

Synthèse de l'atelier de concertation n.2

Co-construction de la feuille de route régionale de la filière des industries nautiques et navales



RÉGION
**Nouvelle-
Aquitaine**

Le 23 juin 2022,
La Rochelle

Liste des participants

25 participants représentant **19 organisations**

Nom	Prénom	Structure
ALGAY	Jean-Luc	Communauté d'agglomération de La Rochelle
ANDRE	Sébastien	SAS Octopus
AURIAULT	Valerie	Region Nouvelle-Aquitaine
BERTRAND	Nicolas	Pôle emploi La Rochelle Villeneuve
BINOT	Yann	Association Hermione-La Fayette
BRAU	Jeremie	Neel Trimarans
COURGEON	Laurent	Direction interrégionale de la mer Sud-Atlantique
DA ROLD	Laurent	Yacht Concept
DELAS	Eric	Beacher Concept II
DESMOULINS	Mickaël	Naval Group
FOUIN	Marine	Communauté d'Agglomération Royan Atlantique
GORGE	Marjory	Région Nouvelle-Aquitaine
GRASSAGLIATA	Stephanie	Cipecma
KHAOUA	Myriam	Communauté d'agglomération de La Rochelle
LAFORGE	Stéphane	CINav
LAMBOT	Martin	Tecmar
LE MASSON	Gildas	Nautitech Catamarans
MEZHOUD	Tahar	Region Nouvelle-Aquitaine
MOQUAY	Bertrand	Association des ports de Plaisance de l'Atlantique
PALLU	Gaëlle	Atlantic Cluster
PALLU	Philippe	Crain & Alternatives Energies
RENAUD	Patrick	Communauté d'Agglomération de Rochefort Océan
RULLIER	Stephanie	Chantiers Amel S.A.
TEXIER	Sandrine	Région Nouvelle-Aquitaine
TREGRET	Olivier	Communauté d'Agglomération Rochefort-Océan

Ordre du jour

10h – 10h10

Propos introductifs par la Région Nouvelle Aquitaine

10h10 – 10h20

Présentation des **grands enjeux** de développement **des industries nautiques et navales** en Nouvelle Aquitaine par LMDL

10h20 – 12h20

Co-construction de la **feuille de route des industries nautiques et navales**

12h20 – 12h30

Prochaines étapes par LMDL

Les **objectifs** de la démarche

L'objectif principal

Co- construire la feuille de route régionale de la filière des industries nautiques et navales avec tous les acteurs concernés.

