

*Audit Conseils Stratégie*  
*D é v e l o p p e m e n t*

Bohast

**29640 PLOUGONVEN**

Tél.: 02 98 88 31 31

Fax: 02 98 88 77 33

E mail : ACS.2001@wanadoo.fr

**XAVIER ROBIN**  
**C o n s u l t a n t s**

SIREN : 403 135 619

N° Formateur : 53290528829

## Etude NAUTISME en BRETAGNE

### Quelle stratégie pour le secteur des Métiers ?

*Artisanat du nautisme, construction  
navale et activités assimilées*



  
PREFECTURE DE LA RÉGION  
BRETAGNE



**Septembre 2004**

La réalisation de cette étude s'appuie sur le travail **d'un comité de pilotage** et d'un **comité technique**.

Le **comité de pilotage** est constitué des représentants de :

- L'état
- La région Bretagne
- Les conseils généraux de Bretagne
- La chambre Régionale des Métiers de Bretagne

Le **comité technique** a été mis en place afin de vérifier et de participer aux travaux des consultants. Il est constitué de professionnels du nautisme, de représentants des chambres des métiers, de diverses associations et de la Fédération des Industries Nautiques.

Nom	Profession	Entreprise	Activité	
ORTAIS Jacques	Monsieur	chef entreprise 56	TECHNIQUE GREEMENT	fabrication greement / negoce / distributeur
SEGUIN Herve	Monsieur	Chef entreprise 35	TECHNIMAR	chantier naval plaisance haut gamme et professionnel
HAMON Bernard	Monsieur	chef entreprise 22	ARMOR AVIRON	fabrication annexe rotomoulage
CITEAU Pascal	Monsieur	chef entreprise 29	MARINELEC	etude fabrication electronique marine marchande / otan
TADELEC Joel	Monsieur	chef entreprise 35	SUMALO MARINE	reparation navale motorisation / negoce
ARNAUD DES LIONS Guillaume	Monsieur	Secrtaire General	Federation Ind Nautique	organisme professionnel
LE JAOEN Jean luc	Monsieur	pilote programme	CRM Bretagne /SER	service economique regional
LERAY Yves	Monsieur	co pilote ( champ formation	CRM Bretagne /SREF	service formation continue
DELAFOULHOUE Yann	Monsieur	conseiller	CM 56	service developpement economique
DUSCHENNE Nelly	Madame	conseiller	CM35	service developpement economique
BERREHOUC Annick	Monsieur	conseiller	CM29	service developpement economique
CHARMETANT Michel	Monsieur	conseiller	CM 22 SB	service developpement economique
LE GUENNEC Christian	Monsieur	conseiller	CM22 DIN	service developpement economique
PIRONNEC Jean Yves	Monsieur	Partenaire	CONSEIL GENERAL 56	Developpement economique
HEYLEN Michel	Monsieur	Partenaire	Nautisme en Finistere CG29	Developpement economique
MINIER Jean Charles	Monsieur	Partenaire	COTES D'ARMOR DEVELOPP	Developpement economique

Ce comité technique a travaillé au cours de 6 réunions afin de valider les éléments proposés ci après.

Les réunions de ces différents comités sont indiquées ci après dans le planning de réalisation.



# SOMMAIRE

1.	CARACTERISTIQUES GENERALES ET PERSPECTIVES D'ENSEMBLE .....	7
1.1.	Rappel : les activités prises en compte par l'INSEE .....	7
1.2.	Approche globale .....	8
1.2.1.	Situation et perspectives de la CRN : .....	8
1.2.2.	Situation et perspectives de la construction de bateaux de plaisance.....	11
1.2.3.	Les facteurs d' influence .....	11
1.2.4.	Structuration et organisation de la filière plaisance .....	14
1.3.	Le poids de la façade maritime Ouest-Atlantique .....	17
1.4.	Atouts et faiblesses de la Bretagne : .....	18
1.4.1.	LA BRETAGNE ET LA MER : atouts et contraintes .....	18
1.5.	Tendances récentes : .....	19
1.6.	Les enjeux : .....	20
1.7.	Approche globale de la réparation navale .....	21
2.	LA FILIERE NAUTISME, LES TENDANCES LOURDES DU MARCHE.....	23
2.1.	La construction de bateaux de plaisance .....	27
2.1.1.	Les chiffres clés .....	27
2.1.2.	Analyse de la demande de bateaux de plaisance .....	29
2.2.	La filière nautique au sens large : le marché de la plaisance.....	30
2.2.1.	La filière nautique française .....	30
2.2.2.	Analyse de la filière nautisme en Bretagne .....	33
2.3.	Les défis majeurs isolés : .....	35
2.3.1.	Comblé le déficit de personnel.....	35
2.3.2.	Répondre à la saturation des ports de plaisance. ....	36
2.3.3.	Trouver de nouveaux modes de fonctionnement des associations.....	37
2.4.	Eclairages départementaux.....	38
2.4.1.	Le Morbihan .....	38
2.4.2.	Le Finistère .....	40
2.4.3.	Les Côtes d'Armor .....	42
2.4.4.	L'Ille-et-Vilaine.....	44
2.5.	Des exemples de stratégies d'entreprises bretonnes.....	47
3.	ANALYSE COMPARATIVE DES ENTREPRISES SELON LEUR CODE NAF.....	52
3.1.	Répartition des entreprises: .....	52
3.1.1.	Dépendant du RC .....	52
3.1.2.	Dépendant du RM .....	54
3.2.	Répartition des effectifs: .....	56
	LA CREATION ET LES DEFAILLANCES D'ENTREPRISES DU NAUTISME ET DE LA CRN.....	59
3.3.	La création .....	59
3.4.	Les défaillances d'entreprises dans le secteur cible du Nautisme et de la CRN .....	60
	L'ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL DANS LE SECTEUR DU NAUTISME ET DE LA CRN.....	61
4.	LES BESOINS ET ATTENTES DES PROFESSIONNELS.....	64
4.1.	Les résultats de l'enquête qualitative auprès des professionnels : .....	65
4.1.1.	Analyse par domaine d'activité et code NAF/APE.....	65
4.1.2.	Tendance générale : .....	67
4.1.3.	LES EQUIPES : effectifs, formations et compétences.....	68
4.1.4.	Les métiers et les compétences présents dans les entreprises .....	69

4.1.5.	<i>La formation / l'organisation</i> .....	70
4.1.6.	<i>Les marchés/ Le CA</i> .....	71
4.1.7.	<i>La sous-traitance</i> .....	75
4.1.8.	<i>Le CA / les résultats des entreprises</i> .....	76
4.1.9.	<i>Le fonctionnement en réseau</i> .....	79
4.1.10.	<i>Les freins au développement, les attentes formulées</i> .....	80
4.2.	<b>Les résultats de l'enquête quantitative</b> .....	84
4.2.1.	<i>Les activités multiples des répondants :</i> .....	85
4.2.2.	<i>Une analyse détaillée des réponses</i> .....	86
4.2.3.	<i>L'analyse des effectifs</i> .....	88
4.2.4.	<i>La période d'emploi des CDI</i> .....	89
4.2.5.	<i>Les compétences présentes dans les entreprises</i> .....	90
4.2.6.	<i>Le niveau de compétence dans les entreprises</i> .....	92
4.2.7.	<i>Le rôle du dirigeant dans les entreprises artisanales</i> .....	93
4.2.8.	<i>Les besoins des dirigeants se situent :</i> .....	94
4.2.9.	<i>Organisation de l'entreprise</i> .....	95
4.2.10.	<i>La clientèle des professionnels</i> .....	95
4.2.11.	<i>La zone commerciale des entreprises</i> .....	96
4.2.12.	<i>La sous-traitance</i> .....	97
4.2.13.	<i>Part de la diversification :</i> .....	100
4.2.14.	<i>Les résultats des entreprises</i> .....	101
4.2.15.	<i>Les freins au développement et attentes des entreprises</i> .....	104
4.2.16.	<i>Les aspects spécifiques de la formation</i> .....	106
4.2.17.	<i>La labellisation des entreprises</i> .....	1
5.	<b>LES BESOINS ET ATTENTES DES PLAISANCIERS</b> .....	4
5.1.	<b>Les caractéristiques des plaisanciers interrogés :</b> .....	5
5.2.	<b>Le mode de propulsion et le type de bateaux :</b> .....	6
5.3.	<b>L'achat du bateau</b> .....	8
5.3.1.	<i>Le mode et lieu d'achat</i> .....	8
5.3.2.	<i>Le choix des chantiers</i> .....	9
5.3.3.	<i>Les facteurs d'influence des achats :</i> .....	10
5.3.4.	<i>La satisfaction des plaisanciers lors de l'achat du bateau</i> .....	11
5.4.	<b>L'identification des professionnels</b> .....	13
5.5.	<b>La labellisation des entreprises</b> .....	14
5.6.	<b>L'entretien et les réparations</b> .....	14
5.7.	<b>Les Achats de consommables</b> .....	17
5.8.	<b>Les prestations attendues</b> .....	18
5.9.	<b>Les plaisanciers et la participation à des salons</b> .....	18
6.	<b>Préconisations</b> .....	20

# Les données générales du marché

## **Préambule : les difficultés méthodologiques dans le traitement des données documentaires :**

On retrouve dans les différentes sources documentaires des angles d'approche et d'interprétation différents de notions aussi fondamentales que « construction et réparation navale » ou filière nautisme.

Cette diversité ne peut être ignorée au risque d'aboutir à une étude documentaire partielle mais elle oblige à la fois à redéfinir en permanence le champ dans lequel on se situe et à diversifier les angles d'approche dans la synthèse de l'information.

C'est la raison pour laquelle nous avons privilégié une méthodologie qui prend en compte à la fois les dimensions « activités » et « marchés » :

- *la dimension « activités » à travers une analyse globale des caractéristiques et des perspectives des activités construction et réparation navale*
- *et la dimension « marché » à travers une analyse approfondie de la filière nautisme centrée autour du pôle plaisance, en raison de la dimension stratégique de ce marché pour la Bretagne.*

# 1. CARACTERISTIQUES GENERALES ET PERSPECTIVES D'ENSEMBLE

## 1.1. Rappel : les activités prises en compte par l'INSEE

Au sens strict de construction et réparation navale, l'INSEE identifie 3 secteurs d'activité :

- **code NAF : 35.1A** : Construction de bâtiments de guerre

C'est à dire la construction, la réparation et la rénovation des bâtiments de guerre et l'installation des systèmes d'armement sur les navires militaires.

- **code NAF : 35.1 B** : Construction de navires civils

C'est à dire la fabrication de navires marchands pour le transport de passagers et de marchandises, de bateaux de pêche, de pousseurs et de remorqueurs fluviaux, de bateaux utilitaires, d'aéroglosses, de plates-formes de forage en mer et structures flottantes.

- **code NAF : 35.1 C** : Réparation navale

C'est-à-dire les entreprises qui fabriquent et démolissent les navires civils et qui en transforment les structures.

La fabrication de bateaux de plaisance représente le code 35.1 E

- **code NAF 35.1 E** : Constructions et réparations de bateaux de plaisances

*Dans une approche globale de ces secteurs, plusieurs questions se posent :*

- Comment se portent ces secteurs, quels facteurs d'influence subissent-ils et quelles sont leurs perspectives ?

- Comment fonctionnent-ils : quel est le poids des grandes entreprises et la place des entreprises artisanales, comment s'organise la sous-traitance et quelles sont ses perspectives ?

- Quels sont le poids et la place de la réparation navale, ses tendances, ses acteurs ....

- Quelle est en général la place de la Bretagne, quels sont ses atouts et ses faiblesses ?

*Autant de thématiques que nous allons tenter d'éclairer à travers notre analyse.*

## 1.2. Approche globale

### 1.2.1. Situation et perspectives de la CRN :

- **mondialisation et concurrence internationale**

C'est un marché par définition international où les lois de la mondialisation s'appliquent dans toutes leurs facettes : concurrence internationale, guerre des prix, course à la compétitivité, course à l'innovation ...

Dans cette concurrence internationale, des spécialisations en matière de production apparaissent très fortement, par exemple en matière de construction de navires civils :

- les japonais et les coréens produisent l'essentiel des navires de charge, porte-conteneurs, vraquiers, pétroliers

- tandis que l'Europe de l'ouest domine dans la construction de navires de passagers, segment sur lequel la France est particulièrement bien placée, notamment en matière de navires de plaisance, et quelques navires techniques du type méthanier.

*Néanmoins la situation des opérateurs français reste en général difficile :*

- En 2002, tandis que la production manufacturière baissait de 1,6%, la production du secteur de la construction navale augmentait de 3% sans toutefois compenser la chute spectaculaire de 2001 (-18% en production, - 26% en chiffre d'affaires).

- De plus, dans un contexte de concurrence internationale qui s'intensifie, la demande de navires spécialisés (paquebots, rouliers, méthaniers, transbordeurs, chimiquiers) est non seulement demeurée faible mais elle a profité avant tout aux chantiers d'Extrême-Orient.

D'autre part, cette légère reprise ne doit pas masquer la réalité de la tendance à long terme qui est plutôt à la baisse et le manque de renouvellement de commandes des grands chantiers dont certains vivent encore sur leurs commandes de paquebots de croisière non renouvelées.

Ce repli de l'activité n'est pas sans répercussion sur les grands donneurs d'ordre du secteur (restructuration des arsenaux, plan de recapitalisation d'Alstom) et sans conséquence sur les sous-traitants spécialisés (sous-traitants de la construction navale militaire qui ont dû – quand ils le pouvaient – diversifier leurs activités et leurs marchés / fermeture de la filière d'Alstom, basée à Saint Malo).

Les constructeurs français sont globalement pénalisés en matière de prix par rapport à leurs concurrents asiatiques et, plus récemment, par rapport à la concurrence intra européenne qui se développe (Europe de l'est par exemple).

**Exemples :** Les Chantiers de l'Atlantique, les CMN à Cherbourg, le coréen Daewoo.

◆ **L'insuffisance du plan de charge des Chantiers de l'Atlantique et les surcapacités en Europe :**

- le dernier paquebot, dont la commande remonte à Janvier 2001, a quitté Saint-Nazaire au printemps, et l'unique autre commande privée est un yacht de 72 mètres,
- sous-charge ressentie par le bureau d'études ALSTOM,
- c'est dans la sous-traitance, essentiellement le second œuvre des paquebots, que les difficultés vont s'amonceler,
- si ALSTOM peut maintenir en 2004 un niveau d'activité acceptable, c'est grâce à des commandes émanant du secteur public (2 méthaniers, un navire océanographique pour l'IFREMER, un ferry pour SEAFRANCE (SNCF) et 2 navires de commandement (avec la DCN) pour la Marine Nationale,
- avenir isolé dans l'alliance civil-militaire à l'image de FINCANTIERI en Italie et d'IZAR en Espagne,
- redémarrage attendu dans la croisière mais pour le moment les contrats ont été obtenus par des concurrents également en sous-charge : KVAERNER en Finlande, MEYER WERFT en Allemagne, FINCANTIERI en Italie,
- plan de progrès : le programme CAP COMPETENCES (37Ms d'euros dont 13 en faveur des Chantiers de l'Atlantique et 27 pour les 200 entreprises sous-traitantes)  vise à aider les entreprises à trouver d'autres donneurs d'ordres, à remettre à plat les méthodes de sous-traitance entre ALSTOM et ses "co-réalisateurs" et à faire progresser les entreprises sur leurs points faibles. 6000 salariés pourraient potentiellement bénéficier du plan de formation qui accompagne le programme.

◆ **Les CMN à Cherbourg :**

- signature en Décembre 2003 d'un contrat qualifié de "ballon d'oxygène" portant sur la fabrication de 6 frégates pour les Emirats Arabes Unis : 165 Ms d'euros, 450 000 heures de travail, 42 mois de chantier,
- ce contrat comble la moitié du plan de charges mais ne suffit pas à remplir le carnet de commandes d'un chantier en perfusion dans lequel les salaires sont versés depuis plus d'un an par un milliardaire libanais qui garantit également les dettes fournisseurs et fiscales.

*Ces difficultés des chantiers français et européens ont conduit l'Etat à demander l'élaboration d'un rapport sur les chantiers européens, rapport sous la responsabilité du député UMP Jean LEMIERE disponible en Avril 2004.*

*Ce rapport devra permettre de comprendre le différentiel de compétitivité entre chantiers européens et chantiers asiatiques, chantiers dont le succès peut être mesuré à travers l'exemple du coréen DAEWOO SHIPBUILDING.*

◆ Exercice 2003 record pour le chantier DAEWOO :

- *Daewoo numéro 2 Coréen derrière Hyundai mais champion en termes de profits et de marge opérationnelle,*
- *3 milliards de dollars de commandes en 2003 contre un objectif de 2.4 milliards,*
- *les chantiers coréens profitent de la phase de rattrapage de la demande , qui repose sur la très forte croissance de l'économie chinoise et sur les nouvelles normes imposées en Europe,*
- *Daewoo s'est spécialisé sur les navires à forte valeur ajoutée, a misé sur les navires transportant du gaz liquéfié (LNG) et a su se diversifier dans les plates-formes offshore, l'un des principaux bénéficiaires du boom actuel.*

### **1.2.2. Situation et perspectives de la construction de bateaux de plaisance**

Répartition de la production française par activité en pourcentage du chiffre d'affaires 2002 :

- voiliers habitables : 56,9%
- bateaux à moteur : 19,5%
- Aménagements, installations, entretiens : 11,3%
- bateaux de plaisance divers : 7,7%
- voilerie : 3,1%
- voiliers non habitables : 1,5%

En 2003: augmentation des immatriculations de 4,4%.

81,2% des bateaux à voile et 50% des bateaux à moteurs vendus en France sont fabriqués sur notre territoire,

La plaisance représente 40 000 emplois dont 15 000 postes créés dans le secteur des services liés aux ports.

*Source : Chiffres clés du nautisme 2002-2003 (F.I.N.)*

***La plaisance se maintient à un bon niveau*** et ses perspectives restent encourageantes si l'on se réfère à la bonne santé des leaders du secteur et aux commandes que les petits chantiers enregistrent pour les navires de plaisance, tendance confirmée par les prévisions des acteurs influents du secteur tels que BENETAU et la Fédération des Industries nautiques.

La fabrication de bateaux de plaisance est en effet une spécialité hexagonale dans laquelle la France occupe un rang dominant et réalise plus de la moitié de ses ventes à l'export.

La France s'appuie notamment sur la qualité de sa main-d'œuvre, son excellent niveau technologique, la brièveté de ses délais pour des navires sophistiqués, l'amélioration de son organisation industrielle et commerciale.

### **1.2.3. Les facteurs d'influence**

***Le secteur de la construction navale est fortement cyclique et soumis aux mutations qui peuvent survenir dans son environnement***, qu'il s'agisse de l'état des relations internationales, de la situation économique des pays ou des clients, des

politiques européennes ou nationales, de la réglementation, des évolutions technologiques ....

Dans ce cas, les répercussions se font sentir non seulement sur les grands donneurs d'ordre mais aussi sur l'ensemble de leurs sous-traitants, quel que soit le segment considéré :

- la construction de navires militaires
- la construction de navires de pêche,
- la construction de navires civils ou de plaisance.

*Le marché de la construction civile* est ainsi fortement soumis à l'état de la santé économique des pays développés qui constituent ses principaux débouchés.

*S'agissant des navires de pêche*, le poids du politique est déterminant et se manifeste par exemple à travers la politique européenne de la pêche qui prévoit notamment la modernisation de la flotte et la création d'un nouveau registre maritime.

