

Synthèse de l'atelier de concertation n.3

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



RÉGION
**Nouvelle-
Aquitaine**

Le 1^{er} juillet 2022,
Visioconférence

Ordre du jour

Propos introductifs par la Région Nouvelle Aquitaine

10h – 11h15

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

10h15 – 11h45

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

11h45 – 12h

Synthèse par LMDL et la Région Nouvelle Aquitaine

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.

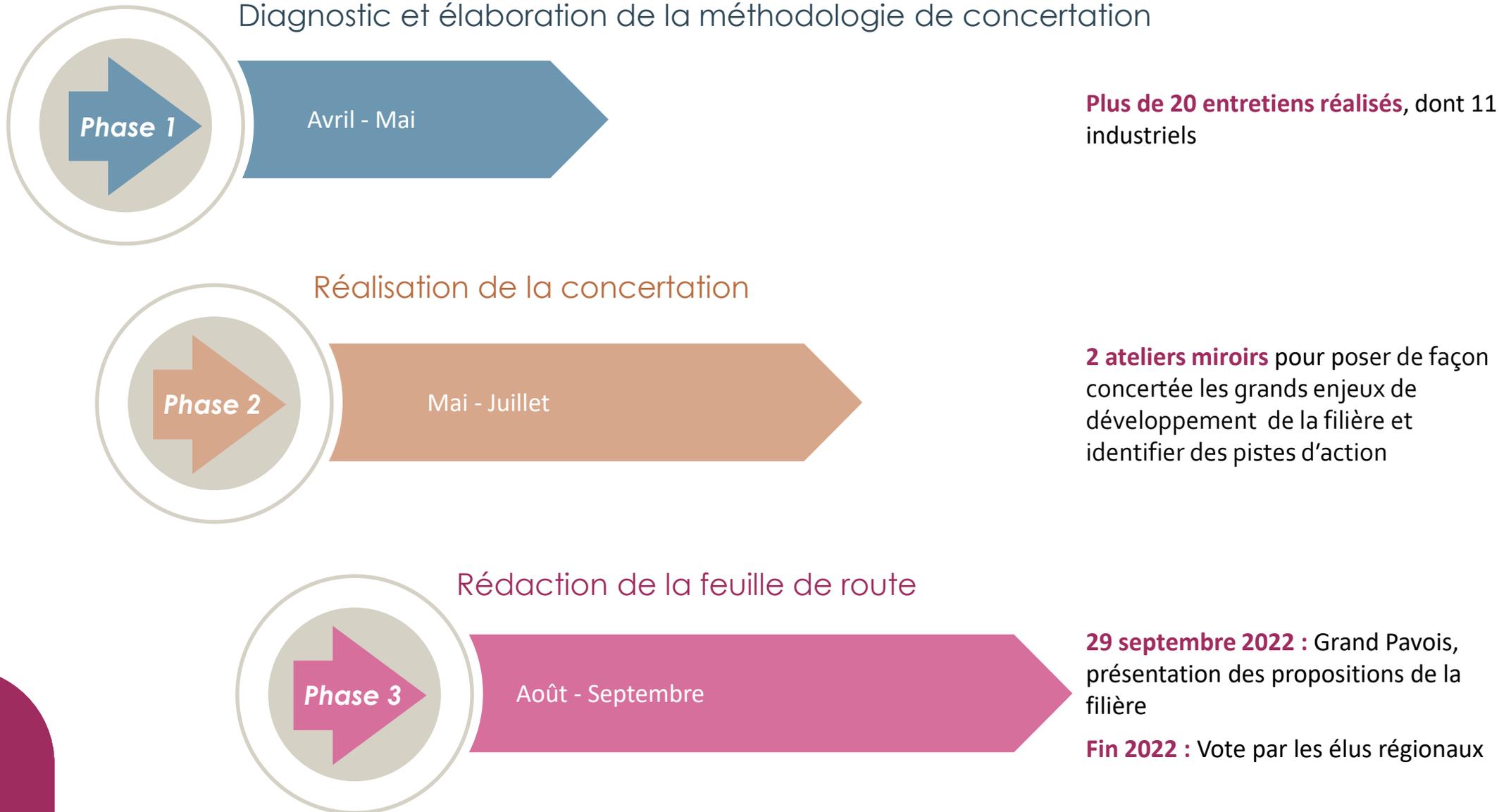


Objectifs associés

- 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



Ordre du jour

Propos introductifs par la Région Nouvelle Aquitaine

10h – 11h15

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

10h15 – 11h45

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

11h45 – 12h