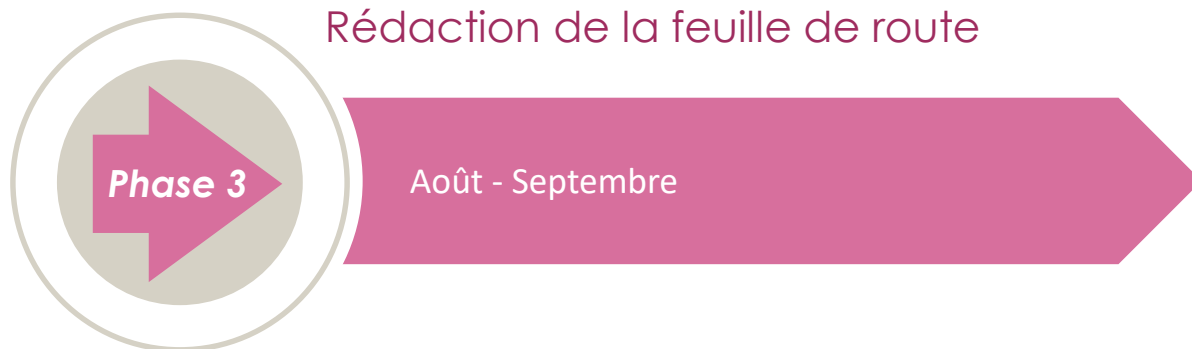
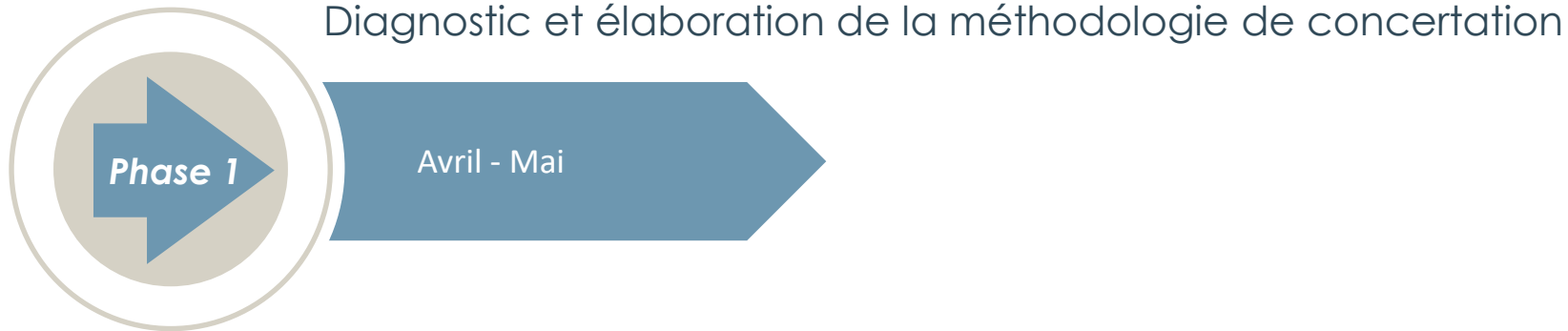


Objectifs associés

- Améliorer notre connaissance des **ressources stratégiques** et **avantages compétitifs** du territoire et disposer d'une vision claire et objectivée du **potentiel** et des **besoins** des acteurs clés de l'écosystème.
- Mettre en place une **concertation efficace, fédératrice et mobilisatrice** tout en s'assurant de **l'appropriation de la démarche** au fil de l'eau.
- Doter la filière d'une **vision stratégique** à plus long terme, **partagée** par l'ensemble des parties prenantes...
- ...déclinée en un **plan d'actions opérationnel** en mesure de favoriser le développement de la filière à court, moyen et long terme.

La démarche proposée

Vision d'ensemble



29 septembre 2022 : Grand Pavois, présentation des propositions de la filière

Fin 2022 : Vote par les élus régionaux

Les entretiens réalisés

Plus de 20 personnes entendues au 23 juin 2022, dont 11 industriels

Ecosystème d'appui

ADI
Atlantic cluster
Bordeaux Superyachts Refit
CRAIN
FIN
GICAN
Grand Pavois
Services de la Région (6 entretiens)

Industriels

Fontaine Pajot
Chantiers Amel
CNB
Couach
NANNI Industries
Nautitech
Neel Trimarans
OCEA
RM Yachts
ADV Propulse
Maloric

Ordre du jour

10h – 10h10

Propos introductifs par la Région Nouvelle Aquitaine

10h10 – 10h20

Présentation des **grands enjeux** de développement **des industries nautiques et navales** en Nouvelle Aquitaine par LMDL

10h20 – 12h20

Co-construction de la **feuille de route des industries nautiques et navales**

12h20 – 12h30

Prochaines étapes par LMDL

En **Nouvelle-Aquitaine**, la **filière** des industries nautiques et navales s'impose comme un **atout stratégique**

Une filière à fort potentiel **source d'opportunités** majeures pour la Région

- **La filière est en pleine expansion.** Les entreprises se développent et les carnets de commandes sont pleins pour plusieurs mois voire plusieurs années.
- **La dynamique d'innovation et de création de valeur est tirée par un vivier d'entreprises** dont certains **leaders mondiaux** tels que Fountaine Pajot, CNB ou Neel Trimarans.
- **Des start-ups hautement innovantes** se développent sur le **marché émergent de la propulsion électrique et hybride.**
- **La chaîne de valeur est couverte** à l'exception de quelques fabricants (tisseurs, résines...) et se compose d'un **tissu de TPE, PME** (fabricants de mats, voiles, accastillage ...) **agiles et innovantes**, développant des produits à forte valeur ajoutée.