### **La pêche constitue un élément fort de soutien de la filière construction navale.**

La pêche bretonne compte 6500 marins dans 30 ports, fournit 50% de la production française, est présente sur les trois grands types de pêche (grande pêche, pêche au large, activités côtières).

Traditionnellement, les armements étaient nombreux à Lorient, Concarneau, au Guilvinec, à Douarnenez et Saint-Malo : aujourd'hui, les armements ont presque disparu de la structure sociale des plus anciens ports.

A Concarneau et Lorient, 4 sociétés gèrent 36 chalutiers de 32 à 54 mètres, la nature des entreprises ayant changé à la suite des restructurations (capitaux étrangers, concentration). La diminution des armements capitalistiques à Lorient et Concarneau contraste avec Erquy (PORCHER), Roscoff et surtout avec le Pays Bigouden, notamment le Guilvinec et Saint-Guénolé ("La Houle", Joncour);

La flotte de pêche représente entre 1600 et 1800 bateaux contre 3500 en 1983 et 50% d'entre eux ont plus de 20 ans ; les producteurs arment 28% des unités et plus de la moitié de la puissance.

Les 15 dernières années ont été marquées par la diminution de la ressource, les contraintes européennes, les plans de sortie de flotte.

Pour lutter contre un environnement défavorable, plusieurs initiatives en cours :

- action sur la sécurité des navires et des hommes avec la modernisation de la flotte,
- investissements portuaires,
- contrat d'objectif emploi-formation.

**L'actualité récente montre le poids de l'interventionnisme :**

- compromis sur les quotas 2004 : baisse très contenue des quotas et faible limitation des jours de pêche) en échange de l'acceptation de plans à long terme sur les ressources. Il n'en reste pas moins que la flotte devra entamer une nouvelle étape de sa restructuration pour faire face à la baisse programmée de son activité.
- Dossiers de renouvellement des bateaux bretons dans le cadre du plan de relance de la flotte : 38 permis de mise en exploitation ont été annoncés en Décembre 2003.
- Dans le marché de navires militaires où l'exportation et les accords de coopérations sont déterminants, l'état des relations internationales pèse très lourdement.
- Le marché de la plaisance, en bonne santé, tant sur le plan national qu'international, reste néanmoins très lié à la situation économique des clients, à l'évolution du temps de travail, des modes de loisirs
- Ainsi, l'essor de la pêche de loisir favorise la construction de bateaux spécifiquement conçus pour elle, et la multiplication croissante des grandes courses au large qui s'organisent maintenant sur toute l'année (elles s'organisaient avant d'octobre à avril, il y a maintenant des courses en hiver) a permis aux chantiers spécialisés dans le haut de gamme de voir leur carnet de commandes s'étoffer et leur plan de charge se lisser à l'année.
- Evolution décisive des métiers et des technologies qui consacre notamment l'augmentation de la part de l'électronique sur tous les types de navires et complexité accrue d'intégration des sous-ensembles dans tous les secteurs, civil, pêche, militaire, faisant appel à des savoir-faire nouveaux à forte valeur ajoutée chez les équipementiers ou assembleurs,

A cela il faut ajouter sur un plan général des contraintes telles que :

- la législation sur le domaine public maritime qui rend difficile la construction de nouveaux locaux pour les chantiers,
- les directives européennes en matière de circulation sur route d'engins sans frein du type chariots élévateurs pour faciliter la mise à l'eau des navires,
- les nouveaux cahiers des charges en matière de carénage et de peinture des navires,
- l'évolution de la législation (Directive 94/25/CE) en matière d'homologation des nouveaux modèles de bateaux fabriqués en série qui entraîne un coût supplémentaire de mises aux normes de 1000 à 1300 euros ...

Parmi les dernières mesures annoncées, on peut citer :

- la volonté de l'Etat de mettre en place un ensemble intégré de construction civile et militaire, impliquant les chantiers dans la construction de nouveaux navires. Sa volonté d'externalisation pourrait aller jusqu'à des acquisitions majeures comme des navires.
- la proposition de la Commission Européenne d'augmenter les aides au développement et à la recherche que les états membres pourraient octroyer à leurs chantiers navals.

Il est donc essentiel pour les entreprises du secteur, donneurs d'ordre et sous-traitants, de rester en veille sur leur environnement.

C'est particulièrement vrai pour les sous-traitants sur lesquels les grandes entreprises répercutent souvent très durement les contraintes qui s'imposent à elles.

Dans ce cas, **l'anticipation** est le facteur clé du succès qui peut permettre aux sous-traitants de s'organiser et de répondre face aux nouvelles contraintes.

#### **1.2.4. Structuration et organisation de la filière plaisance**

Fortement concentré en France sur la façade atlantique, ce secteur est surtout composé de petites entreprises mais les 10 premières entreprises façonnent très largement le marché dans la mesure où :

- elles emploient plus de la moitié des effectifs,
- réalisent les  $\frac{3}{4}$  des ventes et 90% des exportations

Ces grandes entreprises travaillent bien entendu avec des réseaux de sous-traitants, mais il est important de noter que la filière française n'a pas fini sa mutation industrielle et commerciale.

Dans ce cadre de concentration du secteur autour de quelques grandes entreprises qui vont structurer l'activité, il est essentiel pour les entreprises sous-traitantes de trouver leur place dans des filières industrielles en constitution.

C'est d'autant plus vrai que le secteur reste majoritairement composé de petites et moyennes entreprises dont certaines construisent peu d'unités à l'année et pour lesquelles la sous-traitance est absolument vitale.

**La constitution de réseaux d'entreprises** va se mettre en place autour, soit de bureaux d'étude, soit de chantiers, soit d'entreprises générales.

*C'est par exemple le cas du bassin de Lorient (note de tendance STRATEM / Observatoire Emploi Formation du pays de Lorient) qui se caractérise par :*

- la présence de deux constructeurs donneurs d'ouvrage, 1 civil (Plastimo), 1 militaire (DCN) qui structurent l'activité locale,
- la présence d'un potentiel de bureaux d'études et de maîtrise d'oeuvre, de chefs de projets et de chefs de chantiers,
- un premier niveau de réseau d'entreprises naval/nautisme à travers Lorient Pôle Nautisme qui fédère 68 entreprises représentant 2500 salariés,
- des compétences, des moyens en matière de réparation, entretien et accueil de navire sans pouvoir encore parler de réseau organisé.

*A cela, il faut ajouter un certain nombre de tendances qui sont autant de pistes qui ont été affinées dans les entretiens :*

- Evolution des politiques de sous-traitance dans la construction civile et militaire de la part des grands donneurs d'ordre (exemples : DCN et Chantiers de l'Atlantique) **qui a eu un impact considérable direct** sur l'ensemble de leurs sous-traitants et des bassins d'emploi de Brest, Cherbourg, Lorient ou Saint-Nazaire,
  - Cette évolution se caractériserait notamment par une sous-traitance globale de rang 1 et une sous-traitance spécialisée de rang 2 avec réduction du nombre de fournisseurs.
- Nécessité, dans le domaine de la pêche, d'assurer le service tout au long de la vie du bateau et de disposer des compétences ou du réseau pour le faire.
- Absence de spécificité des métiers de la navale au plan technique mais une **adaptation constante au produit et au milieu** comme cela peut exister dans d'autres filières comme l'automobile ou l'aéronautique,
- Evolution des métiers et des technologies qui consacre **l'augmentation de la part de l'électronique sur tous les types de navires et complexité accrue d'intégration des sous-ensembles dans tous les secteurs**, civil, pêche, militaire, faisant **appel à des savoir-faire nouveaux** à forte valeur ajoutée chez les équipementiers ou assembleurs,
- **Décloisonnement** attendu de toute la filière qui intégrera à terme toutes les composantes navales : construction, réparation militaire, civile, nautisme, pêche

...voire établira des passerelles avec l'industrie en général pour lisser les problèmes cycliques, saisonniers des marchés.

- Ce décloisonnement se vérifie déjà dans la stratégie des entreprises ; ainsi l'entreprise PIRIOU, initialement spécialisée dans la construction de bateaux de pêche, a récemment étendu son activité à la construction, réparation ou transformation de tous les types de navires.

### **1.3. Le poids de la façade maritime Ouest-Atlantique**

Le poids de la façade maritime Ouest atlantique dans la construction navale est prépondérant.

Elle représente :

- 80% de la construction navale,
- l'ensemble de la flotte militaire,
- $\frac{3}{4}$  des bateaux de pêche sont construits en Bretagne et Pays de Loire,
- 60% des bateaux de plaisance entre la Loire et la Rochelle.

La construction navale civile est un des fleurons technologiques de l'Ouest Atlantique :

- des produits à forte VA : paquebots, navires de petits et moyens tonnages, chalutiers congélateurs, thoniers senneurs, navires rapides, méthaniers,
- des capacités d'adaptation et d'innovation fortes.

Autour des grands donneurs d'ordre s'est développé un tissu industriel spécialisé (mécanique, électronique, aménagements intérieurs, entretien, peinture) et d'équipementiers (propulsion, équipements de bords, engins de pêche, matériels électriques).

Des entreprises d'ingénierie et des centres de recherche apportent leur savoir-faire en hydrodynamique, calcul de structures, développement d'outils industriels.

La métropole Nantes- Saint-Nazaire constitue le premier pôle français de génie naval :

- 105 entreprises, 18000 emplois indirects, 21 formations, 400 fournisseurs locaux,
- 65% des bateaux français sont construits en pays de Loire.

## **1.4. Atouts et faiblesses de la Bretagne :**

### **1.4.1. LA BRETAGNE ET LA MER : atouts et contraintes**

*La géographie et les équipements portuaires :*

- ◆ 1 800 kilomètres de littoral,
- ◆ **Ports de pêche** : Lorient, Concarneau, ports bigoudens, ports coquilliers des Côtes d'Armor,
- ◆ **Ports de commerce** : Lorient, Brest, Roscoff, Saint-Brieuc, Saint-Malo,
- ◆ **Ports de la marine nationale** : Brest,

*La flotte immatriculée :*

- ◆ Le tiers de la flotte immatriculée à la pêche (environ 1800 navires),
- ◆ 57 000 mouillages de plaisance organisés, 10 000 sauvages,

*Le poids social :*

- ◆ 8 000 marins, 5 000 contrats de travail à la plaisance, DCN,

*le dispositif de formation :*

- ◆ 4 lycées maritimes, 1 centre européen de formation continue maritime, l'Ecole Nationale de la Marine marchande,
- ◆ 1 contrat d'objectif emploi formation récemment signé : il associe Etat, Région et professionnels afin de connaître les besoins des entreprises en termes d'emplois et de qualifications,

*L'importance du secteur économique :*

- ◆ le secteur naval est le quatrième secteur industriel de Bretagne (derrière les IAA, les télécoms et l'automobile) et l'approche statistique ne prend en compte que partiellement la sous-traitance.
- ◆ Des chantiers significatifs en pêche, commerce, plaisance, militaire,

- ◆ au 1/01/2003, la CRCI Bretagne recensait 394 établissements, dont 20 de plus de 20 salariés, directement rattachés au secteur (dont on sait que les limites ne couvrent pas la totalité des entreprises liées),
- ◆ le secteur montre une double dépendance à la pêche et à la construction navale militaire,
- ◆ GEOGRAPHIQUEMENT :
  - ◆ le Sud Finistère conserve une spécialisation dans les bateaux de pêche,
  - ◆ en Morbihan et Sud Finistère se développent depuis une vingtaine d'années de petites entreprises fabriquant des embarcations de plaisance ou de compétition,

### **1.5. Tendances récentes :**

- ◆ Le secteur a connu une bonne période entre 1999 et 2001 grâce notamment :
  - ◆ Au pôle de Concarneau (structuré en SPL) autour des chantiers PIRIOU,
  - ◆ A la SOBRENA, à Brest, première entreprise de réparation navale française,
  - ◆ Aux sites de Lorient et Saint-Malo,
- ◆ Depuis 2001, les effets conjugués d'une baisse des charges d'ALSTHOM à Saint-Nazaire (qui rapatrie sa sous-traitance), l'absence de nouvelles commandes dans les navires à grande vitesse, spécialité du chantier de Saint-Malo, le faible renouvellement de la flotte de pêche en Europe et plus généralement les surcapacités de production et la concurrence au plan mondial entraînent la filière dans la tourmente et ont conduit notamment à la fermeture du site de Saint-Malo en 2003 qui n'a pu être sauvé malgré une proposition du dieppois ALLAIS,
- ◆ Pour la construction navale militaire, après des périodes délicates, 95 à 99 pour Lorient, 97 à 2001 pour Brest, la situation s'était légèrement améliorée sans remettre en cause la restructuration nécessaire.

## 1.6. Les enjeux :

- ◆ Conserver les savoir-faire et compétences les plus pointus,
- ◆ Veiller à la complémentarité technique et économique des sites de Lorient, Brest, Concarneau, afin de tirer profit des améliorations apportées aux infrastructures,
- ◆ Améliorer la collaboration civil-militaire,
- ◆ Améliorer performance et qualité de la sous-traitance (exemple charte d'objectifs des Chantiers de l'Atlantique)
- ◆ Répondre aux problèmes de formation :

*Des études récentes ont mis en évidence les besoins suivants :*

- *besoins à court terme :*
  - *maîtrise de l'anglais technique,*
  - *technicien et dessinateur étude,*
  - *chef de projet,*
  - *commercial,*
  - *qualité,*
  - *management,*
  - *chaudronnier,*
  - *soudeur,*
  - *charpentier,*
  - *tuyauteur,*
  - *électronique,*
  - *maintenance.*

- *besoins d'évolution des contenus métiers :*

- **Polyvalence métier** : *électricité/électronique, mécanique/moteur, moteur/accastillage, chaudronnerie/soudure/tuyauterie,*
- **Polyvalence activité.**

*Globalement, et des passerelles peuvent être tendues avec d'autres secteurs industriels (navalisation des métiers), les attentes s'expriment en termes d'anglais et d'autonomie, d'ingénieur projet, de management et commercialisation, d'environnement, de qualité.*

<b>Atouts</b>	<b>Contraintes/Faiblesses</b>
Image	Concurrence internationale
Espace maritime actif	Suppression des aides publiques
Forte présence de la pêche	Loi de programmation militaire
Existence de grands ports et proximité de Saint-Nazaire	Politique européenne de la pêche, plan de modernisation de la flotte
Importance de la filière	Coût de la main-d'œuvre
Tradition et savoir-faire	Difficulté de trouver de la main-d'œuvre qualifiée
Complémentarité civil-militaire	Sous encadrement
Dispositif de formation	ingénierie
Partenaires prestigieux : DCN Ingénierie, THALES, IFREMER, ENSIETA, Ecole Navale	

## **1.7. Approche globale de la réparation navale**

Si l'on considère le marché de la construction et réparation navale en général, on découvre un marché extrêmement concentré puisque l'activité de base a généré 82% du chiffre d'affaires sectoriel en 2001.

Avec un chiffre d'affaires qui représente environ 10% du PIB, la réparation navale est pourtant loin d'être un secteur négligé.

En effet, face à une demande cyclique et saisonnière, la réparation navale est l'un des axes de diversification privilégié, d'autant qu'elle fait appel aux mêmes compétences que la construction navale.

Ce n'est pas un hasard si les grandes entreprises comme les petits chantiers ont fait le choix de cette diversification presque naturelle.

Nous avons ainsi cité les chantiers PIRIOU qui sont passés d'une hyper spécialisation dans la construction de bateaux de pêche à une offre diversifiée qui comprend désormais la construction, réparation et transformation de tout type de navires.

De même, pour les 90 chantiers qui travaillent en France en construction et réparation navale, et qui sont pour la plupart de petites et moyennes entreprises dont l'effectif se situe entre 5 et 40/50 personnes, la réparation permet de mieux lisser et équilibrer les plans de charge.

En effet, certaines petites structures ne construisent qu'une ou deux unités par an et en l'absence de commande de navire à construire, ce sont la réparation, l'entretien et la sous-traitance qui permettent de faire fonctionner l'entreprise.

De même, dans le décloisonnement en marche de la filière, construction et réparation navale se combinent déjà naturellement pour constituer les bases d'une offre commerciale solide.

Par exemple, comme nous l'avons déjà cité, dans la filière pêche, il faut désormais être capable d'assurer, à côté de la construction du navire, le service tout au long de la vie du bateau et **donc forcément la réparation et l'entretien.**

Rappelons que la Bretagne constitue le premier pôle français de réparation navale avec des leaders tels que la SOBRENA et que les activités de réparation sont naturellement présentes autour des grands pôles navals bretons.

Si cette activité semble plus difficilement s'organiser en réseau **avec une multitude d'acteurs parfois très diversifiés**, pouvant en outre appartenir à d'autres industries ou secteurs d'activités et donc difficilement repérables ou identifiables, *l'activité de réparation semblerait néanmoins en phase de structuration dans une notion de concurrence et de mise à niveau qualitatif d'une offre globale* : c'est le cas de Concarneau pour la pêche et de Cherbourg pour la grande plaisance.

De même Lorient Pôle Naval (68 entreprises) vise prioritairement le marché spécifique de la réparation et restructuration des grands bateaux de plaisance (unités de prestige).

Cette tendance qui pourrait s'avérer importante pour les entreprises du secteur, reste néanmoins à confirmer.

## 2. LA FILIERE NAUTISME, LES TENDANCES LOURDES DU MARCHE

### Préambule : définitions

Selon les sources documentaires, la notion de filière nautisme doit être entendue de deux façons différentes :

- au sens étroit de « construction de bateaux de plaisance » avec l'INSEE,
- au sens large du marché de la plaisance avec la plupart des autres sources (études, articles ...)

Le secteur économique de la plaisance se caractérise par son dynamisme (croissance de plus de 10% par an actuellement) et par l'extrême diversité des produits proposés : voiliers et navires à moteur de tailles et caractéristiques très différentes, mais également voile légère ou sportive, ensemble des services (équipementiers, loueurs, ports de plaisance), sans omettre toutes les innovations ainsi que le développement de nouvelles formes de loisirs.

La navigation de plaisance en mer représente une flotte d'environ 789 000 unités (hors Dom-Tom) :

- ❖ 70% sont des navires à moteur,
- ❖ 75 % sont des navires d'une taille inférieure à 6 mètres.

### **Autres chiffres :**

Répartition de la production française par activité en pourcentage du chiffre d'affaires 2002 :

- voiliers habitables : 56,9%
- bateaux à moteur : 19,5%
- Aménagements, installations, entretiens : 11,3%
- bateaux de plaisance divers : 7,7%
- voilerie : 3,1%
- voiliers non habitables : 1,5%

En 2003: augmentation des immatriculations de 4,4%,

81,2% des bateaux à voile et 50% des bateaux à moteur vendus en France sont fabriqués sur notre territoire,

Source : Chiffres clés du nautisme 2002-2003 (F.I.N.)

## La filière nautique

La filière nautique avec ses composantes : production, distribution, services, regroupe près de 3 000 entreprises, génère un chiffre d'affaires de 15 milliards de francs et compte 40 000 emplois.

## La construction nautique

La France est le second constructeur mondial de bateaux de plaisance et le 1er en Europe (1er rang mondial pour la construction de voiliers avec le groupe BENETEAU - JEANNEAU et pour les navires pneumatiques avec la société ZODIAC).

Plus de 50% de la production est destinée à l'exportation, essentiellement vers l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Espagne et l'Italie pour les pays de l'Union européenne, et les Etats-Unis.

La construction représente un chiffre d'affaires de 5 milliards de francs et compte 6000 emplois.

## Principaux constructeurs :

Groupe Bénéteau-Jeanneau, Zodiac, Dufour et Sparks, Fontaine Pajot, Guy Couach, Catana, Hamel.