Synthèse par LMDL et la Région Nouvelle Aquitaine

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

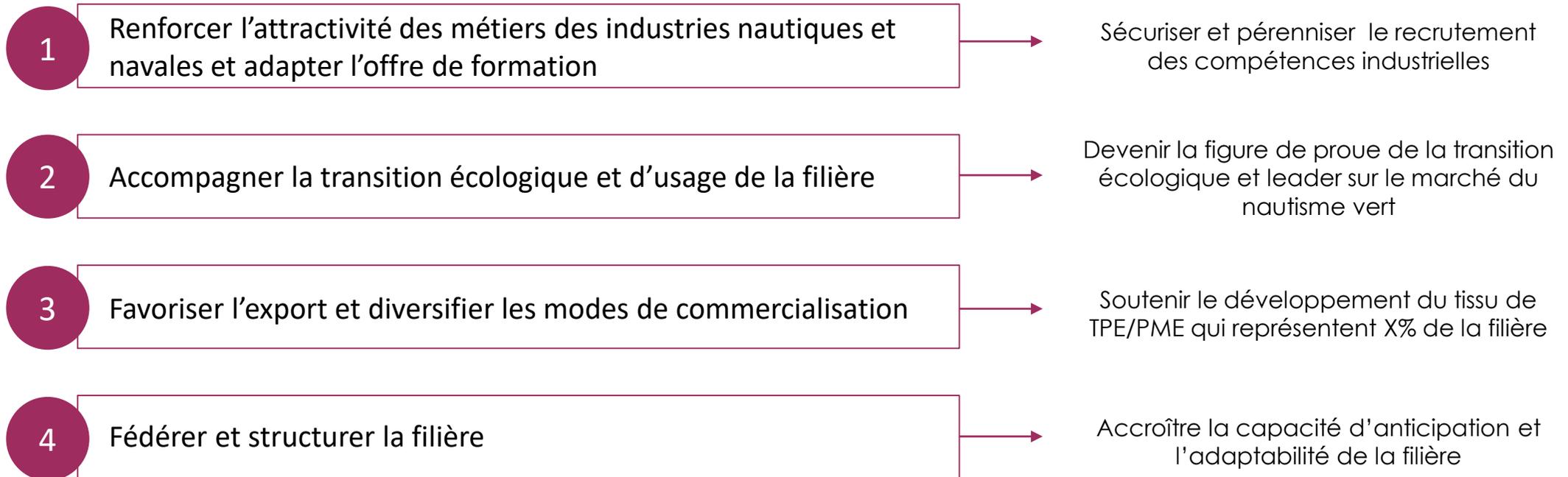
5

Fédérer et structurer la filière

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

Orientations stratégiques

Objectifs



Ordre du jour

Propos introductifs par la Région Nouvelle Aquitaine

10h – 11h15

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

10h15 – 11h45

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

11h45 – 12h

Synthèse par LMDL et la Région Nouvelle Aquitaine

Objectifs



Partager les constats et propositions issus de la concertation



Prioriser les pistes d'action identifiées lors des deux ateliers

Méthode d'animation proposée

Constitution de **deux groupes**.

Un groupe vous a été attribué.

Chaque groupe aborde les 5 enjeux et priorise les actions à l'aide d'un questionnaire en ligne.