« On est dans la Silicon Vallée du multicoques de croisière. Si on associe la Vendée, nous pouvons légitimement prétendre au statut de pôle mondial »

« En Nouvelle Aquitaine, on pourrait prendre la tête du marché de la propulsion électrique et hybride »

« La Nouvelle Aquitaine se démarque des Pays de la Loire ou de la Bretagne par la concentration, la diversité et la complémentarité des acteurs en présence – fabricants de mats, voiles, accastillage, bateaux... »

« Plus de 80% de nos fournisseurs sont régionaux »

En cours de structuration, la filière rencontre **des freins à son développement**

Une dynamique partenariale encore balbutiante dans un contexte marqué par des difficultés de recrutement et d'approvisionnement

- **La filière**, sous l'impulsion du Conseil Régional, d'Atlantic cluster et d'acteurs privés, **se structure progressivement** pour être en mesure de **relever des enjeux stratégiques pour son développement**.
- **La dynamique partenariale** reste cependant limitée à quelques initiatives portées par le cluster.
- La **conjoncture actuelle** doit très certainement contribuer à freiner cette dynamique. Si les carnets de commandes sont pleins, les entreprises voient leur potentiel de production obéré par des **difficultés majeures en matière de recrutement et d'approvisionnement**.

« On observe l'émergence d'une dynamique collective qui se traduit par des échanges, de l'écoute, des actions collectives, des premiers projets de R&D collaborative entre les industriels du territoire »

« La filière se caractérise par une somme de stratégies individuelles. Il n'y a pas véritablement de stratégie collective en matière d'export ou de R&D. »

« Le recrutement est le frein principal à notre développement. Nous pourrions produire 40% de plus si je pouvais recruter 40% de personnels en plus. »

5 **grands enjeux** pour le développement des industries nautiques et navales

1

Renforcer l'attractivité des métiers des industries nautiques et navales et adapter l'offre de formation

2

Accroître la capacité d'anticipation et l'adaptabilité de la filière

3

Accompagner la transition écologique et d'usage de la filière

4

Favoriser l'export et diversifier les modes de commercialisation

5

Fédérer et structurer la filière

Ordre du jour

10h – 10h10

Propos introductifs par la Région Nouvelle Aquitaine

10h10 – 10h20

Présentation des **grands enjeux** de développement **des industries nautiques et navales** en Nouvelle Aquitaine par LMDL