## Les ports de plaisance

On dénombre environ 470 ports et installations de plaisance en mer pour l'accueil des navires.

Ces installations correspondent à environ 164 000 places recensées. Dans ce parc, il convient d'ajouter les mouillages individuels ou collectifs hors ports, le long du littoral, le plus souvent dans des estuaires abrités.

### 1. Recensement par zone littorale

Source FPP (Fédération des ports de Plaisance)

Ports Nord Normandie	Petit	Moyen	Grand	Tot. et moy.	%
Total postes	1 909	7 317	4 266	13492	9%
Nombre de ports	10	15	4	29	11%
Capacité moyenne	191	488	1 067	465	
Pourcentage Nb de ports	34%	52%	14%	100%	

<b>Ports Bretagne</b>	<b>Petit</b>	<b>Moyen</b>	<b>Grand</b>	<b>Tot. et moy.</b>	<b>%</b>
Total postes	4 957	12 419	8 551	25927	18%
Nombre de ports	25	29	8	62	24%
Capacité moyenne	198	428	1 069	418	
Pourcentage Nb de ports	40%	47%	13%	100%	
<b>Ports Atlantique</b>	<b>Petit</b>	<b>Moyen</b>	<b>Grand</b>	<b>Tot. et moy.</b>	<b>%</b>
Total postes	3 317	9 004	11 672	23993	17%
Nombre de ports	17	19	8	44	17%
Capacité moyenne	195	474	1 459	545	
Pourcentage Nb de ports	39%	43%	18%	100%	
<b>Ports Languedoc-Roussillon</b>	<b>Petit</b>	<b>Moyen</b>	<b>Grand</b>	<b>Tot. et moy.</b>	<b>%</b>
Total postes	1 346	3 303	17 013	21662	15%
Nombre de ports	7	8	11	26	10%
Capacité moyenne	192	413	1 547	833	
Pourcentage Nb de ports	27%	31%	42%	100%	
<b>Ports PACA</b>	<b>Petit</b>	<b>Moyen</b>	<b>Grand</b>	<b>Tot. et moy.</b>	<b>%</b>
Total postes	3 247	21 210	26 365	50822	35%
Nombre de ports	18	40	20	78	30%
Capacité moyenne	180	530	1 318	652	
Pourcentage Nb de ports	23%	51%	26%	100%	
<b>Ports corses</b>	<b>Petit</b>	<b>Moyen</b>	<b>Grand</b>	<b>Tot. et moy.</b>	<b>%</b>
Total postes	758	5 077	0	5835	4%
Nombre de ports	4	11	0	15	6%

Capacité moyenne	190	462		389	
Pourcentage Nb de ports	27%	73%	0%	100%	
<b>Ports DOM TOM</b>	<b>Petit</b>	<b>Moyen</b>	<b>Grand</b>	<b>Tot. et moy.</b>	<b>%</b>
Total postes	250	1 800	870	2920	2%
Nombre de ports	1	5	1	7	3%
Capacité moyenne	250	360	870	417	
Pourcentage Nb de ports	14%	71%	14%	100%	

### PORTS

Petits < 300 postes  
Moyens < 800 postes  
Grands > ou = à 800 postes

<b>Total Ports littoraux</b>	<b>Petit</b>	<b>Moyen</b>	<b>Grand</b>	<b>Tot. et moy.</b>
Total postes	<b>15 784</b>	<b>60 130</b>	<b>68 737</b>	<b>144651</b>
Répartition des postes	11%	42%	48%	100%
Nombre de ports	<b>82</b>	<b>127</b>	<b>52</b>	<b>261</b>
Capacité moyenne	192	473	1 322	554
Pourcentage Nb de ports	31%	49%	20%	100%

## 2.1. La construction de bateaux de plaisance

### 2.1.1. Les chiffres clés

Selon la définition de l'INSEE, la construction de bateaux de plaisance (code 35.1E) comprend :

- la production, l'entretien et la réparation de bateaux à voile destinés à la plaisance (dériveurs légers, voiliers habitables),
- les bateaux pneumatiques gonflables à moteur,
- les bateaux de plaisance à moteur ou à rame,
- les pénichettes fluviales,
- les canoës,
- les Kayaks,
- les pédalos, scooter marins ....

→ Entre 1997 et 2002, le CA de l'industrie de la plaisance (voile et moteur) est passé :

- de 6 175 à 8 708 milliards d'euros dans le monde
- de 326 à 902 millions d'euros en France soit un facteur 3 en 5 ans !

La part de la production française est passée de 3,7 % en 1997 à 9,8 % en 2002.

→ Le secteur de la production est très atomisé : seulement une trentaine d'entreprises emploient plus de 100 salariés.

→ Industrie exportatrice à 62 %

→ L'exercice 2002/2003 se caractérise par une bonne résistance face au ralentissement économique et prouve que le secteur, notamment celui des bateaux à voile, dispose d'une bonne capacité d'amortissement des cycles :

- succès des salons d'automne (grand Pavois, Cannes) confirmé par les manifestations européennes ; Paris a refusé 400 m<sup>2</sup> de stands.
- bonne tenue du marché américain qui donne la tendance à 6 mois – 1 an

- selon les premières estimations, de la FIN, la production de navires de plaisance devrait s'établir en 2003 à quelque 905 millions d'euros.

→ La France est leader mondial dans les secteurs de la voile (42 % du marché en valeur en 2002) et des bateaux pneumatiques, 5 ou 6<sup>ème</sup> pour les bateaux à moteur. Le secteur est tiré par les exportations et par les petits bateaux à moteur transportables sur le marché intérieur.

→ La plaisance à voile est le fleuron français de l'industrie de la plaisance avec un CA 2003 de 557 millions d'euros exporté à 75 %, soit le 1<sup>er</sup> rang mondial malgré un dollar faible.

→ Le motonautisme progresse mais les acteurs nationaux restent petits au niveau international, hormis dans le pneumatique avec le leader mondial ZODIAC. Le CA des bateaux à moteur se contracte de 1,3 % à 191 M€, tandis que celui des pneumatiques enregistre des hausses de 14,7 % (<100 kilos) et 3,1 % (>100 kilos) pour un CA global de 55M€.

Les deux poids lourds du secteur, Bénéteau – Jeanneau (la moitié du CA de la filière) et Zodiac (35 % du marché mondial des pneumatiques et 70 % du marché français) affichent de bons résultats et voient l'avenir en rose.

Bénéteau crée une nouvelle unité en Vendée consacrée aux voiliers de 10 à 17 mètres et libère ainsi d'autres sites pour la fabrication de bateaux à moteur (+ 37 % en 2002/2003).

Le paysage industriel se recompose en douceur (reprise des catamarans CATANA, rachat des catamarans NAUTITECH) et toujours une multiplication des chantiers de réparation.

Chez les industriels de premier plan, les performances sont atteintes au prix d'une réadaptation permanente de l'outil de production : entre 2000 et 2002, le CA par salarié dans les entreprises de plus de 100 salariés du secteur est passé de 104 379 € à 134 512 €.

## **2.1.2. Analyse de la demande de bateaux de plaisance**

Le marché des bateaux de plaisance bénéficie de l'engouement d'un public de plus en plus large depuis quelques années et le nombre d'immatriculations de bateaux a poursuivi sa progression en 2002 : +2,8%.

Bien que la navigation de plaisance soit en voie de démocratisation et s'ouvre à de nouvelles catégories sociales, les catégories socioprofessionnelles élevées demeurent en tête de classement des propriétaires :

- ☞ **premier segment client** : les sociétés avec 16% des immatriculations,
- ☞ **deuxième segment client** : les retraités avec 12,5% des immatriculations
- ☞ **troisième segment client** : les cadres avec 10,2% des immatriculations.

*Le marché a profité de plusieurs facteurs, en particulier :*

- l'effet 35 heures
- l'augmentation du pouvoir d'achat des ménages

Les constructeurs ont su également faire évoluer leur offre et leurs modes de financement pour répondre aux nouvelles attentes, fidéliser la clientèle et toucher des catégories socioprofessionnelles plus modestes.

### Concernant l'adaptation de l'offre produits,

Les constructeurs français tentent notamment de rattraper leur retard en matière de **produits d'entrée de gamme et de bateaux à moteur**, d'autant que la concurrence étrangère se fait de plus en plus menaçante et on voit apparaître des gammes de **bateaux diversifiées, faciles à manier et moins chères** qui attirent un nouveau public.

On peut également citer l'exemple de la société Bax Marine, installée à Férel, qui produit un bateau de série plutôt haut de gamme au niveau des prestations mais de taille réduite (7,50m de long) partant du constat suivant : « les clients aisés veulent de plus en plus avoir un bateau à eux pour leurs week-ends en Bretagne tout en conservant la possibilité de prendre un billet d'avion pour les Antilles et y louer un bateau de croisière. Du coup, beaucoup vendent leur gros voilier et se rabattent sur des bateaux plus modestes ».

D'une façon générale, **confort et sécurité** apparaissent comme les deux critères déterminants à l'achat d'après une enquête réalisée par la Fédération des Industries Nautiques.

## 2.2. La filière nautique au sens large : le marché de la plaisance

### 2.2.1. La filière nautique française

→ La filière française a connu, à partir de 1997 (années records : 1998 : + 31,4 %, et 2001 : + 30,9 %), une formidable expansion freinée en 2001 par le 11/09 et la crise boursière, et reste aujourd'hui bien orientée malgré un tassement de la croissance.

→ La filière industrielle s'appuie sur l'excellence de ses leaders qui font de l'industrie nautique française la 1<sup>ère</sup> en Europe et la seconde au monde derrière les Etats-Unis.

→ Elle repose également sur un ensemble d'équipements portuaires et de professionnels du service qui permettent à plus de 4,5 millions de personnes de pratiquer leur passion (dont 275 000 licenciés).

→ 770 000 bateaux immatriculés, 422 000 constituent la flotte active

→ 25 % des bateaux naviguent en méditerranée, 34 % en Atlantique

→ Plus de 20 000 bateaux neufs chaque année (83 % moteur en 2001), tandis que le marché de l'occasion représente 70 % des immatriculations, 51 000 mutations de propriété (22,5 % des échanges concernent la voile)

En effet, de plus en plus d'amateurs accèdent à la plaisance par l'occasion.

Un tiers de la flotte, c'est à dire 250 000 bateaux dont une majorité de voiliers, a plus de 20 ans.

Cette longévité alimente un marché de l'occasion qui représente les 2/3 des transactions et une activité secondaire pour certains chantiers de construction.

Les professionnels du Crouesty l'ont bien compris en mettant en place, dès 1984, un salon de l'occasion, le mille sabords (en novembre) qui attire aujourd'hui 60 000 visiteurs, injecte 2,4 millions d'euros dans l'économie locale, offrant une 3<sup>ème</sup> saison au Crouesty.

La longévité des bateaux, le développement de l'occasion sont à priori autant de facteurs porteurs pour les activités d'entretien et de réparation.

→ On recense en France 226 000 places organisées dans les ports : si on rajoute les mouillages, le stockage à terre, sur rampe ou sur cale, les mouillages forains, la profession accuse **un déficit de 54 000 places**, déficit qui est isolé comme le principal frein au développement de la filière.

→ Répartition de la filière (sur 500 adhérents à la FIN) :

- Distributeurs : 37 %
- Constructeurs : 15 %
- Loueurs : 14 %
- Equipementiers : 13 %
- Services : 10 %
- Importateurs : 5 %
- Loueurs fluviaux : 4 %
- Motoristes : 2 %

→ 3 000 entreprises emploient environ 46 000 personnes et réalisent près de 3 milliards d'euros de CA.

→ La bonne santé des constructeurs nautiques profite aux nombreux industriels qui fournissent l'accastillage, les voiles, les centrales électroniques et équipements divers.

*En effet, comme dans l'automobile, les options se multiplient, les plaisanciers ont une véritable envie d'équiper leur bateau et un nouveau segment de marché se développe, de la bouée au système de navigation par satellite en passant par la climatisation et les cuisinières.*

Un engouement qui profite forcément aux équipementiers tels que PLASTIMO qui constate une forte croissance des marchés de GPS et de lecteurs de cartes qui bénéficient d'une démocratisation (ils sont moins chers) et d'un effet de mode associés à une augmentation de leurs performances.

Entraînés dans le sillage des chantiers, les équipementiers se plient à de nouvelles méthodes de travail **en étant notamment impliqués très en avant, évolution très semblable à celle qui a transformé le monde de l'automobile.**

Les constructeurs doivent aller de plus en plus loin dans la compétitivité et pour cela, rationaliser le plus possible. **Ils changent de métier, deviennent des assembleurs et laissent faire aux sous-traitants performants ce que ceux-ci font mieux, plus vite, meilleur marché.** Le corollaire est la priorité donnée aux sociétés capables de livrer des ensembles complets et une concentration

croissante des secteurs. **Le nautisme, qui était un grand artisanat, est en train de faire un pas vers l'industriel.**

Marques leaders : groupe LOSANGE, FACNOR, SPARCRAFT, CHARLESTON SPAR, NKE, PLASTIMO, LEWMAR, WICHARD.

→ Les défis de la filière :

- **attirer des fournisseurs** et sous-traitants **performants**
- **organisation** : exemple d'expérimentation d'un SPL à la Rochelle (pôle de maintenance pour la grande plaisance)
- **formation** : la croissance pose le problème de la pénurie de main-d'œuvre qualifiée
- **la saturation des ports de plaisance** : création du comité du développement des capacités d'accueil de la plaisance (CODCAP)
- **la fiscalité** : → location
  - Gros navires à moteur
- **l'environnement**
  - Mise à l'étude d'une filière de déconstruction des bateaux en polyester
  - Pollution des moteurs
  - Récupération des fluides
  - Les peintures
  - .....

## 2.2.2. Analyse de la filière nautisme en Bretagne

- ◆ Une Image de voile bien ancrée.
- ◆ 1<sup>er</sup> port d'attache des voiliers de moins de 12 mètres et de petits bateaux à moteur.
- ◆ 170 000 bateaux immatriculés.
- ◆ 400 000 personnes qui s'initient chaque année, 30 000 enfants en classe de mer.
- ◆ De la baie de Vilaine à St Malo, 94 ports, 57 000 places de port et mouillages organisés, et entre 9 000 et 10 000 mouillages sauvages.
- ◆ 250 emplois directs dans les ports qui génèrent un CA de 23 M€.
- ◆ **Une économie induite importante** : cent places de port entraînent la création de huit emplois techniques dans la filière. Le chiffre avancé aujourd'hui est de 4 600 emplois indirects.
- ◆ Plus globalement, on estime que les entreprises évoluent dans le secteur de l'industrie, du commerce et des services de la filière nautique et génèrent un chiffre d'affaires de plus de 500 M€. Le nombre d'entreprises, plus ou moins directement concernées, est évalué entre 600 et 1 000 (875 étant la dernière estimation).
- ◆ Historiquement, la Bretagne a raté le virage du polyester dans les années 60, ce qui explique l'absence des poids lourds qui sont basés en Vendée ou en Charente. La Bretagne a cependant trouvé sa place dans le paysage industriel, spécialement dans le Morbihan et dans le Finistère :

### → Dans la construction :

- des entreprises leaders sur le segment bateaux de compétition : Multiplast, CDK
- des entreprises modestes positionnées sur des niches : structures (Pogo), JFA, (construction et rénovation de yachts de luxe), Locaboat industries (fluvial)
- des entreprises vouées à la plaisance traditionnelle : Kelt, Catlantech, Bar Marine, Alliage, New marine

→ **Dans l'équipement :**

- accastillage : PLASTIMO
- voilerie : Incidence
- menuiserie d'agencement et réparations : AMB, JFA

D'autre part la Bretagne a su accompagner l'émergence de nouvelles pratiques et devenir ainsi fournisseur leader de ces activités : kayak, aviron de mer, planches, surf, plongée (Bic sport à Vannes est ainsi leader mondial sur son domaine).

- ◆ Cependant, **la majorité des emplois directs se concentre dans l'aval de la filière**, c'est-à-dire dans le commerce et les services, et s'organise à proximité des ports de plaisance :

- représentants des marques, négociants (neuf, occasion)
- chantiers navals
- électricité et électronique marine
- motoristes
- spécialistes des matériaux composites
- accastillage
- mâts
- voileries
- selleries
- loueurs
- équipements divers

A l'exception de quelques chantiers navals, les entreprises sont souvent de tailles modestes, voire très modestes ; **la spécialisation est importante et la diversification rare.**

La profession est soumise à de forts pics de saisonnalité, ce qui entraîne des difficultés d'organisation, des problèmes de stabilisation des emplois et des freins au recrutement.

## 2.3. Les défis majeurs isolés :

### 2.3.1. Comblent le déficit de personnel.

Pour combler ce déficit, les actions suivantes sont mises en place :

- collaboration entre organismes de formation et chantiers de construction ou de maintenance
- groupes d'apprentissage en alternance montés par la FIN, la Région et l'institut nautique de Bretagne
- enquête amont parmi lesquelles on citera :
  - étude ARNO NAVAL en 99/2000 sur "les formations au service des métiers de la construction et de la réparation navale" sur le Grand Ouest,
  - étude STRATEM en 2002 sur le Pays de Lorient,
  - étude de la FIN au printemps 2002 auprès de ses adhérents sur les besoins en formation,
  - travaux de l'observatoire emploi-formation de l'AUDELOR fin 2002,
  - diagnostic en cours dans le cadre du contrat "emploi-formation" du Conseil Régional (résultats 2004).

Les besoins de formation/compétences suivants ont récemment été isolés :

- **besoins à court terme :**
  - commerciaux et gestionnaires dans les TPE,
  - stratifieurs, moulistes, menuisiers, conducteurs d'engins dans les PME,
  - anglais technique dans les TPE et dans les PME.
- **Evolutions des contenus métiers :**
  - Maintenance,
  - Adaptation technologique : stratification, assemblage, moulage,
  - Polyvalence : électricité/électronique, mécanique/moteur, logisticien/magasinier, stratifieur/peintre.

Globalement les attentes s'expriment en termes de technico-commerciaux, d'adaptation technologique, d'environnement, de qualité.

## 2.3.2. Répondre à la saturation des ports de plaisance.

**La saturation des ports de plaisance est considérée comme le problème fondamental de la filière.**

On compte en Bretagne 57 000 places de pontons en mouillages organisés (35 % à quai, 65 % sur bouée) et de 9 000 à 10 000 mouillages sauvages. Le déficit est estimé entre 5 000 et 9 000 places (listes d'attente) et la situation est critique dans le Morbihan, en baie de St Malo et en baie de St Brieuc.

La mission régionale des ports de plaisance 2000 préconisait des solutions qui sont toujours d'actualité : valorisation des sites intérieurs, gestion optimisée des espaces portuaires, gestion de l'occupation littorale par les mouillages, extension des ports.

En 2003, ce sont 3 000 places supplémentaires qui sont à l'état de projet (en cours ou en gestation) :

- **Morbihan :**

- 400 places de plus en 2001 sur Crouesty (1<sup>er</sup> port de plaisance breton)
- projets à Port Louis, Locquimelic, Kernevel

- **Finistère :** déficit de 3 000 emplacements

- réflexions à Loctudy, Port la Forêt, Camaret
- 150 places supplémentaires à Brest Moulin Blanc à l'été 2003
- projets au Nord : Bloscon Roscoff, Plougasnou, Aber Wrach

- **Côtes d'Armor :**

- réflexion au Légué
- projet de 650 à 750 places à St Cast à l'horizon 2006

- **Ille et Vilaine :**

- projet de 400 places à Dinard

## 2.3.3. Trouver de nouveaux modes de fonctionnement des associations

*300 associations font vivre le nautisme breton (500 lieux d'accueil, 1700 personnes, un CA estimé de 74 Ms d'euros) : à ce titre, des expérimentations sont en cours avec une trentaine de structures parmi celles fédérées dans Nautisme en Bretagne (association créée par le Conseil Régional). Un bilan lié à l'élargissement sera présenté en 2004.*

## 2.4. Eclairages départementaux.

### 2.4.1. Le Morbihan

#### ● Construction navale

→ Spécificité : présence de la DCN (construction navale militaire)  
1 500 salariés, construction de navires de surface de moyens tonnages destinés à 80 % à l'export.