5 enjeux, 15 minutes par enjeu :



Partager les constats et clarifier si nécessaire les pistes d'action proposées

10 minutes pour :



Prioriser les actions avec le questionnaire

1

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 :

- Déficit d'attractivité de l'industrie
- Manque de main d'œuvre qualifiée
- 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

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

Pistes d'action

1. Disposer d'un **référentiel de métiers** et de **compétences** couvrant l'intégralité des besoins de la filière
2. Réaliser une **étude** sur les **parcours professionnels** et les mobilités au sein de la filière / inter filières
3. Créer des **formations** adaptées, polyvalentes / spécifiques
4. Mutualiser des **services RH** et/ou de **communication** à destination des TPE
5. Enrichir et améliorer la **plateforme emploi** d'Atlantic cluster (ex : créer des vidéos)
6. Élaborer une **stratégie de communication** percutante pour valoriser les atouts de la filière en particulier auprès des jeunes
7. Conduire des actions de **sensibilisation** aux métiers du nautisme et du naval auprès des jeunes (régates, ...)
8. Concilier des approches de **communication endogènes** à destination des jeunes du territoire **et exogènes** en proposant des packages formation + hébergement + services adaptés
9. Améliorer l'**offre de l'environnement** : logements, mobilité, ...
10. Engager une vraie **transition écologique et sociale** pour rendre les métiers plus attractifs

Commentaires exprimés pendant l'atelier

- Avec la compétition entre secteurs on observe une spirale à la hausse des salaires. Cette question mériterait d'être abordée.
- Lors de l'atelier, on avait évoqué d'élaborer un diagnostic de l'offre de formation existante.
- Le mot apprentissage n'apparaît pas pourtant c'est un bon moyen d'intégrer des jeunes.
- La création d'un campus permettrait d'accroître la visibilité et l'attractivité de l'offre.
- Au-delà de la mutualisation des services RH, on pourrait créer un groupement d'employeurs, mettre à disposition du personnel.
- Il serait utile de disposer d'une cartographie visuelle des entreprises présentes en région.
- Les transports en commun, un service complémentaire que nous pourrions mutualiser entre différents chantiers sur une même zone.
- La notion de fidélisation a été abordée à La Rochelle. Ce n'est pas que pour les nouveaux entrants mais peut-être surtout pour les gens en poste.
- Pour intéresser les jeunes, un brevet d'initiative mer a été créé à La Rochelle.

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

Commentaires exprimés pendant l'atelier

- Des constats particulièrement justes. Mais les pistes ne sont pas bien priorisées. Les dernières actions me semblent prioritaires.
- Pole emploi et la région ainsi que l'Etat et les EPCI animent nombre de sessions d'information. Trois films en réalité virtuelle vont être filmés. Ils seront diffusés sur Youtube. Dans ce contexte, il ne me semble pas pertinent de créer une nouvelle plateforme. On doit mutualiser.
- Nous avons un grave déficit d'offre de formation en Nouvelle Aquitaine contrairement à d'autres régions de France. Ce déficit conduit à des difficultés de recrutement. Atlantic cluster mène une étude afin de définir plus précisément les besoins.
- Les formations doivent prendre en compte le savoir être. La question se pose de comment intégrer des candidats qui n'ont pas forcément les soft skills (comportement) adaptées. Au Maroc, 10 % d'éléments comportementaux sont inscrits dans les référentiels.
- Engager une vraie transition écologique et sociale pour rendre les métiers plus attractifs est à mon sens une action prioritaire. Par ailleurs, le logement et la mobilité sont clairement des freins. Dans l'hôtellerie-restauration, ils proposent un accès au logement avec le travail. Cette offre pourrait être poussée.
- Beaucoup d'actions sont déjà engagées. Il sera important de faire un état des lieux de l'existant. Il faudra également regarder ce qui est fait ailleurs pour enrichir nos actions (benchmark).
- Une analyse des besoins spécifiques en compétences sur 28 métiers en tension de la filière des industries de la mer a été menée par le CINav auprès des industriels et entreprises de service, avec l'aide des fédérations professionnelles dont la FIN. Ces travaux, réalisés au travers d'un Edec qui vient d'être terminé ce mois, sont maintenant disponibles. Cela peut constituer un support pour les réflexions en région Nouvelle Aquitaine.