10h20 – 12h20

Co-construction de la **feuille de route des industries nautiques et navales**

12h20 – 12h30

Prochaines étapes par LMDL

Objectifs de l'atelier



Partager, amender et valider
les grands enjeux de
développement de la filière



Identifier des pistes d'action
opérationnelles

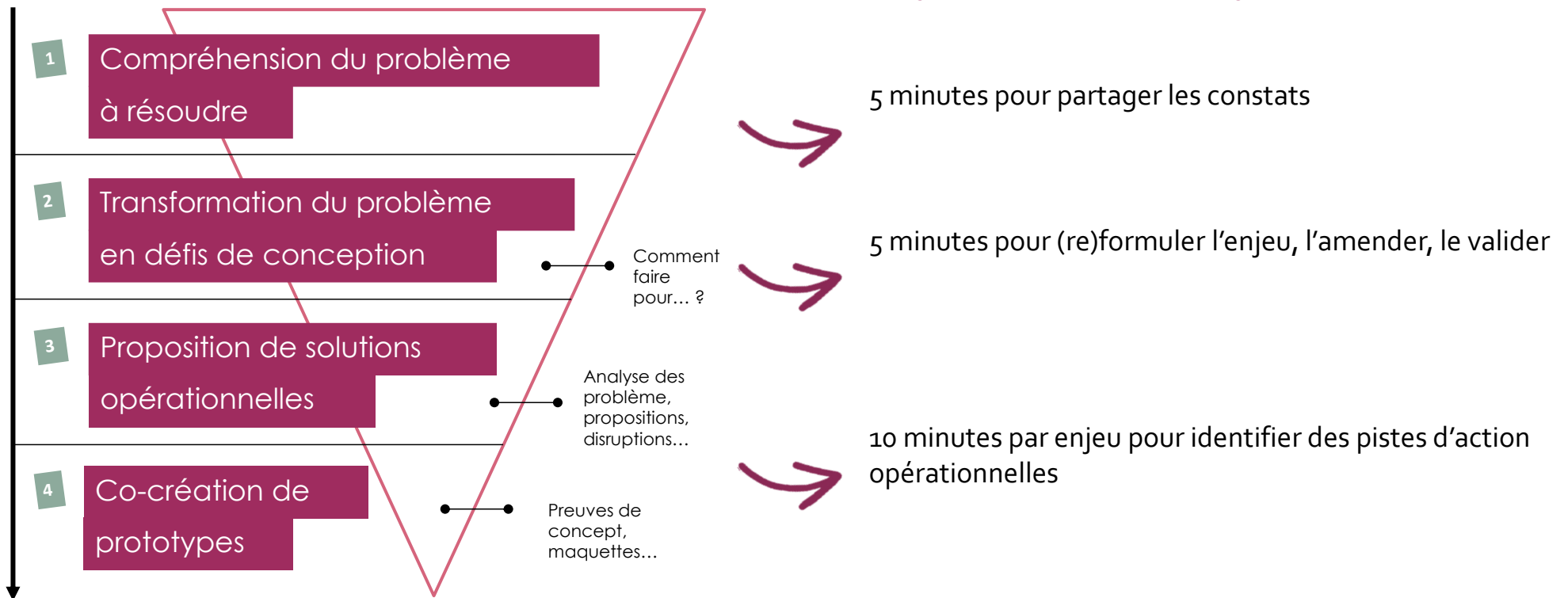
Méthode d'animation proposée



Concevoir avec des usagers

Adopter une démarche de **codesign de politique publique** pour partager, amender et valider les 6 grands enjeux de développement de la filière et identifier des pistes d'action opérationnelles

5 enjeux, 20/25 minutes par enjeu



Synthèse de l'atelier de concertation n.2

Des grands enjeux pour le développement des industries nautiques et navales amendés et validés lors de l'atelier

Parmi les cinq grands enjeux présentés en séance et soumis à validation, plusieurs ont fait l'objet de reformulation sans remettre en cause leur pertinence pour la feuille de route stratégique.

- Dans un souci de priorisation, les termes des enjeux 1 et 5 ont été inversés. Ils s'intitulent désormais :
 - « Renforcer l'attractivité des métiers des industries nautiques et navales et adapter l'offre de formation ».
 - « Fédérer et structurer la filière ».
- L'enjeu 2 « Accompagner la transition sociale et écologique de la filière » a été reformulé pour inclure la notion de transition d'usage (évolution des pratiques de consommation et des modèles d'affaires afférents...). Les actions associées à la nécessaire transition sociale de la filière (amélioration des conditions de travail etc.) seront traitées dans l'enjeu 1 « Renforcer l'attractivité des métiers des industries nautiques et navales et adapter l'offre de formation ». L'enjeu 2 s'intitule désormais « Accompagner la transition écologique et d'usage de la filière ».



Des pistes d'action identifiées
(Cf. diapositives suivantes)

Renforcer l'attractivité des métiers des industries nautiques et navales et adapter l'offre de formation

Constats

100% des chantiers interrogés connaissent des **difficultés de recrutement** et de **fidélisation** de leurs salariés.