→ Des chantiers significatifs :

- Alsthom (Lanester)
- Chantier Naval Bernard (Locquimelic)
- Pêche Alu International (Kerviguac)
- TIMOLOR (Lorient)
- SOLORPEC (Lorient)
- Bastide (Lorient)

● **Ingénierie** : DCN Ingénierie, SOFRESID OUEST, SOFILOG, IMPI, Studec

● **Nautisme**:

Le Morbihan est un département phare en matière de production de matériel nautique et de plaisance.

La filière serait composée d'environ 350 établissements dont 37 constructeurs et 49 équipementiers (2002) pour un nombre d'emplois estimé entre 2 500 et 3 000 (150 entreprises et 1 000 emplois sur le Pays de Vannes, l'autre pôle étant Lorient).

Nombreuses sont les entreprises qui se distinguent par leur leadership :

- Bic Sport: leader mondial de la fabrication de planches à voile
- Kelt: second fabricant de vedettes
- PLASTIMO : leader européen d'équipements d'accastillage
- SERPE-IESM : leader mondial des balises de détresse
- Nautix : peinture
- Voilerie Tonnerre : voilerie
- CATANA : constructeur de catamarans de luxe
- MULTIPLAST : bateaux de course (notoriété mondiale)
- Virus : leader européen de bateaux d'aviron de loisir
- Plasmor leader européen de kayaks de mer
- SEAGULL : leader mondial de chars à voile

- Locaboat Industries : N°1 français du tourisme flu vial.

La baie de Quiberon – Golfe dispose d'une image plaisance très affirmée, grâce notamment aux ports du Crouesty et de la Trinité.

*Une table ronde Pôle Nautique à la Trinité sur mer en Février 2003 a mis en évidence les handicaps suivants :*

- *handicaps liés au foncier et à l'accès au domaine maritime : les meilleurs emplacements sont appropriés par les locaux commerciaux et tertiaires, les ateliers de construction et d'entretien étant repoussés vers l'intérieur des terres. Ceci génère des problèmes de transfert des bateaux, d'accès et de stationnement, de stockage sur des espaces réduits.*
- *Handicaps liés à la formation et au recrutement,*
- *Problèmes d'adaptation aux évolutions technologiques dans l'artisanat de production,*
- *L'absence d'un véritable pôle technique.*

*Pour répondre à ces handicaps, plusieurs pistes étaient avancées, notamment :*

- *l'amélioration des conditions d'accessibilité aux sites portuaires,*
- *la création d'une zone thématique.*

Lorient est tout à la fois port de commerce, de pêche, et de plaisance.

Les professionnels se sont fédérés au sein de Lorient Pôle Naval. L'objet est notamment de regrouper les savoir-faire des intervenants et de promouvoir les compétences et infrastructures du site. Les compétences s'exercent dans les navires petits et moyens tonnages, la pêche, le transport de passagers, l'offshore, l'industrie de la plaisance, le yachting et la course au large.

## 2.4.2. Le Finistère

L'identité industrielle du Finistère s'affirme à travers deux pôles :

### → Brest :

A la fois port de commerce, port de plaisance mais surtout port militaire

Un peu plus de 3 000 emplois à la DCN

Une forte concentration de matière grise : Thalès, IFREMER, ENSIETA, école navale, école technique normale des constructions navales.

### Deux réseaux organisés :

- HALIOD : compétences dans le secteur off-shore
- ASTRID 29 : association des sous-traitants et des industries de la défense du Finistère

### Des entreprises leaders :

- SMNB
- SE EGMO
- SOBRENA, première entreprise de réparation navale française

### → Le Bassin des Glénans :

Une vocation construction navale, notamment pêche, à Concarneau et dans les ports Bigoudens

- PIRIOU (Concarneau)
- GLEHEN (Guilvinec)
- VERGOZ (Loctudy)

### → Le pôle de Concarneau organisé en SPL.

Une vocation plaisance autour de son leader CDK et d'entreprises performantes à l'exemple de Structures (Combrit).

Une Association chantiers nautiques en Finistère (une vingtaine de PME dont CDK, GUIP, PICHAVANT).

### L'identité nautisme du département est importante :

- ◆ 140 000 pratiquants dans les structures nautiques (1 million de plaisanciers) et 150 pratiquants individuels,

- ◆ Environ 600 unités de production (entreprises, associations, ports) réalisent un CA cumulé de plus de 230 millions d'euros,
- ◆ 8 bassins de navigation, 44 ports et 13 000 mouillages organisés,
- ◆ 75 emplois directs ETP dans les ports, 15 000 emplois induits.
- ◆ La dernière estimation connue chiffrait à 434 le nombre d'entreprises réalisant de 10 à 100 % de leur CA dans le secteur du nautisme, pour un CA cumulé de 176 millions d'euros et 1 300 emplois directs.

### **Répartition par type d'activité :**

- construction fabrication (44 % du CA, 68 % des emplois, 15 employés moyenne)
  - commerce (40% / 21% / 5%)
  - services (16% / 11% / nc)
- Le livre bleu 2000 – 2005 de la filière nautique en 29 recensait les freins au développement :
- manque d'organisation du secteur
  - précarité de l'installation des entreprises sur certains sites portuaires
  - petite taille des entreprises
  - manque de places de ports, d'équipements de manutention, ...

et proposait les actions suivantes :

- mise en réseau des entreprises
- aide à l'innovation et à la création
- des mesures pour favoriser l'implantation et le travail sur les ports
- le développement de l'emploi et des ressources humaines.

## 2.4.3. Les Côtes d'Armor

→ **Ports de commerce** : Tréguier

→ **Ports de pêche** : ports coquilliers (Paimpol, St Brieuc)

→ **Ports de plaisance** : granit rose (Trébeurden, Perros-Guirec), Lézardrieux – Paimpol, Baie de St Brieuc (St Quay, Binic), Baie de St Malo (St Cast, Plouer).

**Au total, 14 000 places à flot**

**Nombre de bateaux actifs estimés entre 17 000 et 18 000.**

207 intervenants et prestataires de services liés à la plaisance : 150 entreprises, 50 associations, 7 structures communales ou intercommunales.

### → **Les entreprises liées à la plaisance :**

- 86 chantiers et magasins d'accastillage (74 tous types de matériaux, 8 chantiers bois, 4 chantiers matériaux métalliques). Certaines entreprises interviennent également à la pêche.
- 9 cabinets d'expertise maritime
- 8 comptoirs et coopératives
- 7 entreprises spécialisées en électricité, électronique, informatique intervenant aussi bien à la plaisance, à la pêche et au commerce
- 4 sociétés de sorties en mer
- 4 voileries
- 4 selleries marine
- 3 architectes navals
- 3 entreprises de location
- 2 sociétés de bateau école
- environ 20 entreprises plus ou moins liées à la plaisance, notamment 8 entreprises spécialisées dans la transformation de matériaux ferreux qui proposent de l'accastillage.
  - **ARMOR AVIRON**                      Spécialiste du rotomoulé

**Les entreprises emploient peu de salariés** : la moitié des établissements ne font vivre qu'une ou deux personnes, 80 % moins de 5 et 96 % moins de 10. Le nombre d'actifs est estimé à 520 pour un CA cumulé de l'ordre de 100 M€.

**Concentration aux abords des ports de plaisance** les plus importants et des centres urbains.

**Concentration par bassin de navigation (150 établissements)**

- **21 %** en vallée de Rance – côte d’Emeraude (à relativiser en raison de l’imbrication dans le bassin de St Malo)
- **51 %** en baie de St Briec
- **28 %** en côte de Granit rose – baie de Lannion.

Récemment interrogées sur les problèmes rencontrés dans leurs activités, les entreprises intervenantes dans la filière plaisance ont avancé :

- **le manque d’espace et des locaux inadaptés** pour le tiers des établissements. C’est le cas spécialement de chantiers navals
- **le recrutement de personnel qualifié** (le quart des entreprises)

Par rapport aux trois autres départements bretons, **absence d’un pôle nautique d’excellence.**

**17 ports de pêche et de commerce.** 300 bateaux qui pratiquent la pêche côtière et semi-hauturière.

## 2.4.4. L'Ille-et-Vilaine

Si on rattache géographiquement l'embouchure de la Vilaine au bassin morbihannais, l'identité maritime de l'Ille-et-Vilaine s'étend de Dinard à Cancale mais est fortement rattachée à Saint-Malo qui est à la fois port de pêche, de commerce et de plaisance.

Le pays de Saint Malo joue un rôle essentiel dans la filière nautisme en Ille et Vilaine dont il concentre une grande part de l'activité.

Le renforcement de la filière nautisme qui s'inscrit dans la stratégie de développement durable du pays (thématique de la mer) devrait se poursuivre avec la croissance du marché de la plaisance et le développement des résidences secondaires sur le pays.

Selon la charte de la place portuaire (dernière actualisation 2001), le port de Saint-Malo générerait de manière directe, indirecte ou induite **plus de 3 000 emplois dans 123 entreprises.**

Par ailleurs, on sait que la filière nautique s'étend largement au-delà de ses frontières : **1/3 des artisans de production travailleraient régulièrement pour la filière de même que plus occasionnellement les artisans du bâtiment et de la mécanique.**

Selon *l'Association Saint-Malo construction et réparation navale*, les atouts et faiblesses du site sont les suivants :

### Les atouts :

- position géographique,
- bassins à flots,
- compétences,
- interdépendance pêche, plaisance, ferries.

### Les handicaps :

- le déplacement des zones de pêche vers l'ouest entraîne moins de débarquement et moins de réparations,
- disparition d'ALSTHOM et déboires de la reprise,
- manque de soutien de la filière.

### **2.4.4.1. La filière nautisme à Saint-Malo**

D'après une étude ODESCA, voici les compétences disponibles sur le pays de Saint- Malo dans la filière nautisme :

- stratification gros oeuvre
  - sellerie et rénovation intérieure des bateaux
  - réparation des bateaux à moteur
  - réparation des bateaux anciens
  - réparation, négoce et vente de bateaux
  - marquage de pièces d'accastillage
  - lettrage, décoration et publicité sur coques
  - lettrage sur bateaux et voiles
  - habillement
  - fabrication et réparation de bateaux
  - entretiens et réparation de bateaux
  - décoration intérieure des bateaux
- TECHNIMAR Fort développement en bateau haut de gamme

Cette filière nautisme couvre en fait un champ très large de compétences et de secteurs d'activités tels que :

- le secteur du bâtiment via les menuiseries
- le secteur de l'artisanat de production avec les métiers liés à la sellerie, au travail du plastique,
- le secteur de la mécanique générale ou spécialisée
- le secteur du commerce : accastillage, vente de bateaux.

**La plaisance représente 1 600 places de port et 1 000 bateaux au mouillage.**

Les acteurs professionnels constatent des chantiers sous équipés et peu fédérés et un potentiel économique sous exploité : les partenariats sont limités à la proximité ; il y a peu de connaissance des compétences de chaque secteur à l'intérieur du pays et **un travail approfondi de mise en réseau semble essentiel.**

## *Le projet de Port Saint-Malo 2015 avec l'Union Maritime de Saint Malo*

Les acteurs malouins sont engagés, sous le pilotage de l'union maritime, dans une vaste réflexion de Carte Saint-Malo 2015 qui vise notamment à :

- contribuer à la vocation maritime du site à travers les 7 activités du port : avant-port, port de commerce, construction et réparation navale, pêche, plaisance, croisière, tourisme et événements,
- favoriser un emploi industriel et tertiaire durable,
- répondre aux attentes et aux besoins des acteurs portuaires,
- respecter et améliorer la qualité de vie et l'environnement,
- dégager un potentiel de développement pour les différentes activités,
- développer prioritairement les activités à valeur ajoutée.

Ce projet prévoit notamment de **regrouper les activités en zones spécialisées**, avec pour la construction et réparation navale un aménagement d'un pôle multi-usage pour les réparations légères.

### **Comme d'autres ports, Saint-Malo se caractérise par la pénurie de place.**

*Une association pour promouvoir l'image de la cité et la filière nautique : Saint-Malo Station Nautique*

L'association assure notamment la promotion d'une soixantaine de partenaires de la filière nautique (chantiers navals, clubs nautiques, loueurs, voilerie ...) aux grandes manifestations comme le salon nautique de Paris.

*Une association pour la promotion des clubs de la filière nautisme (aviron, canoë, plongée) : nautisme en Ille-et-Vilaine*

Un constat : les demandes de renseignements sur les clubs de voile classique sont en chute libre, tandis que les demandes concernant le canoë (sorties clé en main) ou le kite surf explosent.

## 2.5. Des exemples de stratégies d'entreprises bretonnes

Pour faire face à l'évolution et aux mutations de leurs marchés, les entreprises bretonnes ont principalement développé deux types de stratégies :

- stratégie de diversification pour des activités « navales » classiques,
- ou stratégie de niche qui illustre le potentiel des développements de nouvelles activités dans la filière nautique.

### • Exemples de stratégies de diversification :

Les exemples d'entreprises que nous allons développer montrent que la diversification peut permettre de :

- mieux faire face au caractère cyclique du marché,
- mieux gérer le risque en ne dépendant plus d'un segment de marché unique,
- lisser son plan de charge à l'année,
- mieux optimiser son outil de production.

Ces exemples mettent cependant en évidence certains facteurs clé de succès qui demandent à être affinés :

- être déjà reconnu sur son coeur de métier.
- pouvoir établir des passerelles naturelles avec le coeur de métier,
- disposer d'un pôle industriel et/ou commercial porteur,
- s'intégrer dans une filière organisée,
- bien évaluer les adaptations à réaliser en matière de locaux, outil, organisation et leurs conséquences.

## **AMB MARINE, Agencement et Menuiserie de Bretagne,**

**Spécialisée en menuiserie d'agencement et réparation navale**, l'entreprise avait pour marchés traditionnels les marines de guerre étrangère, la flotte de commerce et les bateaux de pêche.

Anticipant la diversification des entreprises locales de construction et réparation navale vers le yachting (cf ambition de Lorient Pôle Nautique de se positionner sur le marché de la réparation et restructuration des bateaux de grande plaisance), le PDG de l'entreprise, Pascal Le FUR, a décidé de diversifier ses marchés en gagnant celui des bateaux de plaisance des particuliers.

Pour cela, il a réalisé 450 000 euros de travaux (CA de l'entreprise : 1,3 million d'euros), sa stratégie étant de se doter de l'outil et ensuite de développer la clientèle.

### **Ses points forts :**

- l'excellence de ses compagnons menuisiers,
- l'emplacement de l'entreprise qui touche la nouvelle aire de réparation navale de Lorient,
- les atouts de l'environnement industriel,
- l'organisation de la filière à travers Lorient Pôle Nautique.

C'est d'ailleurs à l'initiative de Lorient Pôle que la Fondation BELEM a choisi Lorient pour restructurer son grand voilier sur lequel l'entreprise a travaillé.

### **La Voilerie Incidences**

*Grand couturier de la voile*, elle doit sa notoriété aux skippers les plus renommés mais ne néglige pas pour autant grands chantiers et plaisanciers.

En effet, même si la multiplication des courses au large a dopé la construction de bateaux et permis de mieux lisser le plan de charge de l'entreprise, ses fondateurs, les frères Cudennec, ont souhaité diversifier ses marchés après avoir connu des situations de crise liées à une dépendance trop importante de la course au large.

Désormais, le chiffre d'affaires de l'entreprise se répartit en 3 tiers :

- les gros bateaux de croisière et de courses au large,
- les modèles de plus de 11 mètres issus des chantiers nautiques,

- la fabrication réparation pour les plaisanciers et les petits bateaux de course (Figaro, mini transat).

Cette diversité évite des baisses d'activité pour l'entreprise.

D'ailleurs, pour ne rien négliger, la voilerie est ouverte tous les samedis matins pour répondre aux besoins du plaisancier lambda qui ne navigue que le week-end, même si ce créneau ne représente aujourd'hui que 5% de leur activité.

Afin de pouvoir répondre à ses nouveaux marchés, l'entreprise a dû se doter de locaux plus grands, mais, toujours prévoyants, les frères Cudennec les ont conçus afin de pouvoir être mis en location pour moitié en cas de baisse d'activité sans que cela perturbe l'organisation de la voilerie.

### **Les points forts :**

- une excellence de savoir-faire reconnue et un réseau important,
- une politique commerciale équilibrée,
- une anticipation permanente,
- une adaptation constante aux besoins du client
- un outil modulable.

### ***Wichard-Proful :***

Basée en Auvergne l'entreprise est devenue au cours des 20 dernières années leader mondial du petit accastillage à destination de la navigation de plaisance.

L'entreprise est également sous-traitante pour les secteurs médical et automobile.

A la recherche de relais de croissance pour créer un équipementier mondial de référence pour les loisirs techniques dans les trois univers mer, montagne, air-parachutisme, l'entreprise vient d'annoncer l'acquisition de Ludger Simond, fabricant renommé de matériels d'alpinisme (mousquetons, piolets, crampons) qui partage avec Wichard une tradition d'innovation technologique et de qualité des produits assurant la sécurité des utilisateurs.

Depuis 2002, l'entreprise a racheté la gamme de poulies Alucarbon et le leader mondial de systèmes d'enrouleurs de voile Proful.

### **Les points forts :**

- une position de leader mondial,
- des compétences au service d'un objectif qui dépasse les frontières de la mer,
- une stratégie d'acquisitions ciblées.

**ENO :**

Basée dans les Deux-Sèvres, ENO est leader européen de l'équipement des cuisines de bateaux de plaisance (70% de parts de marché).

L'entreprise a également une activité de sous-traitant et fabrique de petits appareils de cuisson pour le caravaning, les résidences secondaires ou les studios étudiants.

## 2.6. Exemples de stratégies de niches :

Les exemples présentés démontrent qu'une bonne observation du marché et des attentes des publics peut permettre la création ou le développement de petites entreprises sur des créneaux qui n'intéressent pas les « gros » du marché, notamment dans le secteur des services qui commence à émerger, conséquence du boum de la plaisance.

Les expériences réussies qui démontrent que l'essor de la plaisance peut générer de nouvelles activités à côté des activités « navales » classiques.

Ces exemples mettent en évidence certains facteurs de réussite :

- disposer d'une très bonne connaissance du marché pour être capable de proposer une prestation très pointue en adéquation avec un besoin,
- s'inscrire dans un pôle nautique/plaisance à fort potentiel,
- être capable de s'adapter en permanence à la clientèle.

### ***Les Passagers du vent***

A la base Ecole de course-croisière, cette petite SARL propose aujourd'hui à des clientèles de groupes la « location » de skippers pour des séminaires d'entreprise, courses de grandes écoles ou grandes compétitions (tour de France à la voile).

### ***Hermine Marine***

Propose d'accompagner les propriétaires de bateaux inexpérimentés pour les aider à prendre leur voilier en main et à le convoier sur leur lieu de vacances.

Ils rapatrient ainsi les bateaux de particuliers mais aussi de loueurs. En complément, pour répondre aux besoins des plaisanciers, ils proposent également des prestations de maintenance, de vérification de gréements et de préparation de voiliers pour les régates.