2 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**.

Pistes d'action

- **Assurer une veille**
 1. Mettre en place un système de **veille stratégique**
- **Renforcer les capacités d'innovation**
 2. Envisager la création d'un **fablab** pour favoriser l'échange autour de l'innovation en associant des grands groupes intersectoriels à la démarche
- **Gagner en agilité**
 3. Constituer un **groupement d'achat**
 4. Réfléchir à la mise en place d'un **groupement d'employeurs** (mutualisation de la formation, mises à disposition d'employés ou de cadres ...)
 5. Se doter de capacité de **lobbying**

Commentaires exprimés pendant l'atelier

- C'est un enjeu prioritaire pour tous les chantiers.
- Que fait-on de nos devis dans ce contexte d'inflation ? On pourrait définir un indice commun pour fixer une clause de révision.
- Il serait intéressant de généraliser un groupement d'achat sur les matières critiques. Cela permettrait de sécuriser les petits chantiers.
- C'est ambitieux. On pourrait le faire en 2 étapes : créer un groupe d'échanges sur la disponibilité des produits, des matières critiques puis constituer un groupement d'achat.
- Par rapport à l'innovation, un rapprochement avec l'ICNN pourrait être intéressant.
- Des initiatives existent dans le domaine de l'innovation. Crealuz à St Jean de Luz est dédié à l'accompagnement des porteurs de projets d'éco-conception notamment des filières glisse et nautisme. La pépinière se double d'un lieu de prototypage avec des machines mises à disposition, des salles de réunions...
- Le CEA Tech dispose d'un lieu également.
- « Se doter de capacité de lobbying » est une action à rattacher à l'enjeu 5 « fédérer et structurer la filière ».

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

Pistes d'action

1. Lancer une réflexion sur les **impacts des transitions écologique, énergétique et d'usage** sur la filière
2. Évaluer les **capacités d'économie circulaire** au niveau régional - de l'amont à l'aval
3. Contribuer à la réflexion de la Fédération des Industries Nautiques sur **l'harmonisation et la création des normes**
4. **Grouper les actions et les tests réalisés** et adopter les démarches appropriées pour peser sur la fixation des normes
5. Réfléchir à la création d'un **label** à l'échelle régionale
6. Adopter une **démarche d'amélioration et de progrès continue** de la filière (RSE...)
7. Créer et diffuser aux entreprises un « **kit bilan carbone** » précisant par ex. à qui elles doivent s'adresser ? Comment faire ? À quel coût ?
8. Faciliter l'émergence et le développement de **start-ups innovantes**
9. Identifier des leviers pour accompagner la **transition des clients**
10. Valoriser et structurer le **recyclage**

Commentaires exprimés pendant l'atelier

- La réduction des déchets, c'est la première action à mettre en place avant même de penser au recyclage. Le meilleur déchet, c'est celui que l'on ne crée pas.
- Une réflexion au niveau des procédés de fabrication est à mener. On pourrait générer moins de consommables.
- Après vente, il y a beaucoup de clients/d'utilisateurs qui n'ont pas de propension à faire des choix écologiques. Ils ne sont pas au courant des bonnes pratiques notamment dans le choix de leurs prestataires. On pourrait créer un label pour identifier les entreprises vertueuses ou mener une campagne de sensibilisation dans les ports.
- La sensibilisation des plaisanciers doit porter sur l'usage du bateau mais aussi sur la protection de l'environnement, la gestion des déchets.
- Fontaine Pajot a lancé un plan Odyssea 24 adossé à un plan décarbonation 2030. Nous avons réalisé un audit de l'ensemble des impacts de la fabrication à l'usage. 80% des GES proviennent de l'utilisation. Créer un label à l'échelle nationale fait sens. Toutes les entreprises devraient avoir un audit avec un protocole similaire.
- Le nautisme est peu sensibilisé à l'enjeu de transition écologique. Un rattrapage d'information / connaissances est nécessaire.