Des raisons multiples :

- Manque de main d'œuvre qualifiée
- Déficit d'attractivité de l'industrie
- Méconnaissance des métiers du nautisme
- Prix de l'immobilier
- Concurrence entre chantiers et d'autres secteurs sur les mêmes bassins d'emploi (aéronautique)
- GPEC moins développée au sein de certaines TPE-PME

Commentaires exprimés pendant l'atelier

- A mon sens, avant d'adapter l'offre de de formation, l'enjeu n°1 c'est de renforcer l'attractivité des métiers et de la filière. Nous n'avons pas de candidats. Personne ne frappe à la porte.
- Il n'y a pas d'imaginaire des industries de la mer : un imaginaire constructif, positif, inspirationnel. Il faut permettre aux jeunes de se projeter. Ils n'ont pas de film, de récit, de figure auxquels se rattacher ou s'identifier.
- Cet enjeu est au cœur de l'activité du Campus des Industries Navales (CINav). Nous avons constaté un décalage entre les parcours de formation et les besoins des industriels. 28 métiers en tension ont été identifiés. On travaille à adapter l'offre de formation. L'étude sera finalisée fin juin.
- On constate une vraie méconnaissance des métiers du nautisme. Ils pâtissent d'une image obsolète. Il serait utile de mettre en avant une industrie 5.0, des métiers modernes, des métiers d'avenir. Par ailleurs, c'est une filière qui s'inscrit dans un temps long et qui offre des perspectives de carrière à valoriser.
- Les salariés ne restent pas notamment car ils ne parviennent pas à se loger. Les coûts sont exorbitants. L'accès au logement sur le littoral est un vrai enjeu.

Renforcer l'attractivité des métiers des industries nautiques et navales et adapter l'offre de formation

Commentaires exprimés pendant l'atelier

- Nous avons la chance de développer des produits qui génèrent du rêve, ce sont de « beaux » produits, des produits de passionnés. Comment capitaliser davantage là-dessus ?
- Nous pourrions également penser à changer l'intitulé de nos métiers pour les rendre plus attractifs.
- Nous sommes la « Silicon Valley du nautisme » mais cela ne se sait pas, ni à l'échelle nationale, ni en local. Nous ne valorisons pas suffisamment le caractère innovant de la filière. Le tissu de start-ups n'est pas suffisamment mis en avant. L'ancien Président d'Atlantic cluster parlait de « Nautical Valley ».
- Adapter l'offre de formation est un vrai sujet. Nous constatons tous les jours que les jeunes sont mal formés. Peut-être que ces dernières sont trop courtes.
- Les jeunes reviennent vers les centres de formation 1 an après avoir intégré l'entreprise car ils n'ont pas de perspective d'évolution. Il faudrait proposer des parcours, favoriser la mobilité professionnelle.
- Il y a un enjeu à accroître la mixité, à attirer les femmes en particulier chez les opérateurs.
- Et demain, pourquoi ne pas faire la régata de l'Atlantic cluster avec des jeunes ? Nous pourrions dupliquer le concept de la semaine du nautisme en essayant de cibler un public plus large que les collégiens.
- Etes-vous suffisamment outillés au niveau RH ? Nous sommes outillés à la hauteur de nos moyens. Une TPE n'a pas de services RH. Au-delà, il y a une vraie réflexion à mener pour identifier les leviers à actionner pour séduire la génération Z.
- Nous rencontrons des problèmes de coûts du logement pour les jeunes, voire du coût de la mobilité. Ce n'est pas propre à la filière mais cela pèse énormément.

Renforcer l'attractivité des métiers des industries nautiques et navales et adapter l'offre de formation

Pistes d'action identifiées pendant l'atelier

- Elaborer une stratégie de communication percutante pour valoriser les atouts de la filière en particulier auprès des jeunes : industrie 4.0, modernisation/modernité des métiers et du secteur, secteur ayant un vrai esprit « d'équipage », secteur offrant une trajectoire professionnelle
- Conduire des actions de sensibilisation aux métiers du nautisme et du naval auprès des jeunes (régates, ...)
- Réaliser une étude sur les parcours professionnels et les mobilités au sein de la filière et proposer des trajectoires (passerelles avec d'autres filières éventuellement)
- Concilier des approches de communication endogènes (à destination des jeunes du territoire) et exogènes en proposant des packages (formation + hébergement + services adaptés)
- Améliorer l'offre de l'environnement : logements, mobilité, ...
- Réfléchir à la mutualisation de services RH et/ou de communication à destination des entreprises de petites tailles
- Engager une vraie transition écologique et sociale sur les métiers pour les rendre plus attractifs

Accroître la capacité d'anticipation et l'adaptabilité de la filière

Constats

Les industries nautiques et navales sont essentiellement **cycliques**.