### ***Cap West Adventure***

Propose, quant à elle, des cours de navigation, d'anglais maritime, de survie en mer, de mécanique et de météo.

### ***Vent de voyage***

A Saint-Malo est spécialisé dans le recyclage créatif. Activité artisanale à partir de voiles et de matières textiles qui ne peuvent plus naviguer, voiles usées délaissées. L'entreprise fabrique des collections originales de sacs et autres objets décoratifs.

### 3. ANALYSE COMPARATIVE DES ENTREPRISES SELON LEUR CODE NAF

Afin de mieux appréhender l'importance de ce secteur économique, nous avons comparé le nombre d'entreprises et leurs effectifs dans les 4 régions phares que sont :

- ❖ La région PACA
- ❖ La région Pays de Loire Charente Poitou
- ❖ La région Normande
- ❖ La région Bretagne

Cette analyse a été menée à partir des données de l'INSEE au 1er janvier 2004 et porte uniquement sur les codes NAF qui sont le centre de l'étude. En sont en conséquence exclues les activités périphériques et induites.

Toutefois certains secteurs comme la mécanique et la chaudronnerie sont tellement imbriqués qu'il n'a pas été possible de les séparer entre les activités de ces entreprises liées au secteur nautisme et à d'autres secteurs.

#### 3.1. Répartition des entreprises:

##### 3.1.1. Dépendant du RC

RC : Registre du Commerce

Le nombre d'établissements **inscrits au Registre du Commerce** pour les codes APE identifiés est de 16 379 établissements. La région PACA représente 11,45 % de ces établissements, la Bretagne 5,15 %, la Normandie 1,79 %, les Pays de Loire 4,70 %, l'ensemble de ces quatre régions représentant le quart des établissements français dans ce domaine.

Si nous identifions **plus précisément les activités artisanales**, nous pouvons observer que les **voileries**, qui représentent 308 établissements, sont majoritairement présentes dans la région PACA, ainsi que dans la région Pays de Loire, Vendée (et Poitou Charente).

La **région Bretagne** n'est qu'en troisième position dans ces différentes régions devant la Normandie.

**Pour la fabrication de cordages et de filets**, la région Bretagne est en deuxième position derrière les Pays de Loire et loin devant la région PACA.

Dans le domaine de la **réparation navale**, la région PACA, avec 40 % des établissements, se situe loin devant les autres régions.

Il en est de même en termes de nombre d'établissements inscrits au registre du Commerce pour la construction de bateaux de plaisance, avec 202 établissements contre 48 en Bretagne, 74 en Pays de Loire et 15 en Normandie.

## Nombre d'établissements inscrits au Registre du Commerce par département, par code APE et par tranche d'effectifs

source : répertoire Sirène au 1er janvier 2004

	APET700	France	PACA		Bretagne		Normandie		Pays de Loire/Vendée		TOTAL 4 régions	%/ France
TOTAL	<b>Total</b>	16379	1876	11,45%	844	5,15%	294	1,79%	770	4,70%	3784	23,10%
Voilerie	<b>174C</b>	308	38	12,34%	21	6,82%	2	0,65%	30	9,74%	91	29,55%
Corderie Filet	<b>175C</b>	45	1	2,22%	5	11,11%	1	2,22%	5	11,11%	12	26,67%
Chaudronnerie - tuyauterie	<b>283C</b>	1823	160	8,78%	53	2,91%	37	2,03%	90	4,94%	340	18,65%
Mécanique générale	<b>285D</b>	2547	89	3,49%	62	2,43%	46	1,81%	69	2,71%	266	10,44%
Fabrication de moteurs et turbines	<b>291A</b>	78	3	3,85%	8	10,26%	0	0,00%	3	3,85%	14	17,95%
Fabrication d'appareils électriques autonomes de sécurité	<b>315B</b>	26	4	15,38%	0	0,00%	0	0,00%	1	3,85%	5	19,23%
Fabrication d'équipements d'aide à la navigation	<b>332A</b>	182	25	13,74%	25	13,74%	3	1,65%	12	6,59%	65	35,71%
Construction de bâtiments de guerre	<b>351A</b>	20	4	20,00%	6	30,00%	3	15,00%	1	5,00%	14	70,00%
Construction de navires civils	<b>351B</b>	105	20	19,05%	22	20,95%	3	2,86%	24	22,86%	69	65,71%
Réparation navale	<b>351C</b>	140	56	40,00%	18	12,86%	2	1,43%	10	7,14%	86	61,43%
Construction de bateaux de plaisance	<b>351E</b>	474	202	42,62%	48	10,13%	15	3,16%	74	15,61%	339	71,52%
Travaux maritimes et fluviaux	<b>452R</b>	184	17	9,24%	6	3,26%	2	1,09%	7	3,80%	32	17,39%
Commerce de détail d'articles de sport et de loisir	<b>524W</b>	9839	1142	11,61%	511	5,19%	160	1,63%	410	4,17%	2223	22,59%
Transports maritimes	<b>611A</b>	608	115	18,91%	59	9,70%	20	3,29%	34	5,59%	228	37,50%

## 3.1.2. Dépendant du RM

RM : Registre des Métiers

L'analyse du nombre d'établissements inscrits **au Registre des Métiers**, par département, par code APE et par tranches d'effectif, nous permet d'observer que les établissements inscrits au Registre des Métiers, dans les activités NAF concernées, sont au nombre de 18 378 établissements.

Les quatre régions cibles étudiées représentent 17,34 % de ces établissements et la Bretagne 5,30 % du total national.

A noter que la **Bretagne se trouve en seconde position** derrière la région PACA en ce qui concerne le nombre d'entreprises artisanales inscrites au RM pour les activités étudiées.

**L'activité voilerie** pour les entreprises artisanales, est prédominante en région PACA avec 94 entreprises inscrites, contre 50 en Bretagne et 43 en Pays de Loire- Poitou Charente.

**Les fabricants de corderie et de filets** sont par contre majoritairement installés en Bretagne, et la réparation navale fait jeu égal entre la Bretagne et les Pays de Loire- Poitou Charente, loin derrière la région PACA, qui représente 40,13 % des entreprises artisanales.

En construction de bateaux de plaisance, **au niveau artisanal**, la Bretagne se situe devant la région Pays de Loire- Poitou Charente, et derrière la région PACA.

Elle représente en effet 18 % des entreprises de construction de bateaux de plaisance au niveau national, contre 34 % pour la région PACA et 9 % pour la région Pays de Loire- Poitou Charente.

**Attention**, il s'agit bien là uniquement des entreprises artisanales, les entreprises industrielles n'étant pas analysées dans ce dernier tableau.

**Nombre d'établissements inscrits au Registre des Métiers par département, par code APE et par tranche d'effectifs**

**Source : répertoire Sirène au 1er janvier 2004**

	APET 700	Total Ets.	PACA	% Ets	Bretagne	% Ets	Pays de Loire/ Vendée	% Ets	Norman die	% Ets	TOTAL 4 régions	%/France
<b>Total</b>		18378	1512	8,23%	974	5,30%	851	4,63%	360	1,96%	3187	17,34%
Voilerie	<b>174C</b>	574	94	16,38%	50	8,71%	43	7,49%	5	0,87%	166	28,92%
Corderie Filet	<b>175C</b>	65	2	3,08%	17	26,15%	6	9,23%	4	6,15%	23	35,38%
Chaudronnerie - tuyauterie	<b>283C</b>	4828	281	5,82%	135	2,80%	216	4,47%	95	1,97%	620	12,84%
Mécanique générale	<b>285D</b>	7692	254	3,30%	185	2,41%	257	3,34%	108	1,40%	682	8,87%
Fabrication de moteurs et turbines	<b>291A</b>	193	14	7,25%	23	11,92%	26	13,47%	1	0,52%	42	21,76%
Fabrication d'équipements d'aide à la navigation	<b>332A</b>	118	21	17,80%	24	20,34%	17	14,41%	6	5,08%	55	46,61%
Construction de navires civils	<b>351B</b>	94	9	9,57%	21	22,34%	14	14,89%	6	6,38%	38	40,43%
Réparation navale	<b>351C</b>	456	183	40,13%	47	10,31%	48	10,53%	13	2,85%	256	56,14%
Construction de bateaux de plaisance	<b>351E</b>	1256	429	34,16%	226	17,99%	114	9,08%	42	3,34%	725	57,72%
Travaux maritimes et fluviaux	<b>452R</b>	162	39	24,07%	12	7,41%	9	5,56%	0	0,00%	53	32,72%
Commerce de détail d'articles de sport et de loisir	<b>524W</b>	2924	184	6,29%	232	7,93%	101	3,45%	80	2,74%	523	17,89%

## 3.2. Répartition des effectifs:

Si on analyse maintenant les effectifs de ces **entreprises artisanales**, on constate que la région Bretagne représente environ 4 205 salariés sur la totalité des codes NAF étudiés, contre 5 863 pour la région PACA, 5 270 pour les Pays de Loire et 2 334 pour la Normandie.

Ces quatre régions représentant, à elles seules, 14 % de l'ensemble des effectifs pour les entreprises artisanales.

En Bretagne, les effectifs sont prédominants pour l'activité mécanique générale, mais qui englobe également des activités qui ne sont pas toutes du ressort du domaine maritime. Elle est suivie par les activités liées à la chaudronnerie, mais avec la même remarque.

Par contre, la construction de bateaux de plaisance en code NAF 351 E regroupe 775 salariés d'entreprises artisanales en Bretagne, contre 1 200 en région PACA et 577 dans la région Pays de Loire.

La Bretagne se situe donc, là aussi, en deuxième position dans les régions littorales pour ce qui concerne les emplois salariés des entreprises artisanales.

On constate aussi que la Bretagne est en seconde position avec un nombre de salariés plus important dans les entreprises artisanales que dans la région Pays de Loire Poitou Charente pourtant lieu privilégié de la construction de bateaux de plaisance au niveau industriel.

Par contre, la répartition moyenne des effectifs dans les entreprises artisanales y est assez différente :

Code NAF 3 51 E	Bretagne	Pays de Loire Charente Poitou	PACA	Normandie
Nombre d'entreprises	775	577	1203	150
Effectifs salariés	226	114	429	42
<i>Effectif moyen par entreprise</i>	<i>3,42</i>	<i>5,06</i>	<i>2,80</i>	<i>3,57</i>

On constate donc des entreprises artisanales plus nombreuses en région PACA, mais avec un effectif moyen plus faible, alors que la région Pays de Loire Charente Poitou occupe le plus de salariés par entreprise.

**Nombre de personnels dans les établissements inscrits au Registre des Métiers par région, par code APE et par tranche d'effectifs**

										Pays de Loire Vendée		Normandie		TOTAL 4 régions		%/ Franc Effectif		% Effectif	
										Effectif	% Effectif	Effectif	% Effectif						
APET 700	Eff. Moy	Effectifs	Total Ets.	Total Effectif	Effectif	% Effectif	Effectif	% Effectif	Effectif	% Effectif	Effectif	% Effectif	Effectif	% Effectif	Effectif	% Effectif	Effectif	% Effectif	
<b>Source : répertoire Sirène au 1er janvier 2004</b>																			
<b>Total</b>	<b>6</b>	Total	18378	103858	5863	5,65%	4205	4,05%	5270	5,07%	2334	2,25%	3187	17,34%	14552	14,01%			
Voilerie	<b>174C</b>	5 Total	574	3108	372	11,97%	222	7,16%	186	5,98%	19,5	0,63%	166	28,92%	692	22,28%			
Corderie Filet	<b>175C</b>	6 Total	65	361,5	5	1,38%	43	11,89%	23	6,36%	27,5	7,61%	23	35,38%	75,5	20,89%			
Chaudronnerie - tuyauterie	<b>283C</b>	7 Total	4828	31894	1532	4,80%	765	2,40%	1645	5,16%	738	2,31%	620	12,84%	3835	12,02%			
Mécanique générale	<b>285D</b>	7 Total	7692	50436	1347	2,67%	1176	2,33%	1946	3,86%	980	1,94%	682	8,87%	4407	8,74%			
Fabrication de moteurs et turbines	<b>291A</b>	3 Total	193	594	43	7,16%	100	16,76%	75	12,64%	2	0,34%	42	21,76%	150	25,27%			
Fabrication d'équipements d'aide à la navigation	<b>332A</b>	6 Total	118	700	87	12,44%	181	25,88%	71	10,15%	16	2,29%	55	46,61%	296	42,24%			
Construction de navires civils	<b>351B</b>	5 Total	94	492	0	0,00%	93	18,82%	73	14,85%	44	8,85%	38	40,43%	164	33,27%			
Réparation navale	<b>351C</b>	3 Total	456	1352	488	36,11%	126	9,32%	226	16,69%	54	3,96%	256	56,14%	764	56,53%			
Construction de bateaux de plaisance	<b>351E</b>	3 Total	1256	4052	1203	29,69%	775	19,13%	577	14,23%	150	3,69%	725	57,72%	2246	55,43%			
Travaux maritimes et fluviaux	<b>452R</b>	3 Total	162	522	101	19,37%	22	4,22%	30	5,75%	0	0,00%	53	32,72%	126	24,16%			
Commerce de détail d'articles de sport et de loisir	<b>524W</b>	4 Total	2924	10283	684	6,65%	702	6,83%	420	4,08%	304	2,96%	523	17,89%	1795	17,45%			

A titre indicatif l'observation du seul code NAF 351 E Bateaux de plaisance **pour les activités industrielles**, nous montre la part prépondérante de la région Pays de Loire et Charente Poitou dans les effectifs employés à la construction de bateaux de plaisance, compte tenu de l'implantation des constructeurs leaders dans ce domaine, puisqu'ils représentent environ 4 000 salariés sur ces 2 régions.

Bateaux de Plaisance	351 E		
Région	Nb d'établissement	Effectif	Part des effectifs
<i>Pays de Loire</i>	24	2842	44,69%
<i>Poitou Charente</i>	18	1426	22,42%
Provence Alpes Cotes d'Azur	14	427	6,71%
Aquitaine	4	411	6,46%
Autres	16	1254	19,72%
France entière	76	6360	100,00%

Enfin, les données de la Fédération Française des ports de plaisance, indique un nombre d'emploi de 0 à 43 emplois pour 100 bateaux en fonction des régions :

*Situation très variable selon les ports de plaisance. Sur les 30 % de ports ayant répondu à cette question, le nombre d'entreprises professionnelles présentes sur les sites portuaires varie ainsi :*

Le nombre d'emplois professionnels travaillant autour d'un port de plaisance serait en moyenne de l'ordre de **10 emplois/100 bateaux**, avec des variations allant de 0 à 43 emplois/100 bateaux selon le caractère régional de la plate forme professionnelle.

**Soit : 15 000 emplois**

# LA CREATION ET LES DEFAILLANCES D'ENTREPRISES DU NAUTISME ET DE LA CRN

Les activités analysées sont les suivantes. Elles sont plus larges que la simple construction navale ou la construction de la plaisance mais elles permettent d'évaluer sur les départements et régions concernées l'impact de ce secteur en terme de dynamique d'entreprises.

- ❖ Voilerie
- ❖ Corderie Filet
- ❖ Chaudronnerie - tuyauterie
- ❖ Mécanique générale
- ❖ Fabrication de moteurs et turbines
- ❖ Fabrication d'équipements d'aide à la navigation
- ❖ Construction de navires civils
- ❖ Réparation navale
- ❖ Construction de bateaux de plaisance
- ❖ Travaux maritimes et fluviaux
- ❖ Commerce de détail d'articles de sport et de loisir

## 3.3. La création

Sur les 4 régions étudiées (PACA, Bretagne, Pays de Loire Vendée, Normandie) on constate un fort taux de création d'entreprises qui reste soutenu, en particulier sur 2003, au niveau des entreprises artisanales.

Création au RM sur 4 régions	Nombre de créations
2001	368
2002	314
2003	358

Sur les 4 départements Bretons les chiffres sont les suivants :

Créations au RM sur 4 départements bretons						
	22	29	35	56	TOTAL	% Régions*
2001	12	33	12	29	86	23%
2002	8	20	9	28	65	21%
2003	8	21	19	40	88	25%

\* Régions Paca, Bretagne Pays de Loire Vendée, Normandie

La Bretagne représente environ 25 % de ces créations d'entreprises artisanales en moyenne. Mise à part l'année 2002, les autres années maintiennent cette proportion. On peut considérer que la Bretagne se situe dans la moyenne des régions nautiques, mais sans prépondérance vis-à-vis d'autres régions. A ce titre, la région PACA est plus dynamique en terme de création d'entreprises pour ces secteurs au détriment de la Normandie.

### 3.4. Les défaillances d'entreprises dans le secteur cible du Nautisme et de la CRN

Défaillance au RM sur 4 régions*	Nbre de défaillances
2001	60
2002	87
2003	75

\* Régions Paca, Bretagne Pays de Loire Vendée, Normandie

Attention ces chiffres constituent une indication. Ils ne sont pas à rapprocher des créations car les périodes ne peuvent pas nécessairement coïncider.

Défaillance au RM sur les 4 dépts bretons						
	22	29	35	56	TOTAL	% Régions*
2001	2	1	2	4	9	15%
2002	5	4	2	6	17	20%
2003	0	5	7	8	20	27%

\* Régions Paca, Bretagne Pays de Loire Vendée, Normandie

Le paradoxe est ici une légère augmentation des défaillances en Bretagne en 2003 sur les 3 ans, alors que les Régions cibles, elles, diminuent en 2003.

Sur les tendances générales, le nombre de créations reste très important sur ces métiers avec 4 fois plus de créations que de disparitions.

# L'ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL DANS LE SECTEUR DU NAUTISME ET DE LA CRN

Nous avons analysé le taux des accidents du travail afin de voir l'influence sur les métiers du nautisme et nous l'avons comparé à celui de la moyenne industrielle et à celui du bâtiment, car dans ce dernier domaine, les activités sont aussi souvent multiples avec de fortes co-activités.

<b>Les accidents du travail dans le nautisme et CRN</b>	Le taux de fréquence est égal au Nbre d'accidents avec arrêt X 10 <sup>6</sup> divisé par le nombre d'heures travaillées	La taux de gravité est égal au nombre de jours d'arrêt X 1000 divisé par le nombre d'heures travaillées
Résultats 2003	<b>Taux de fréquence</b>	<b>Taux de gravité</b>
174 CA "Voilerie, gréement "	35,33	2,05
351BF "Construction, réparation ou peinture de navires en acier y compris équipements spécifiques <i>Risque créé au 1/01/2004 (Fusion des risques 351BC, 351CA, 351BA)</i>	Pas de données 2003	Pas de données 2003
351EB "Fabrication et réparation de navires en bois et en polyester stratifié	78,47	3,19
Bâtiment et Travaux Publics	66,62	4,16
<b>Toutes industries</b>	<b>36,56</b>	<b>2,31</b>
Résultats 2002 pour les risques non identifiables avec des résultats 2003		
351BC "Fabrication et pose d'équipements spécifiques de bord	106,95	4,27
351CA "Réparation de navires en acier"	121,68	4,24
351BA "Construction de navires de marine marchande en acier"	99,06	4,04
<b>Source CRAM BRETAGNE</b>		

On constate que les accidents du travail dans les activités 3 51 EB fabrication et réparation de navires en bois et polyester stratifié **ont un taux de fréquence 2 fois supérieur à la moyenne industrielle et même supérieur au bâtiment** pourtant reconnu accidentogène.

