projet Nautisme de la CRCI PACA Corse
Hervé GRAULIER, Responsable Nautisme, CRCI PACA Corse
Lucile TISSOT-LAYS, Responsable Communication, CRCI PACA Corse

Concepteurs

POISON ROUGE Design
Yann FRITZ - Jean GRILLO
www.poisonrouge.com

Ont également contribué à cet ouvrage

Catherine GHELELOVITCH (CCI Nice Côte d'Azur), Christian GROS (CCI Marseille Provence), Céline HERTGEN (CRCI PACA Corse),
Cécile MICHELIN (CRCI PACA Corse), Caroline MOHENG (CRCI PACA Corse), Michèle MUDRY (CRCI PACA Corse), Sylvie PARCINEAU
(CCI VAR), Véronique TURQUAND (UPACA) et le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie PACA Corse.

FIN Direction régionale Méditerranée

16, boulevard Anatole France
13 600 La Ciotat
mediterranee@fin.fr

UPACA

Port Maritima
BP 218
13698 Martigues Cedex
info@upaca.com
www.upaca.com

Avril 2009

Imprimé par Audry-Schaffer (13)





CHAMBRE REGIONALE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
PROVENCE ALPES COTE D'AZUR CORSE

CRCI PACA Corse

8 rue Neuve Saint-Martin - BP 81880
13221 Marseille cedex 01
Tél. : 04 91 14 42 00 - Fax : 04 91 14 42 45
information@pacac.cci.fr
www.pacac.cci.fr



FÉDÉRATION
DES INDUSTRIES
NAUTIQUES

FIN Direction régionale Méditerranée

16, boulevard Anatole France
13600 La Ciotat
Tél. : +33 (0)4 42 98 00 68 - Fax : +33 (0)4 42 71 53 28
mediterranee@fin.fr



UPACA

Port Maritima
BP 218
13698 Martigues Cedex
info@upaca.com
www.upaca.com

Le réseau des CCI de Provence Alpes Côte d'Azur Corse

CCI d' Ajaccio et de Corse-du-Sud, CCI des Alpes de Haute-Provence, CCI de Bastia et Haute-Corse,
CCI des Hautes-Alpes, CCI Marseille Provence, CCI Nice Côte d'Azur, CCI du Pays d'Arles, CCI du Var, CCI de Vaucluse