Il appartient à la filière de s'organiser pour **éviter** lors des creux de cycles des **pertes de compétences** industrielles ou **d'anticiper les difficultés d'approvisionnement**.

Commentaires exprimés pendant l'atelier

- Nous communiquons très peu entre nous. Par conséquent, nous n'avons pas beaucoup de poids face aux fournisseurs.
- Force est de constater qu'il y a un potentiel de coopération inexploité au niveau de la filière.
- Nous sommes une petite filière, nous pourrions être plus agiles et mieux armés. Nos axes d'amélioration sont conséquents.
- La filière du bâtiment était dans la même situation que nous. Ils se sont donnés les moyens de collaborer et aujourd'hui ils ne sont plus du tout dans la même situation.
- Les industriels des Pays-Bas se réunissent toutes les 6 semaines. Ils s'informent, partagent les signaux faibles et gagnent en réactivité. N'attendons pas que cela se fasse au niveau national pour agir. La proximité favorise la réactivité.
- Je n'ai pas l'impression que la prospective soit développée dans la filière contrairement à l'automobile. Nous n'avons pas de think-tank.

Accroître la capacité d'anticipation et l'adaptabilité de la filière

Pistes d'action identifiées pendant l'atelier

- Se doter de capacités de :
 - Veille stratégique (think-tank...)
 - Lobbying (notamment au niveau des normes)
 - Massification des achats
- Structurer au niveau local les collaborations entre entreprises

Constats

La **décarbonation de l'industrie**, sans être citée comme prioritaire, est un **enjeu à moyen-long terme** pour les entreprises interrogées.

Quels sous-jacents :

- L'évolution de la réglementation
- L'évolution de la demande, une clientèle plus sensible aux enjeux environnementaux
- La transformation des usages
- L'amélioration des conditions de travail des salariés

Commentaires exprimés pendant l'atelier

- Il y a une vraie problématique sanitaire dans la filière. Nous utilisons massivement des produits chimiques.
- La réglementation évolue depuis 6 ans et depuis 2 ans elle devient plus contraignante.
- Les normes sont un véritable frein pour expérimenter de nouvelles solutions.
- On se cache derrière notre petit doigt. Nous avons été informés de la réglementation Styrene. Nous avons eu deux ans pour se concerter, se préparer et nous avons bénéficié d'un accompagnement. Pourtant très peu d'entreprises se sont impliquées et peu sont conformes. Nous pourrions nous associer pour mutualiser l'achat de produits de substitution tout aussi efficaces.
- Je différencierai transition sociale, davantage liée à l'enjeu 1, et transition écologique.
- La transition des usages et aussi un point à avoir à l'esprit. Est-ce toujours bien vu d'avoir un bateau de plaisance aujourd'hui ? Et demain ?
- Nous nous devons de faire notre bilan carbone et de lancer des démarches RSE sinon nous serons perçus comme une industrie réservée aux riches, qui n'a pas évolué.
- Il est également essentiel d'identifier les nouvelles compétences dont nous aurons besoin en lien avec la transition écologique.
- Il faut anticiper l'impact de 2035 (fin de la vente des moteurs à énergie fossile dans l'industrie automobile) sur notre filière et s'engager dans une transition énergétique.