**Le taux de gravité, tout en étant aussi supérieur à la moyenne industrielle, est cependant légèrement inférieur à celui du bâtiment.**

**Ces taux sont encore plus importants sur la fabrication et la pose d'équipements de bord et la construction et réparation de navires en acier.**

Sur cette dernière classification, les entreprises artisanales sont moins représentées, mais elles sont présentes sur le segment 351 BC.

A l'évidence ces secteurs d'activités disposent de marges de progrès importantes, à la fois pour sécuriser les activités et les personnels mais aussi pour dégager des améliorations dans le fonctionnement des entreprises. De plus, ces taux engendrent des charges plus importantes pour les entreprises en terme de coûts du travail.

Ces éléments sont d'autant plus importants que les entreprises sont comme toutes les autres soumises à l'obligation de la mise en place du document unique concernant la sécurité du travail et conformément au décret du 5 novembre 2001, mais aussi à l'analyse des risques liés aux substances dangereuses du décret du 24 décembre 2003. Or dans ces domaines l'utilisation de peintures, de solvants, de résines et de produits chimiques est courant et les pratiques fréquentent dans les entreprises.

Rapport Etude Nautisme 081004 DIFFUSION L	Page 62 sur 165	Ce document est confidentiel. Son destinataire est responsable de sa diffusion	Créé le 27/09/04 Modifié le 27/09/04 Edité le 10/12/2007	ACS Développement – Xavier ROBIN Consultants T : 02 98 88 31 31 – F : 02 98 88 77 33 – ACS.2001@wanadoo.fr
---	--------------------	--	--	--

## STATISTIQUES NATIONALES d'accidents du travail dans le secteur nautisme

	CTN	N° de Risque	Nombre d'établ	Nombre de salariés	Nbre AT avec arrêt	Nbre AT avec IP	Décès	Nombre de journées perdues	Somme des taux d'IPP	Heures travaillées	Indice de fréq	Taux de fréq	Taux de gravité	Indice de gravité
2001	F	351EB	978	9 431	1 103	39	1	34 289	421	15 381 017	116,95	71,71	2,23	27,37
2000	F	351EB	920	8 635	1 018	40		31 911	335	13 733 836	117,89	74,12	2,32	24,39
1999	03	351EB	855	7 199	926	40	1	28 906	384	13 140 898	128,63	70,47	2,20	29,22
1998	03	351EB	707	5939	653	37	1	21203	442	11 210 594	109,95	58,25	1,89	39,43

## 4. LES BESOINS ET ATTENTES DES PROFESSIONNELS

### Rappel de la méthodologie :

2 phases ont été réalisées dans cette partie :

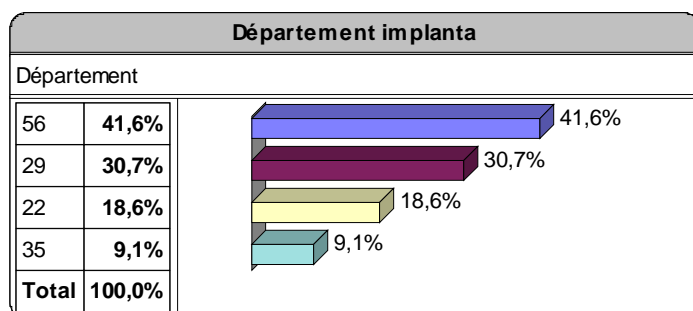
Une enquête en interview auprès de 30 interlocuteurs sur la région Bretagne a permis de définir les attentes et de préciser les points à travailler. Ont ainsi été interrogés des chantiers navals des entreprises de voileries, de matériel électronique, d'accastillage, mais aussi de la fabrication de matériel de plage et de loisirs nautiques ainsi que les entreprises de la réparation navale et de la location.

Ces points ont été validés par un groupe de travail rassemblant des professionnels et des consulaires des Chambres de Métiers ainsi que des représentants des conseils généraux, de la FIN et d'associations du nautisme.

La phase quantitative a été faite à partir d'un questionnaire. Ce dernier a été envoyé à **639 entreprises** à partir de fichiers fournis par les chambres de métiers de Bretagne et portant sur l'ensemble des codes NAF pouvant être intéressés par le sujet, c'est-à-dire au-delà de la simple activité du nautisme et de la réparation navale afin de **prendre en compte les activités induites** telles que la chaudronnerie, la menuiserie, la sellerie, l'électricité ou la plasturgie pour n'en citer que quelques unes.

A partir de ce questionnaire, 2 relances téléphoniques ont été faites pour obtenir les réponses des entreprises et **232 enquêtes ont été exploitées**, c'est-à-dire un taux de retour de 36,3%.

La représentation des entreprises répondantes a été vérifiée au regard de ce qu'elles représentent dans le tissu économique observé et confronté à d'autres études du même type pour s'assurer de la représentativité.



## 4.1. Les résultats de l'enquête qualitative auprès des professionnels :

*30 entretiens ont été réalisés sur différents domaines dont 10 interlocuteurs dans l'environnement (capitainerie, gestionnaire d'équipements, experts) et 20 entreprises ont été interrogées dans le cadre des entretiens qualitatifs de l'étude.*

*Même si ces entreprises ne sont pas entièrement représentatives de la très grande variété des entreprises artisanales bretonnes des secteurs nautisme / construction réparation navale, ces entretiens nous révèlent néanmoins un certain nombre d'indicateurs que les entretiens quantitatifs ont complétés.*

### 4.1.1. Analyse par domaine d'activité et code NAF/APE

Listings des entreprises interrogées sur les 4 départements bretons :

Département	Entreprise	Domaines d'activité	Codes NAF
22	Camille Gaboriau	- charpente de marine - charpente à l'ancienne en chêne pour les maisons	351 E
	Clerivet Marine	- mécanique marine pour les chalutiers professionnels	332 A
	Estuaire Marine	- construction bateaux de plaisance bois et époxy - aménagement intérieur - restauration bateaux anciens - réparation	351 E
29	MECAMAR	Vente et réparation de moteurs marins Vente de pièces	332 A
	S.M.A.B	Vente, entretien et réparation de moteurs bateaux et de matériel pour la mécanique marine en général	332 A
	RD Composites	- vente-conseil d'articles dans le domaine de la glisse (planche à voile, surf, skysurf)	
	MARINELEC	- équipements électroniques destinés à la sécurité au service des professionnels de la mer.	
	ARMOR MOTEUR	- vente de bateaux et de moteurs - réparation/entretien - accastillage	351 E

Département	Entreprise	Domaines d'activité	Codes NAF
	Cornouailles Nautique	- vente de bateaux neufs et occasion - entretien et réparation	
	Voilerie Le Bihan	- fabrication de voiles - gréements - accastillage	351 E
35	Chantier Le Charles	- construction bois et polyester - entretien et réparation	351 E
	POLYFORM	- conception et fabrication de kayaks de mer	364 Z
	Sté MACK	- fabrication de canoës kayak - fabrication de gilets de sauvetage - fabrication de pagaies	364 Z
	Chantier Naval Etoile Marine	- construction bateaux bois et polyester - entretien - agencement - vente - hivernage	351 E
56	R1 Concept Surfactory	- Conception et fabrication de pièces en matériaux composites - usinage de polystyrène	252 H
	Alain Leroux Design	- conception de voile - élaboration et vente de fichiers informatiques de conception - conseil auprès des voileries (PME)	174 C
	Nautix Antifouling	- fabrication d'équipements pour planches à voile - fabrication de peintures pour bateaux	364 Z
	AVEL Plaisance	- vente de bateaux - entretien / réparation	
	BREIER SAS	- fabrication de palmes de nage pour la plongée en matériaux composites - fabrication de chaussons pour la plongée	364 Z
	HEOL composites	- conception et réalisation de pièces techniques en matériaux composites	

## 4.1.2. **Tendance générale :**

- Toutes les entreprises n'ont pas été capables de nous indiquer spontanément leur code NAF et la plupart restent sur l'ancienne dénomination « code APE ».

Néanmoins, des recoupements peuvent être faits par rapport aux réponses données et l'on peut dégager 3 codes récurrents d'après cette toute première vague d'entretiens :

- 351 E : qui regroupe tout ce qui va toucher à la construction et la vente de bateaux, réparation, entretien ...en incluant les corps de métiers qui sont impliqués par un élément constitutif du bateau comme les charpentiers et les voileries.

- 332 A : qui concerne des secteurs spécifiques comme la mécanique marine,

- 364 Z : qui recouvre les familles de la glisse, du kayak et de la plongée.

A cela, il faut ajouter 2 codes plus spécifiques cités 1 fois chacun :

- 252 H : pour la conception/réalisation de pièces en matériaux composites

- 174 C : pour les concepteurs (de voiles par exemple).

Ce sont là des repères à prendre en compte dans l'élaboration du futur échantillon quantitatif.

### ➤ **Remarques particulières :**

Au delà de cette classification par codes NAF ou APE, une première segmentation des entreprises apparaît à travers cet échantillon, qui combine domaines d'activités et marchés et qui nous fournit des premières clés de décodage de ce secteur très ramifié que forment le nautisme et la CRN.

En effet, chacune de ces familles partage un certain nombre de caractéristiques communes que nous développerons au cours de cette analyse et qui nous révèlent des stratégies et des cultures d'entreprises particulières.

On peut ainsi commencer à distinguer 4 grandes familles :

- *les entreprises de construction, vente, entretien, réparation ...voileries spécialisées dans la plaisance,*

- *les chantiers de construction, entretien réparation ou entreprises de mécaniques marines centrées sur la pêche,*

- *les entreprises innovantes qui sont spécialisées sur des produits à très forte valeur ajoutée comme les pièces spéciales en matériaux composites ou l'électronique marine par exemple,*

- *les entreprises appartenant aux domaines, du Kayak ou de la plongée qui forment un segment spécifique.*

## **4.1.3. LES EQUIPES : effectifs, formations et compétences**

### **4.1.3.1. Les effectifs**

#### ➤ **Tendance générale**

Les entreprises interrogées vont de :

- 1 à 30 personnes, c'est à dire du free-lance (concepteur de voile) ou du dirigeant qui souhaite ne plus avoir d'employé à la PME (Nautix Antifouling).

Toutefois, on remarque une forte concentration d'entreprises entre :

- 3 et 5 personnes
- 12 et 15 personnes.

#### ➤ **Remarques particulières**

- *Temps complet et temps partiel :*

Les entreprises interrogées emploient essentiellement des personnes à temps complet et les quelques temps partiels se rencontrent avant tout sur des fonctions administratives, du type secrétariat et comptabilité. Le personnel de production est en général à temps complet.

L'option « temps partagé » n'est pas, culturellement, intégrée dans les mentalités des entreprises, mais c'est une question que certains chefs d'entreprise se sont posés en butant toutefois sur sa mise en oeuvre.

- *Les variations saisonnières :*

On remarque, pour la plupart des entreprises interrogées, une activité plus forte entre janvier /février (après le salon nautique) et le 15 août (jusqu'à la fin de l'été), entraînant l'embauche de CDD dont le nombre va varier en fonction des besoins.

Un chef d'entreprise du secteur plaisance (ESTUAIRE MARINE) a souligné l'attrait du CDD en général pour les jeunes qui souhaitent travailler dans la plaisance et préfèrent « tourner » entre les entreprises et les embarquements.

## 4.1.4. Les métiers et les compétences présents dans les entreprises

### ➤ Tendance générale

Notre échantillon ne nous permet pas de dégager une véritable cartographie dans ce domaine, et nous ne disposons que de quelques indicateurs à ce stade de l'étude et avant les aspects quantitatifs qui seront repris en seconde partie :

Chantiers de construction, entretien, réparation	- menuiserie / charpente - traçage - stratification - plomberie - accastillage - mécanique - plasturgie - magasinier - électricité - commercial
Voilerie	- traçage - couture - commercial
Entreprises innovantes / produits très techniques à forte valeur ajoutée	- informatique / électronique - fonction bureau d'études - spécialisation en matériaux composites
Entreprises de mécanique marine	- mécanique marine et « tout ce qui s'y rapporte »

### ➤ Remarques particulières :

#### • *Les chantiers de construction*

- Si l'on considère les chantiers, tous ne disposent pas en interne de l'ensemble de ces compétences, et dans ce cas, ils feront appel à de la sous-traitance sur les compétences manquantes, en électricité, plomberie, métallerie, sellerie ... par exemple.

- la compétence commerciale est rarement citée car elle est en général le domaine du chef d'entreprise.

- L'ensemble de ces « métiers » seront d'autant plus présents que l'on va vers des entreprises de taille importante et plus l'entreprise aura des effectifs réduits, plus on demandera une certaine polyvalence sans renoncer toutefois à la présence de spécialistes sur le coeur de métier.

- *Le segment glisse / kayak/plongée*
  - A l'exception de Nautix Antifouling qui est une PME de 30 personnes très structurée avec des compétences très définies (plasturgie / maintenance machines/mécanique/pneumatique / chimie/bureau d'étude, magasinage, commercial), les entreprises spécialisées en kayaks et équipements de plongée de notre échantillon érigent en principe la polyvalence et la non spécialisation des personnes qu'elles emploient.
  - Ce côté atypique se retrouve en formation.

## 4.1.5. *La formation / l'organisation*

### ➤ *Tendance générale :*

- Majoritairement, on va retrouver des CAP et BAC pro, excepté dans certains domaines qui font appel à de la recherche, de la mise au point sur des matériaux sensibles (matériaux composites notamment) où des savoir-faire très pointus (informatique/électronique) l'on va trouver des BTS et des licences.
- Mais, pour l'essentiel, nous avons à faire à une population disposant de formations de base qui vont être complétées, « sur le tas », par le chef d'entreprise.
- Dans certaines entreprises, on va préférer embaucher des jeunes « qui ont un bon esprit » et les former aux spécificités de l'entreprise.
- Quoiqu'il arrive, les entreprises s'attendent à passer beaucoup de temps à former les jeunes dans l'entreprise soit :
  - parce qu'elles considèrent que **les formations de base spécialisées sont très pauvres,**
  - parce qu'elles ont **besoin de personnel polyvalent,**
  - parce qu'il n'existe **pas de formations vraiment adaptées** (dans le domaine du kayak par exemple).
  - parce qu'elles sont sur des **domaines d'activités très spécifiques et très pointus** (matériaux composites, électronique marine)

### ➤ *Remarques particulières :*

- *La formation des dirigeants :*

Peu de dirigeants ont répondu précisément à cette question.  
Malgré tout, on peut constater 3 types de parcours :

- **le chef d'entreprise spécialisé** dans un domaine très technique au départ, qui a fait ses armes chez un patron et qui s'est ensuite lancé. C'est le cas dans les « petits » chantiers, surtout ceux spécialisés dans la pêche, les charpentiers de marine ou les voileries.

- **le chef d'entreprise plus généraliste** (études commerciales ou sans rapport direct avec le bateau), passionné, qui après avoir accumulé de l'expérience dans le secteur ou sur des métiers voisins (ancien marin) a fondé sa propre entreprise. On le rencontre dans la plaisance.

- **le chef d'entreprise innovant**, souvent très bien formé dans des domaines très pointus (ingénieur des Mines, arts et métiers) qui développe son activité à partir d'un produit innovant qu'il a lui même mis au point.

- *L'organisation de l'entreprise*

L'entreprise sera d'autant plus structurée avec l'encadrement d'un chef d'atelier ou de responsables de pôles spécifiques qu'elle est importante en taille et/ou diversifiée, **mais la notion de cadre est inexistante et massivement exclue des entreprises de notre échantillon qui la considèrent très inadaptée à l'entreprise artisanale.**

## **4.1.6. Les marchés/ Le CA**

### **4.1.6.1. Marchés et diversification**

- **Tendances générales :**

Les segments de clients des entreprises vont bien sur, être d'abord fonction des domaines d'activité de l'entreprise et de son positionnement initial, puis le résultat de sa diversification.

- **les spécialistes de la plaisance**, chantiers de construction, entretien, réparation ont pour l'essentiel une clientèle de particuliers que l'un des chefs d'entreprise interrogés a typé de la façon suivante :

*« Couple de 50 ans et plus/ la retraite active/ font du bateau une priorité par rapport à d'autres choix possibles (ex : résidence secondaire)/ souhaitent partager une histoire forte avec une équipe pour un bateau sur mesure conçu avec un architecte »  
Ces particuliers viennent de toute la France.*

A noter que certains chantiers travaillent aussi avec des revendeurs, des loueurs ou des écoles situés dans un rayon proche.

Ils ont parfois déjà entamé des **démarches de diversification** sur le plan de leurs domaines d'activité et de leurs produits (agencement, hivernage ...) pour fidéliser et élargir leur clientèle et regardent **aujourd'hui vers l'export** s'ils ont des produits adaptés à l'export.

Mais en aucun cas, ils ne souhaitent évoluer vers d'autres secteurs que la plaisance.

*Deux entreprises, dans notre échantillon, sont sorties de ce segment :*

- **Estuaire Marine** qui travaille en sous-traitance pour ATLANTIC MARINE en montage de pontons de port, ce qui lui permet de mieux lisser son activité à l'année .

- Monsieur **Camille GABORIAU** qui travaille pour la plaisance et la pêche, et qui de la charpente marine s'est diversifié vers la charpente en chêne à l'ancienne pour le bâtiment, diversification nécessaire à la survie de son entreprise et de son activité.

- **les spécialistes de la pêche**, chantiers ou spécialistes de la mécanique marine par exemple, sont confrontés à la crise de leur marché initial qui touche de plein fouet armateurs et patrons de pêche.

3 cas de figure se rencontrent :

- Rester concentré sur son marché en exploitant au maximum ce qu'il en reste en espérant que les choses vont aller mieux / refus de la diversification. Ces entreprises sont de plus en plus rares.
- Souhaiter demeurer un spécialiste de la pêche mais considérer que la plaisance est un complément d'activité pour lisser le plan de charge à l'année. La diversification est plus subie que voulue, mais elle n'est pas niée : c'est un mal nécessaire.
- Analyser froidement le marché et en tirer toutes les conséquences, c'est-à-dire, continuer à travailler comme on peut avec ce qui reste de la pêche et développer de façon volontariste la plaisance.

Leur clientèle est plutôt départementale, sauf pour les entreprises de mécanique qui peuvent drainer une clientèle des départements voisins à la recherche de marques ou de pièces spécifiques.

L'export reste rarissime pour ce segment sauf pour les spécialistes de mécanique marine finistériens interrogés qui regardent vers l'AFRIQUE.

- **les entreprises innovantes et/ou fabriquant des produits à forte valeur ajoutée technique (électronique marine par exemple)** ont des clientèles de professionnels :

- **pour HEOL Composites** : le fondement est la participation à de grands projets sportifs de la Rochelle à Cherbourg et ses clients seront de grandes entreprises comme Bonduelle, Groupama ...Il souhaite à terme se développer vers l'automobile et l'aéronautique.

- **MARINELEC** travaille avec « les électriciens dans le domaine maritime » mais aussi la marine Nationale, les Douanes ...

- **R1 Concept Surfactory** travaille pour les professionnels du nautisme, de l'automobile et de la publicité.

**Leur force en terme de diversification** : ils peuvent raisonner en terme de passerelles avec d'autres secteurs que le nautisme ou la construction / réparation navale comme l'industrie ou l'automobile par exemple et ils ont la maturité commerciale pour le faire.

La spécificité de leurs produits leur permet de se développer à l'export.

- **le segment kayaks/plongée** travaille avant tout avec des réseaux de revendeurs, écoles, associations, collectivités.

Ils souhaitent aujourd'hui développer l'export tout en restant sur leur coeur de métier.