Accompagner la transition écologique et d'usage

Commentaires exprimés pendant l'atelier

- Pourquoi ne pas mettre en place une action de sensibilisation des entreprises à cet enjeu clé. Sinon on sera rattrapé par la réglementation.
- La difficulté majeure, c'est que ça part dans tous les sens. Il est difficile d'identifier les solutions à adopter.
- Les jeunes clients commencent réellement à être sensibilisés aux enjeux environnementaux. Il faut en prendre conscience.
- Des travaux ont été engagés. Il faut distinguer ce qui est du ressort de l'action nationale et de celle régionale. Il faut identifier ce qui existe ailleurs et y contribuer voire les décliner en local.
- L'analyse du cycle de vie est essentielle. L'action « Créer et diffuser aux entreprises un "kit bilan carbone" » doit être élargie.
- Des entreprises, souvent des TPE, sont engagées dans des démarche d'analyse de cycle de vie et de décarbonation. Il faut regarder ce qui se fait ailleurs mais la région Nouvelle Aquitaine doit se positionner clairement sur ce sujet en local.

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**.

Pistes d'action

1. Communiquer sur **l'existant** : Team France Export ...
2. Développer la « **chasse en meute** » entre chantiers et équipementiers non concurrents
3. Créer un groupe de travail sur la **diversification des modes de commercialisation**
4. Concevoir des **kits d'aides à l'export** selon la taille des entreprises, leurs marchés et leurs cibles (connaissance des marchés, webinaire d'Atlantic cluster...)
5. Monter des **partenariats entre les TPE/PME et les grands chantiers** afin de favoriser les capacités de projection à l'international des TPE/PME
6. Développer de **nouveaux services 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).

Commentaires exprimés pendant l'atelier

- Pour une TPE, le problème c'est les coûts de représentation. Le ROI est long. Le fait de pouvoir mutualiser est un plus.
- Mettre en relation les TPE/PME et les grands chantiers afin de favoriser les échanges (Cf. ADI) est une action à poursuivre.

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.

Pistes d'action

1. 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
2. Créer un **annuaire des acteurs de la filière** (nb. Il existe déjà la liste des adhérents d'Atlantic cluster)
3. Organiser des **rencontres**, créer des **moments privilégiés**
4. S'inspirer des actions réalisées par d'autres régions – **benchmark**
5. Constituer des **groupements** : technique, d'achat, d'employeurs...
6. S'inspirer des pratiques de la **French Tech**

Commentaires exprimés pendant l'atelier

- Ce programme d'action n'est pas très ambitieux. Il faut porter au plus haut rang possible les acteurs de la région. Tous les acteurs doivent pouvoir :
 - Trouver un écho auprès des dispositifs nationaux et européens ;
 - Être beaucoup plus fort pour impacter les réglementations ;
 - Être plus pertinents quand on va investiguer un marché. Ces trois axes doivent trouver une traduction opérationnelle.
- L'inter filière devrait être développé (énergie, stockage d'énergie, matériaux, etc.) Il y a des ressources et des compétences qui sont utiles.
- Une des clés de la réussite du développement est la structuration de la filière. Sans représentation on n'arrivera à rien.
- Il faut un positionnement national plus fort. En Nouvelle Aquitaine, l'aéronautique nous concurrence. Nous ne disposons pas de ministère dédié. Les régions Bretagne et Paca sortent leurs épingles du jeu quand la Nouvelle Aquitaine reste en retrait. Comment investir le national et inviter les représentants nationaux dans nos instances représentatives ?