3 Accompagner la transition écologique et d'usage

Pistes d'action identifiées pendant l'atelier

- Lancer une réflexion sur les impacts des transitions écologique, énergétique et d'usage sur la filière
- Constituer un groupement d'achat
- Grouper les actions et les tests réalisés et adopter les démarches appropriées pour peser sur la fixation des normes
- Créer et diffuser aux entreprises un « kit bilan carbone » précisant par exemple à qui elles doivent s'adresser ? Comment faire ? À quel coût ?
- Valoriser et structurer le recyclage

Favoriser l'export et diversifier les modes de commercialisation

Constats

L'industrie nautique française **exporte** près de **70% de sa production**, mais cela ne concerne qu'une partie des PME et ETI les plus importantes. Pour un certain nombre de **PME**, la préparation, la définition d'une stratégie marchés et les **coûts liés à l'exportation restent importants**.

Commentaires exprimés pendant l'atelier

- Il y a une forte disparité au sein de la filière entre des chantiers qui disposent d'une stratégie d'internationalisation et des moyens pour se développer à l'export et le tissu de TPE-PME qui constitue la majorité des établissements de la filière.
- L'accès au marché d'une majorité d'industries est multi canal. Notre filière est mono canal. La participation aux salons restera un moyen privilégié pour toucher nos cibles mais la diversification des modes de commercialisation va devoir s'opérer. Là aussi, nous pourrions accroître notre capacité d'anticipation et identifier quelles seront les évolutions futures.
- J'ai suivi des formations d'Atlantic Cluster d'aide à l'export de qualité nous permettant d'approfondir notre connaissance de certains pays. C'est une action idéale pour démarrer.

Favoriser l'export et diversifier les modes de commercialisation

Pistes d'action identifiées pendant l'atelier

- Développer la connaissance des marchés à l'export pour les entreprises de plus petites tailles (webinaire d'Atlantic cluster...)
- Développer la chasse en meute entre chantiers / équipementiers non concurrents
- Concevoir des kits d'aides à l'export selon la taille des entreprises, leurs marchés et leurs cibles
- Créer un groupe de travail sur la diversification des modes de commercialisation
- Développer de nouvelles pratiques mixant humain et digital afin d'être en mesure de répondre au mieux aux attentes des différents clients en local, national et international (ex : salons virtuels).
- Monter des partenariats entre les TPE/PME et les grands chantiers afin de favoriser les capacités de projections à l'international des TPE/PME.

Constats

La filière se structure progressivement pour être en mesure de relever des enjeux stratégiques pour son développement.

Néanmoins la **dynamique partenariale** reste **balbutiante**, les **logiques individuelles** dominant.

Commentaires exprimés pendant l'atelier

- Le cluster reste une structure relativement fragile qui repose essentiellement sur une personne. Il faudrait le structurer et le développer.
- Nous ne sommes pas une filière qui a l'habitude de faire des choses en commun. Le manque de communication est structurel.
- Avant de structurer, l'enjeu premier est de fédérer la filière au sens de rassembler, regrouper autour d'un projet commun.
- Fédérer, c'est la filière qui doit le faire. Atlantic Cluster est là pour structurer.
- Un projet de course au large à la Rochelle devrait voir le jour. C'est un projet structurant qui pourrait contribuer à créer une dynamique collective. La course au large fait rêver, et cela tirerait la dynamique d'innovation et de création de valeur de la filière.

Pistes d'action identifiées pendant l'atelier

- Accompagner le développement d'Atlantic Cluster en cohérence avec le rôle des autres parties prenantes (Région, fédération, ...) en le dotant notamment de ressources supplémentaires et complémentaires
- Constituer des groupements : technique, d'achat
- S'inspirer de la French Tech pour valoriser les acteurs de la filière
- Mettre en œuvre des actions de lobbying (pour peser sur la normalisation, ...)