➤ **Remarques particulières**

- *La culture commerciale des entreprises*

La culture commerciale des entreprises que nous avons interrogées est à géométrie variable :

- **très développée dans les entreprises innovantes** et/ou fabriquant des produits techniques à forte valeur ajoutée qui développent de vraies stratégies de développement commercial, y compris hors du secteur nautisme,

- **présente chez les spécialistes** de la plaisance et les 3 entreprises du segment kayaks/plongée que nous avons sondés qui se posent le problème du développement commercial, même s'ils sont incapables de l'envisager hors de leur secteur d'origine,

- **parfois inexistante chez les spécialistes de la pêche** dont certains subissent la crise de leur marché sans réfléchir et déclencher de façon organisée et volontaire la recherche de pistes de diversification.

Cette culture commerciale va fortement influencer sur les réponses données aux questions sur les freins au développement et les soutiens souhaités dans ce domaine.

- *Les entreprises artisanales de construction de la plaisance face aux « gros » du marché*

Il reste difficile pour les entreprises artisanales du secteur de faire face au rouleau compresseur d'entreprises telles que BENETEAU qui disposent de moyens financiers et marketing qui leur permettent d'imposer une image forte alors que les entreprises artisanales peinent à valoriser leurs spécificités par rapport à ces « industriels ». **Nous retrouverons cette notion dans les souhaits d'accompagnement au développement.**

- *Les conséquences engendrées par la crise du **marché de la pêche** et les mesures européennes*

- Si la construction de bateaux de pêche diminue très fortement sous l'effet des mesures européennes, le vieillissement des bateaux dope l'activité réparation/entretien des chantiers qui doivent faire face à de « plus en plus de casse » et de situations d'urgence.

- la situation financière des patrons de pêche et les faillites en cascade ont mis les **entreprises artisanales** du secteur dans des situations de trésorerie, voire de survie **très périlleuses** ces dernières années.

Elles doivent en outre faire face à des délais de paiement de plus en plus longs et jouer, selon leurs propres termes, les banquiers auprès de leurs clients.

**Elles estiment être les grandes oubliées de cette crise, ne bénéficiant d'aucune mesure d'aide ou de soutien particulier.**

- *La situation particulière des fabricants français de planches à voile et d'équipement pour planches à voile.*

Le marché de la planche à voile a beaucoup souffert ces dernières années (de 90 à 97) et **le nombre d'entreprises du secteur a été divisé par 15 en 10 ans**, tout particulièrement sous l'effet de la concurrence internationale. Elles sont aujourd'hui très peu et se connaissent très bien.

Ces entreprises avaient créé un syndicat dans les années 80. Après le marasme des années 90, ils n'étaient plus que 6 membres, le syndicat n'avait plus les moyens de vivre et ils ont rejoint la FIN.

Aujourd'hui, **il n'y a pas de réseau formellement organisé entre eux, mais avant chaque salon international, ils se réunissent pour décider de leur participation et ils se regroupent pour y aller**, mais chacun paye son stand.

De même, ils ont obtenu la création du « **village de la Glisse** » au salon nautique de Paris.

**Nautix Antifouling**, spécialisée dans la fabrication d'équipements pour planches à voile et la fabrication de peintures pour bateaux constitue un cas particulier dans ce segment de par :

- son activité tournée vers la planche à voile car il ne reste pratiquement plus de fabricants français (clientèle de revendeurs et d'exportateurs)
- sa diversification dans un domaine très différent de son activité de base : la fabrication de peinture pour bateaux (clientèle de chantiers et de shipchangers).

Si elle peut dialoguer d'égal à égal avec les derniers fabricants français en planches à voile, elle est une toute petite entreprise en fabrication de peinture face à des entreprises telles que Dupont de Nemours.

**Elle réalise aujourd'hui 40 % de son CA à l'export.**

## **4.1.7. La sous-traitance**

### ➤ **Tendance générale**

#### • **Le recours à la sous-traitance**

Ce sont avant tout **les chantiers de construction qui vont recourir à la sous-traitance** pour des compétences qu'ils ne possèdent pas dans l'entreprise mais qui sont indispensables à la réalisation du bateau.

Cela peut concerner des domaines très divers comme :

- la voilerie
- l'accastillage
- l'électricité
- la sellerie
- la plomberie
- la mécanique.

Pour certaines compétences très spécifiques, telles que la mécanique, la métallerie ou la voilerie, ces entreprises vont forcément s'appuyer sur des spécialistes du secteur « marin ».

Par contre, **en sellerie, électricité, plomberie**, elles auront parfois recours aux « artisans du coin ».

Dans tous les cas, il s'agit **d'un réseau d'entreprises très bien identifié, situées dans un rayon proche**, dont elles connaissent parfaitement les compétences et l'excellence et, avec lesquelles elles ont développé des habitudes de travail.

En cas de surcharge ponctuelle ou de délais très courts, les entreprises peuvent être amenées à sous-traiter une partie de leur travail à des entreprises qui sont sur le même métier, mais cela reste plus rare.

#### **Remarques particulières :**

- *La position de sous-traitant*

Lorsqu'on interroge les entreprises sur le thème : « travaillez-vous en sous-traitance pour d'autres entreprises », on obtient en général des réponses assez vagues soit :

- parce que les entreprises vivent des situations très variables d'une année sur l'autre sans régularité, ce qui constitue la majorité,
- soit parce qu'elles ne souhaitent pas particulièrement développer la sous-traitance et répondent uniquement à des demandes ponctuelles isolées,
- soit parce qu'elles ne désirent pas faire savoir qu'elles travaillent parfois en sous traitance.

## **4.1.8. Le CA / les résultats des entreprises**

### ➤ **Tendance générale**

2 indicateurs apparaissent:

- Concernant **le chiffre d'affaires**, la situation des entreprises dans les 3 à 5 dernières années, hormis celle des entreprises spécialisées dans la pêche qui ont connu des années difficiles, est jugée plutôt satisfaisante.

- Les entreprises interrogées ont fait très souvent barrage à la communication de leur résultat, certaines confondant d'ailleurs marge et résultat. Les francs restent très usités.

➤ **Remarques particulières :**

- *Répartition du CA*

- les entreprises sont souvent approximatives quant à la ventilation de leur chiffre d'affaires :

- entre les différents segments de clients
- pour évaluer la part de la sous-traitance et de l'export.

- *Appréciation des performances*

- les entreprises innovantes et ou fabriquant des produits techniques à forte valeur ajoutée sont plutôt satisfaites de leur performances et travaillent à l'amélioration de leur résultat et de leurs marges,
- certains chantiers se plaignent du manque de résultat de l'entreprise,
- la diversification de la pêche vers la plaisance peut entraîner chez certaines entreprises (mécanique par exemple), le passage de gros chantiers très rentables à une multitude de petits chantiers avec émiettement de la productivité et marges moindres.

**Les chiffres communiqués :**

Entreprises	Nbre de personnes	Domaines d'activité	CA 2002 (euros)	CA 2003 (euros)	résultat
Cornouailles Nautique	14	Vente bateaux neufs et occasion Entretien et réparation	1145000		Non communiqué
Chantier ETOILE MARINE	12	-construction -entretien -agencement vente -hivernage		965000	NC
AVEL PLaisance	2 à 7	-vente bateaux entretien/réparation		150000	NC
ESTUAIRE MARINE	6 à 8	-construction aménagement intérieur restauration réparation		460000	23000
Voilerie Le BIHAN	13	-fabrication de voiles gréements accastillage		765000	76500

<b>Entreprises</b>	<b>Nbre de personnes</b>	<b>Domaines d'activité</b>	<b>CA 2002 (euros)</b>	<b>CA 2003 (euros)</b>	<b>résultat</b>
MECAMAR	14	vente/réparation moteur marin vente de pièces		770000	NC
Camille Gaboriau	3	-charpente marine -charpente à l'ancienne /maisons		85000	NC
MARINELEC	5	-équipements électroniques		575000	30000
HEOL Composites	3	Pièces en matériaux composites		300000	NC
MACK	12	Canoë kayak Gilets de sauvetage pagaies		1300000	NC
BREIER SAS	3	-palmes et chaussons de plongée	105000	125000	NC
POLYFORM	8	Kayaks de mer		540000	NC
NAUTIX Antifouling	30	Fabrication équipements planche à voile Fabrication peintures bateaux		3620000	6/7%

## 4.1.9. **Le fonctionnement en réseau**

### ➤ **Tendance générale**

Les entreprises interrogées fonctionnent entre elles en réseaux informels, basés avant tout sur :

- la complémentarité des métiers
- la proximité géographique
- la réponse à certaines demandes.

On peut donc parler d'un maillage des entreprises du secteur entre elles sur le territoire breton, mais on observe, pour le moment, une forte résistance à la mise en place de réseaux plus structurés.

En fait, la plupart des entreprises ont une habitude de fonctionnement et n'en imaginent pas d'autres.

En outre, dès que l'on parle de réseau structuré ou organisé, elles craignent l'embrigadement qui les priverait de leur autonomie.

On ne peut donc pas conclure à l'absence de besoin, mais à la nécessité d'une pédagogie adaptée avec exemples concrets de réseaux montés dans un but précis et valorisation des résultats potentiels par rapport à l'action isolée.

### ➤ **Remarques particulières :**

*2 entreprises nous ont proposé des pistes de montage de réseau pour l'export :*

- MARINELEC (électronique marine): un fonctionnement en réseau organisé pourrait être intéressant pour l'export, notamment lorsqu'il s'agit d'imposer une image forte dans un salon étranger au lieu d'arriver en ordre dispersé.

-BREIER SAS (palmes et chaussons de plongée en matériaux composites) : « il serait intéressant de monter un réseau commercial d'entreprises non concurrentielles à l'export pour partager des plates-formes logistiques, des têtes de réseau à l'étranger .... »

## 4.1.10. Les freins au développement, les attentes formulées

### ➤ Tendance générale :

Selon leur niveau de culture commerciale et de vision stratégique de leur développement, les entreprises :

- restent figées sur des problématiques de cadre réglementaire, de lourdeur des charges ou de 35 heures qu'elles accusent de tous leurs maux,
- ou se situent dans une logique plus élaborée avec identification de freins spécifiques à l'entreprise et à la bonne marche de son développement qui peuvent déboucher sur des demandes concrètes en terme d'actions à mettre en place.

### Bilan des freins au développement et attentes formulés par notre échantillon

<b>Les cadres institutionnels et réglementaires</b>	
- lourdeur des cadres réglementaires qui freinent l'embauche  - 35 heures qui rendent la bonne conduite du travail impossible  - charges sociales exorbitantes	Assouplir la législation et le niveau des charges pour les entreprises artisanales
- le manque de visibilité quant aux mesures européennes à venir sur la réglementation qui va venir frapper certains produits à risque (peintures, résines ...)  - le manque de clarté des mesures européennes qui vont venir frapper la pêche	- aider à la clarification de la législation européenne (soirées d'information par exemple) et accompagner les entreprises dans leur mise en conformité  - mettre en place des mesures spécifiques de soutien aux entreprises liées à la pêche

### **Les problématiques de financement et d'investissement**

- les problématiques d'investissement pour les entreprises artisanales qui les freinent dans :

- . le renouvellement et la mise aux normes de leur parc machines
- . la mise en place d'une diversification commerciale

- mettre en place des mesures concrètes (exemple prêt à taux 0) d'aide à l'investissement matériel pour les entreprises artisanales.

- faciliter la mise en relation des entreprises avec des investisseurs potentiels

- mettre en place des mesures spécifiques de soutien aux entreprises liées à la pêche

### **La politique des communes et des communautés de communes**

- prix des terrains exorbitants, création de ZA inadaptées, refus de certaines implantations, non reconnaissance du rôle en matière d'emplois ....

- politiques portuaires orientées vers le tout plaisance et tout tourisme où les professionnels vont devenir des indésirables

- faciliter l'accès des entreprises à des terrains opérationnels et des locaux adaptés par un accompagnement en matière de repérage et de négociation avec les communes pour des implantations et des prix acceptables.

- promouvoir et défendre auprès des instances portuaires, le rôle et la place des entreprises du secteur.

**L'image des entreprises artisanales du secteur nautisme /CRN /  
La communication**

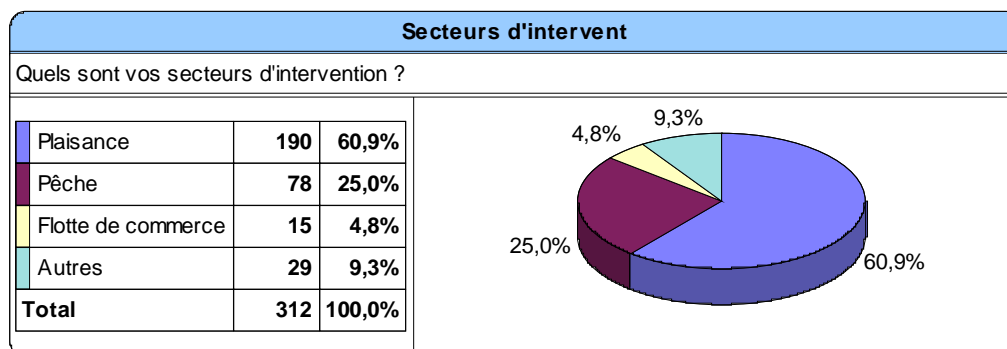
<ul style="list-style-type: none"><li>- les entreprises artisanales de production du secteur nautisme /CRN souffrent d'un déficit d'image global auprès du public, des jeunes, des collectivités, des banques</li><li>- la puissance financière et marketing des « gros du marché » qui écrase les entreprises artisanales</li><li>- le manque de moyens pour communiquer des entreprises artisanales, notamment vers le particulier</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <b>travailler l'image globale des entreprises</b> artisanales du nautisme / CRN auprès des particuliers, des jeunes, des institutionnels et des banques par une communication appropriée :</li><li>- <b>valoriser</b> leur image et leur rôle</li><li>- <b>mettre en évidence leurs spécificités</b> : qualité de service, disponibilité, conseil</li><li>- <b>expliquer la valeur ajoutée de leur travail</b> par rapport à « l'industriel » ...</li><li>- <b>mettre en place une labellisation spécifique</b> pour les entreprises artisanales du secteur</li><li>- <b>aider à la réalisation de catalogues, de sites internet, d'opérations de mailings</b></li><li>- <b>développer le conseil en communication</b> auprès des entreprises</li></ul>
--	---

<b>Le développement commercial / l'export</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- le manque de temps à consacrer au développement, à sa réflexion et à sa mise en oeuvre</li> <li>- le manque de connaissance des réseaux export</li> <li>- le coût de l'export (plates-formes logistiques, recherche des têtes de réseau)</li> <li>- l'arrivée en ordre dispersé dans les manifestations internationales avec un émiettement de l'image</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- développer le conseil en développement commercial auprès des entreprises</li> <li>- proposer des formations « opérations de mailings / vente en ligne ... »</li> <li>mettre en place des réseaux organisés dédiés à l'export pour :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- mutualiser l'information</li> </ul> </li> <li>- partager des plates-formes logistiques et des têtes de réseaux communes entre entreprises non concurrentes :</li> <li>- imposer une image forte commune des entreprises artisanales dans les grandes manifestations internationales</li> </ul>

<b>La problématique de l'innovation</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- il est très difficile pour l'entreprise artisanale de concilier recherche et développement et production, même quand elles ont les compétences.</li> <li>- faute de temps et de moyens, les entreprises artisanales sont amenées à privilégier la production et les postes de production, perdant du même coup du terrain.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- faciliter les passerelles et les échanges entre les entreprises artisanales du secteur et les universités, laboratoires, centres de recherche</li> </ul>

<b>La problématique du recrutement</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- certains métiers disparaissent (charpente, mécanique marine) hors, les besoins des entreprises existent</li> <li>- pour une entreprise artisanale, il est parfois difficile de « s'offrir » les services d'une secrétaire ou d'un commercial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- faire la promotion des métiers de l'artisanat du nautisme et de la CRN auprès des jeunes et permettre aux écoles de les proposer en formation</li> <li>- promouvoir et accompagner le développement du temps partagé dans les entreprises du secteur entre non concurrents</li> </ul>

## 4.2. Les résultats de l'enquête quantitative



La répartition de l'échantillon est illustré ci dessus :

La part est logiquement prépondérante pour les entreprises travaillant pour le secteur de la plaisance, suivi par celui de la pêche. La flotte de commerce représente des entreprises sous-traitantes d'industriels et les autres secteurs (9,3%) sont des entreprises qui ne sont pas du nautisme mais qui interviennent ponctuellement sur ce secteur.

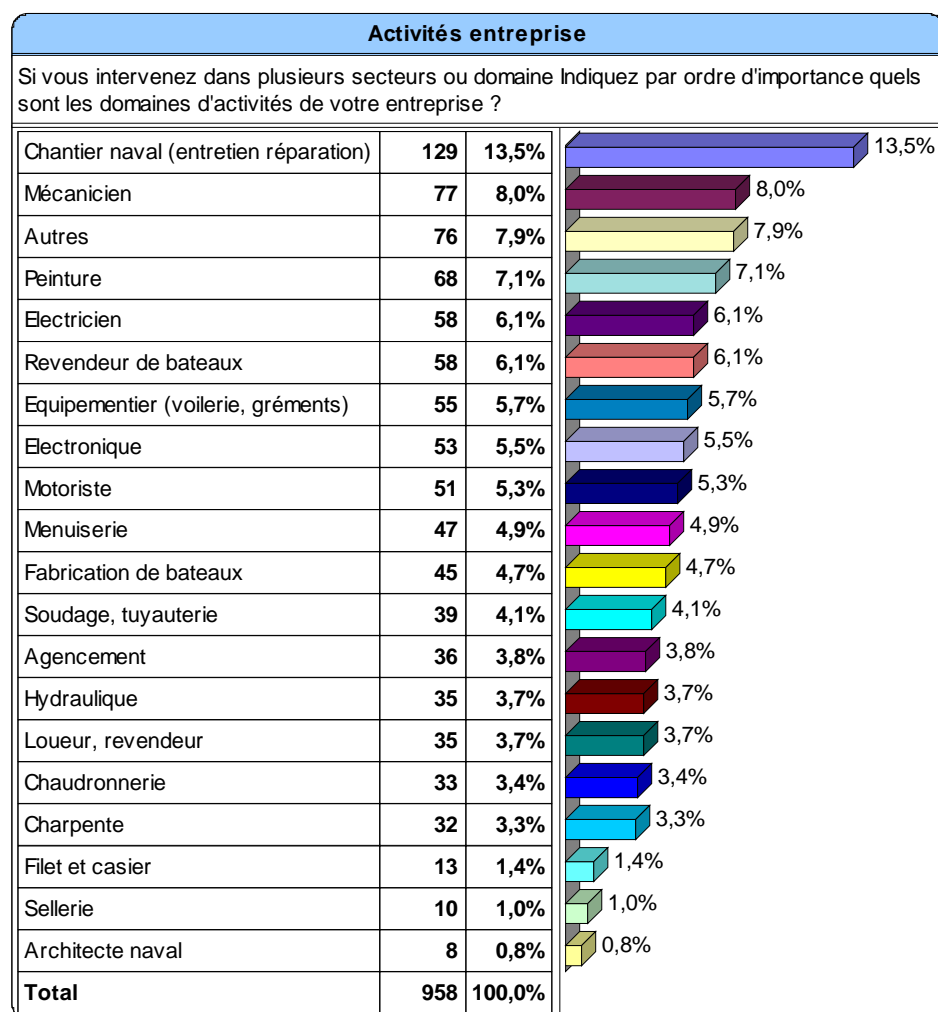
Les entreprises de ce segment montrent à la fois la diversité des intervenants sachant néanmoins qu'il s'agit d'activités connexes et d'interventions ponctuelles :

- Agroalimentaire
- Composite
- Industrie
- Acier, alu, PVC pour les maisons
- Aéronautique loisirs
- chaudronnerie
- Convois exceptionnels
- Déco marine
- Electricité TV
- Ferronnier
- Electronique
- Loisirs
- Métallurgie
- Ostréiculteurs
- Polissage de pièces tous métaux
- Réparations
- Secteur éolien
- Soudure
- Vente et dépannage TV et électroménager
- Vêtements

Ces entreprises représentent de manière individuelle chacune de 1 à 2 % du segment.