Commentaires exprimés pendant l'atelier

- La stratégie de communication est centrale. Comment nous communiquons et comment la région communique. Il n'y a pas que le vert (vigne), il y a aussi le bleu.
- Trois volets d'action sont à déployer
 - VOLET 1 : Communication
 - Valorisation des atouts la région. Colorer en bleu c'est la bonne expression. Il faut mettre en avant les entreprises de la région Nouvelle Aquitaine. Il faut faire connaître notre savoir faire. Communiquer également sur les expérimentations et le potentiel d'innovation qui existent en région.
 - VOLET 2 : Structuration
 - Investir les lieux décisionnels nationaux et européens. On peut le faire de manière inter clusters / inter filières. C'est un des moyens pour investir ces lieux décisionnels.
 - VOLET 3 : Animation
 - Quel outil ? La question se pose. Il faut animer pour accompagner les entreprises dans les évolutions multiples qui vont arriver ou qui sont déjà là.
- En 2030, la Région Nouvelle Aquitaine doit être écoresponsable et la filière doit en être un des fers de lance.

Ordre du jour

Propos introductifs par la Région Nouvelle Aquitaine

10h – 11h15

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

10h15 – 11h45

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

11h45 – 12h

Synthèse par LMDL et la Région Nouvelle Aquitaine

Priorisation des actions – résultats du questionnaire 1/3

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

- 66.7% 1. Élaborer une **stratégie de communication** percutante pour valoriser les atouts de la filière en particulier auprès des jeunes
- 60% 2. Engager une vraie **transition écologique et sociale** pour rendre les métiers plus attractifs
- 56.7% 3. Créer des **formations** adaptées, polyvalentes / spécifiques
- 43.3% 4. Disposer d'un **référentiel de métiers et de compétences** couvrant l'intégralité des besoins de la filière

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

- 83.3% 1. Mettre en place un système de **veille stratégique**
- 83.3% 1. Se doter de capacité de **lobbying**
- 80% 2. Constituer un **groupement d'achat**
- 76.7% 3. Envisager la création d'un **fablab** pour favoriser l'échange autour de l'innovation en associant des grands groupes intersectoriels à la démarche
- 76.7% 3. Réfléchir à la mise en place d'un **groupement d'employeurs**

Priorisation des actions – résultats du questionnaire 2/3

3 Accompagner la transition écologique et d'usage de la filière

- 60% 1. Adopter une **démarche d'amélioration et de progrès continu** de la filière (RSE...)
- 56.7% 2. Lancer une réflexion sur les **impacts des transitions écologique, énergétique et d'usage sur la filière**
- 53.3% 3. Valoriser et structurer le **recyclage**
- 43.3% 4. Contribuer à la réflexion de la Fédération des Industries Nautiques sur **l'harmonisation et la création des normes**

4 Favoriser l'export et diversifier les modes de commercialisation

- 83.3% 1. Monter des **partenariats entre les TPE/PME et les grands chantiers** afin de favoriser les capacités de projections à l'international des TPE/PME
- 76.7% 2. Communiquer sur **l'existant** : Team France Export ...
- 70% 3. Développer la « **chasse en meute** » entre chantiers et équipementiers non concurrents
- 60% 4. Créer un groupe de travail sur la **diversification des modes de commercialisation**
- 60% 4. Développer de **nouveaux services 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).

Priorisation des actions – résultats du questionnaire 3/3

5

Fédérer et structurer la filière

- 93.3% 1. Organiser des **rencontres**, créer des **moments privilégiés**
- 80% 2. 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
- 70% 3. Constituer des **groupements** : technique, d'achat, d'employeurs...
- 66.7% 4. S'inspirer des actions réalisées par d'autres régions – **benchmark**

Contact

lmdl-conseils.fr

[Linkedin](#)

Flore GUYON

tél. : 06 64 26 08 64

mail : fguyon@lmdl-conseils.fr