Ordre du jour

10h – 10h10

Propos introductifs par la Région Nouvelle Aquitaine

10h10 – 10h20

Présentation des **grands enjeux** de développement **des industries nautiques et navales** en Nouvelle Aquitaine par LMDL

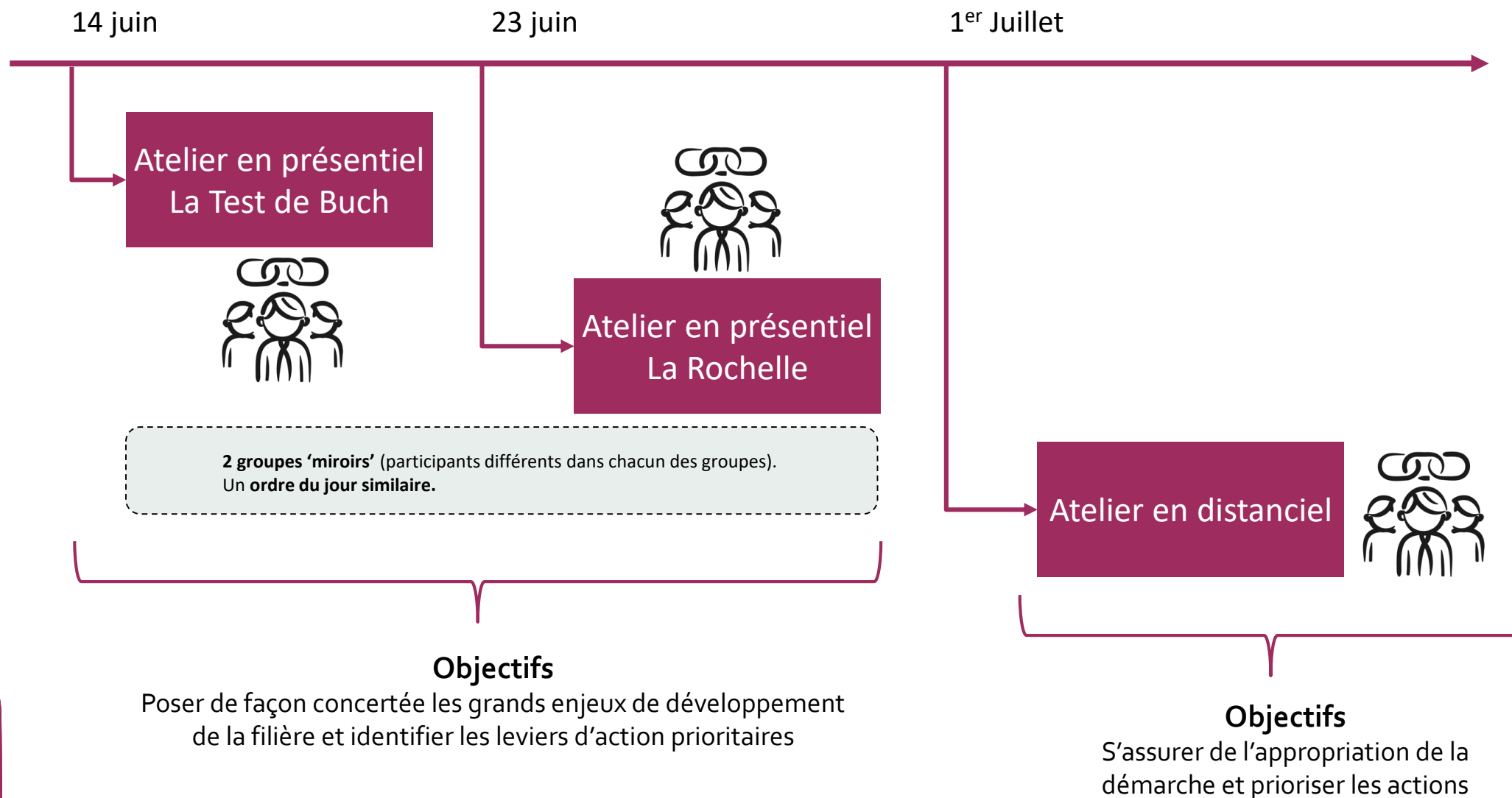
10h20 – 12h20

Co-construction de la **feuille de route des industries nautiques et navales**

12h20 – 12h30

Prochaines étapes par LMDL

Trois ateliers collectifs d'ici le 1^{er} juillet



Contact

lmdl-conseils.fr

[Linkedin](#)

Flore GUYON

tél. : 06 64 26 08 64

mail : fguyon@lmdl-conseils.fr