## 4.2.1. Les activités multiples des répondants :

Nous avons aussi sollicité les entreprises de manière à définir leurs champs de compétence. Dans ce domaine on peut remarquer que les entreprises interviennent dans des secteurs multiples, ce qui souligne la nécessité de polyvalence de leurs personnels.



Le total est supérieur au nombre de réponses compte tenu de plusieurs choix possibles.

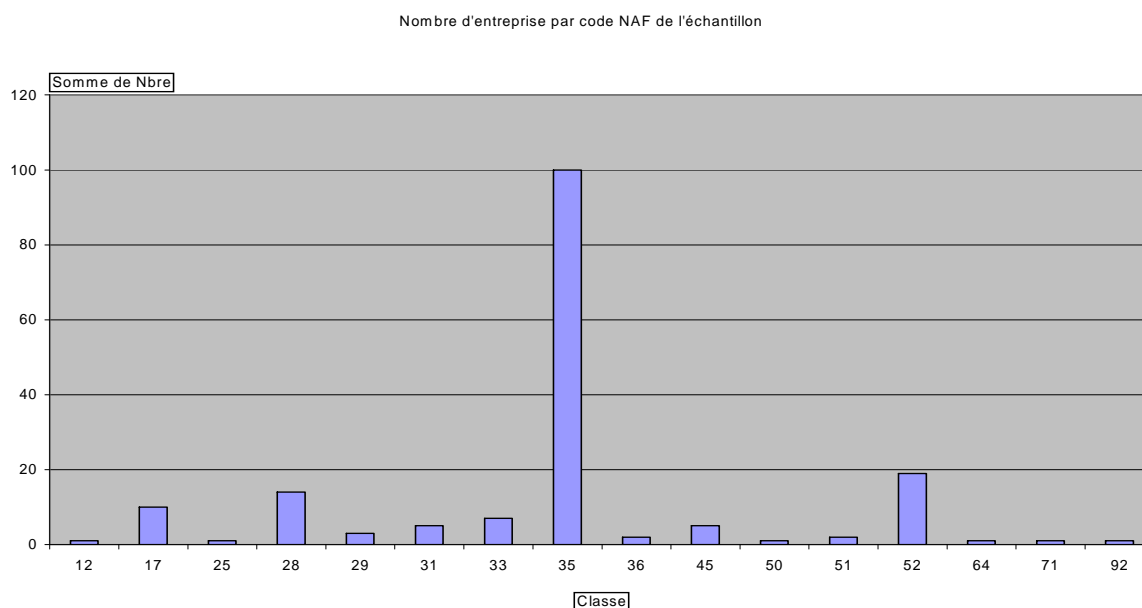
## 4.2.2. Une analyse détaillée des réponses

Activités entreprise	Nb. cit. (rang 1)	Fréq.	Nb. cit. (rang 2)	Fréq.	Nb. cit. (rang 3)	Fréq.	Nb. cit. (rang 4)	Fréq.	Nb. cit. (rang 5)	Fréq.	Nb. cit. (rang 6)	Fréq.	Nb. cit. (rang 7)	Fréq.	Nb. cit. (rang 8)	Fréq.	Nb. cit. (rang 9)	Fréq.	Nb. cit. (rang 10)	Fréq.	Nb. cit. (somme)	Fréq.
Equipementier (voilerie, gréments)	22	9,5%	17	7,3%	4	1,7%	2	0,9%	2	0,9%	3	1,3%	1	0,4%	3	1,3%	1	0,4%	0	0,0%	55	23,7%
Fabrication de bateaux	25	10,8%	13	5,6%	2	0,9%	3	1,3%	0	0,0%	1	0,4%	0	0,0%	1	0,4%	0	0,0%	0	0,0%	45	19,4%
Revendeur de bateaux	18	7,8%	18	7,8%	10	4,3%	5	2,2%	2	0,9%	0	0,0%	3	1,3%	1	0,4%	1	0,4%	0	0,0%	58	25,0%
Chantier naval (entretien réparation)	69	29,7%	32	13,8%	17	7,3%	7	3,0%	1	0,4%	0	0,0%	1	0,4%	0	0,0%	2	0,9%	0	0,0%	129	55,6%
Loueur, revendeur	9	3,9%	8	3,4%	6	2,6%	7	3,0%	1	0,4%	1	0,4%	1	0,4%	0	0,0%	0	0,0%	2	0,9%	35	15,1%
Electricien	9	3,9%	11	4,7%	16	6,9%	7	3,0%	8	3,4%	4	1,7%	1	0,4%	1	0,4%	1	0,4%	0	0,0%	58	25,0%
Electronique	2	0,9%	10	4,3%	10	4,3%	16	6,9%	5	2,2%	5	2,2%	3	1,3%	1	0,4%	0	0,0%	1	0,4%	53	22,8%
Mécanicien	15	6,5%	16	6,9%	15	6,5%	9	3,9%	14	6,0%	4	1,7%	1	0,4%	2	0,9%	1	0,4%	0	0,0%	77	33,2%
Filet et casier	4	1,7%	2	0,9%	1	0,4%	0	0,0%	1	0,4%	0	0,0%	4	1,7%	0	0,0%	1	0,4%	0	0,0%	13	5,6%
Motoriste	5	2,2%	8	3,4%	4	1,7%	13	5,6%	5	2,2%	9	3,9%	5	2,2%	2	0,9%	0	0,0%	0	0,0%	51	22,0%
Hydraulique	1	0,4%	2	0,9%	5	2,2%	10	4,3%	1	0,4%	3	1,3%	5	2,2%	5	2,2%	2	0,9%	1	0,4%	35	15,1%
Peinture	2	0,9%	10	4,3%	12	5,2%	6	2,6%	10	4,3%	8	3,4%	9	3,9%	5	2,2%	3	1,3%	3	1,3%	68	29,3%
Chaudronnerie	6	2,6%	4	1,7%	4	1,7%	5	2,2%	8	3,4%	2	0,9%	0	0,0%	2	0,9%	2	0,9%	0	0,0%	33	14,2%
Soudage, tuyauterie	5	2,2%	8	3,4%	4	1,7%	1	0,4%	4	1,7%	6	2,6%	4	1,7%	0	0,0%	4	1,7%	3	1,3%	39	16,8%
Sellerie	1	0,4%	3	1,3%	1	0,4%	1	0,4%	1	0,4%	2	0,9%	0	0,0%	1	0,4%	0	0,0%	0	0,0%	10	4,3%
Menuiserie	0	0,0%	1	0,4%	10	4,3%	10	4,3%	4	1,7%	9	3,9%	4	1,7%	4	1,7%	3	1,3%	2	0,9%	47	20,3%
Charpente	3	1,3%	0	0,0%	6	2,6%	6	2,6%	8	3,4%	0	0,0%	2	0,9%	3	1,3%	1	0,4%	3	1,3%	32	13,8%
Agencement	2	0,9%	0	0,0%	6	2,6%	4	1,7%	8	3,4%	5	2,2%	5	2,2%	2	0,9%	4	1,7%	0	0,0%	36	15,5%
Autres	29	12,5%	17	7,3%	8	3,4%	7	3,0%	6	2,6%	4	1,7%	1	0,4%	2	0,9%	2	0,9%	0	0,0%	76	32,8%
<b>TOTAL OBS.</b>	<b>232</b>		<b>232</b>		<b>232</b>		<b>232</b>		<b>232</b>		<b>232</b>		<b>232</b>		<b>232</b>		<b>232</b>		<b>232</b>		<b>232</b>	

Les activités autres sont les suivantes, sans qu'une activité significative puissent en être dégagée, la plus importante l'Hivernage représentant 4,3% de toutes les activités. (Hivernage, Composite, Forge, Manutentions, Entretien, Travaux sous-marins, Accastillage, Agencement, Réparation, Charpente, Accastillage vente, Matériel de pêche, Electronique, Informatique, Loisirs, Club de plongée, Après-vente:réparation de combinaisons, découpage, Entretien de matériel de sécurité de radeau de survie, Fabrication annexes alu, Ferronnerie, Balcons,réservoirs, Importation de bateaux, Bateaux occasion, bétonnage.

L'analyse détaillée nous montre que les entreprises travaillent en général sur 3 à 4 voire parfois 5 « métiers » différents en terme de savoir-faire. En effet, elles doivent réunir des compétences en soudage, en charpente, en peinture, en motorisation, voire en électricité et en composite. Elles font aussi de l'hivernage et de la réparation.

La répartition par code NAF des entreprises souligne la place importante de la classe d'activité 35 qui couvre les activités de construction navale et de réparation dans notre échantillon.



### Analyse détaillée des codes NAF

NAF APE	%	
351E	49,70%	Construction de bateaux de plaisance
524W	9,80%	Commerce de détail d'articles de sport et de loisir
351C	6,90%	Réparation navale
174C	4,60%	Fabrication d'autres articles confectionnés en textile
283C	4,00%	Chaudronnerie - tuyauterie
332A	4,10%	Fabrication d'équipements d'aide à la navigation
285D	2,30%	Mécanique générale
291A	1,70%	Fabrication de moteurs et turbines
175C	1,20%	Ficellerie, corderie, fabrication de filets
315B	1,20%	Fabrication d'appareils électriques autonomes de sécurité
351B	1,20%	Construction de navires civils
364Z	1,20%	Fabrication d'articles de sport
452R	1,20%	Travaux maritimes et fluviaux
252H	0,60%	Fabrication de pièces techniques en matières plastiques
281C	0,60%	Fabrication de menuiseries et fermetures métalliques
285A	0,60%	Traitement et revêtement des métaux
312A	0,60%	Fabrication de matériel de distribution et de commande électrique pour basse tension
316A	0,60%	Fabrication de matériels électriques pour moteurs et véhicules
451A	0,60%	Terrassements divers, démolition
454D	0,60%	Menuiserie métallique ; serrurerie
502Z	0,60%	Entretien et réparation de véhicules automobiles
518J	0,60%	Commerce de gros de composants et d'autres équipements électroniques
524L	0,60%	Commerce de détail d'appareils électroménagers, de radio et de télévision
527C	0,60%	Réparation de matériel électronique grand public
527H	0,60%	Réparation d'articles personnels et domestiques n.c.a.
714B	0,60%	Location d'autres biens personnels et domestiques

Ce qu'il faut retenir de cette répartition est surtout la diversité des métiers représentés. On voit bien ici la difficulté à appréhender un secteur économique qui touche des entreprises aussi diverses, à la fois dans leur métier, dans leur matériel, dans l'importance de leur investissement et dans les compétences techniques nécessaires.

### 4.2.3. L'analyse des effectifs

<b>Effectif entreprise</b> <b>Combien de personnes travaillent dans l'entreprise ?</b>			
Effectif entreprise	Nb. cit.	Fréq.	Fréq Cum
Moins de 2	66	28,50%	28,50%
De 2 à 4	49	21,10%	49,60%
De 4 à 6	48	20,70%	70,30%
De 6 à 8	31	13,40%	83,70%
De 8 à 10	14	6,00%	89,70%
De 10 à 12	9	3,90%	93,60%
Plus de 12	15	6,50%	100,10%
TOTAL OBS.	232	100%	

Notre cible était les entreprises artisanales, la répartition des effectifs nous montre, que ce sont des entreprises avec un effectif majoritairement de 1 à 2 personnes, 49 % sont moins de 4 personnes, et 83,70 % ont moins de 10 personnes.

Globalement, les entreprises interrogées représentent 1 085 emplois dans la filière. Ces entreprises utilisent les CDD pour assurer la saisonnalité de leur travail.

#### Effectif CDD

<i>Pouvez-vous nous indiquer le nombre de salariés en CDD en équivalent temps plein ?</i>		
<b>Effectif en CDD</b>	<b>Nbre d'entreprises</b>	<b>%</b>
17	1	0,8%
10	1	0,8%
6	1	0,8%
5	2	1,6%
4	3	2,4%
3	2	1,6%
2	15	12,2%
1	32	26,0%
0	66	53,7%

On constate ici que 46 % des entreprises font appel à des saisonniers avec des effectifs en général faibles, compte tenu de la taille des entreprises. 1 à 3 personnes constituent la fréquence la plus grande, ce qui s'explique par la taille des entreprises qui, pour mémoire, est souvent de 2 à 6 personnes.

## 4.2.4. La période d'emploi des CDI

Période d'emploi DEB		
Début de la période d'emploi des CDD ou intérimaires (N° du mois)		
11	1	1,5%
05	2	3,0%
09	3	4,5%
10	3	4,5%
08	4	6,0%
06	5	7,5%
01	7	10,4%
02	7	10,4%
03	8	11,9%
07	9	13,4%
04	18	26,9%
<b>Total</b>	<b>67</b>	<b>100,0%</b>

Fin période Emploi		
Fin de la période d'emploi des CDD ou intérimaires (N° du mois)		
03	1	1,5%
05	1	1,5%
12	4	6,1%
06	9	13,6%
07	13	19,7%
09	16	24,2%
08	22	33,3%
<b>Total</b>	<b>66</b>	<b>100,0%</b>

Les périodes d'emploi les plus fortes font porter les recrutements en début d'année de Février à Mars/ Avril, puis sur juillet pour certaines entreprises (services). La fin de ces contrats étant majoritairement en Août/Septembre.

L'analyse croisée par secteurs d'activité nous montre que cette saisonnalité est un peu différente selon les secteurs.

Groupe n°1												
Période_d'emploi_DEB, Activités_entreprise												
Analyse croisée: Quelles sont les activités qui embauchent saisonnellement et à quelle période ?												
	11	05	09	10	02	08	06	01	03	07	04	Total
Equipementier (voilerie, gréments)	0	0	0	1	3	0	1	4	3	1	4	17
Fabrication de bateaux	1	1	1	2	1	0	0	2	1	0	2	11
Revendeur de bateaux	0	1	1	0	1	2	1	2	4	1	7	20
Chantier naval (entretien réparation)	1	2	1	3	2	3	3	3	5	3	13	39
Loueur, revendeur	0	1	0	0	1	3	2	0	1	5	4	17
Architecte naval	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	2
Electricien	0	0	1	1	0	2	2	1	2	2	5	16
Electronique	0	0	1	0	0	1	1	1	2	2	5	13
Mécanicien	0	1	2	0	1	2	1	1	2	3	10	23
Filet et casier	0	0	0	0	0	0	0	1	0	3	3	7
Motoriste	0	0	1	0	0	2	0	1	1	2	6	13
Hydraulique	0	0	0	0	0	0	1	1	0	2	2	6
Peinture	0	0	1	2	2	2	2	3	2	1	11	26
Chaudronnerie	0	2	0	0	1	0	1	1	0	1	1	7
Soudage, tuyauterie	0	1	0	0	0	1	1	2	1	2	2	10
Sellerie	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Menuiserie	0	0	1	2	1	1	1	1	2	2	3	14
Charpente	0	0	0	2	0	1	2	0	0	1	2	8
Agencement	0	0	1	2	2	0	1	1	1	0	3	11
Autres	0	1	1	2	2	0	2	0	3	5	8	24
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>20</b>	<b>22</b>	<b>26</b>	<b>30</b>	<b>36</b>	<b>91</b>	<b>285</b>

Avril reste une période forte, en particulier pour les activités d'entretien réparation et pour les activités de peinture, voire de mécanique, et juillet voit une part plus importante pour les loueurs et revendeurs.

## 4.2.5. Les compétences présentes dans les entreprises

Tableau d'effectifs	Nb.cit.	%
Mécanicien	56	21,46%
Administratif et comptable	24	9,20%
Stratifieur	22	8,43%
commercial	19	7,28%
Charpentier de marine	17	6,51%
Electronicien	16	6,13%
Peintre	15	5,75%
Electricien	15	5,75%
Menuisier	13	4,98%
Entretien polyvalent	13	4,98%
Chaudronnier	13	4,98%
Soudeur	11	4,21%
Voilier	9	3,45%
Manutention	5	1,92%
Accastillage	4	1,53%
Scaphandrier	3	1,15%
Métallerie	3	1,15%
Hivernage	2	0,77%
Gréeur	1	0,38%
TOTAL	261	100,00%

Les compétences présentes sont très diverses avec une majorité de compétence technique, la part commerciale représentant 7 % et la part administrative 9 %.

Les compétences manquantes et demandées par les entreprises sont à l'image des compétences existantes c'est-à-dire une majorité de mécaniciens puis de personnes capables de travailler en électricité et électronique marine. Enfin, on trouve les métiers traditionnels de la CRN (Construction Réparation Navale) que sont les voiliers, Stratifieurs, sellerie et charpentiers.

**Attention** sous le vocable mécanicien se trouvent des métiers de diesellistes, des spécialistes hors-bord et de mécanique générale.

Tableau d'effectifs	Nb.cit.	%
Mécanicien	21	32,81%
Electricité	8	12,50%
Commercial	7	10,94%
Voilerie	3	4,69%
Stratifieurs	3	4,69%
Sellerie	3	4,69%

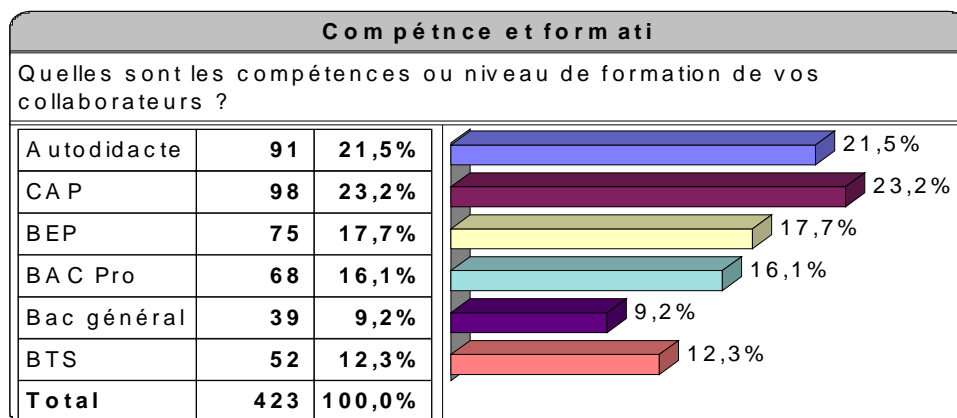
Tableau d'effectifs	Nb.cit.	%
électronique	3	4,69%
Charpentier	3	4,69%
Polyvalent	2	3,13%
Peintre	2	3,13%
Menuisier	2	3,13%
Comptabilité	2	3,13%
Gréement	2	3,13%
Chaudronnier	2	3,13%
Manutention	1	1,56%
TOTAL	64	100,00%

Si on observe les demandes qui sont faites par les entreprises pour des **demandes ponctuelles de compétences**, on retrouve pratiquement les mêmes métiers, ce qui montre que les besoins ne sont pas uniquement saisonniers.

Tableau d'effectifs	Nb.cit.	%
Mécanicien	9	15,25%
Polyvalent	6	10,17%
Informatique et gestion Internet	6	10,17%
Menuiserie	4	6,78%
Electronique	4	6,78%
stratification	3	5,08%
Soudeur	2	3,39%
Sellerie	2	3,39%
Motoriste	2	3,39%
Matériel pneumatique	2	3,39%
Manutentionnaire	2	3,39%
Manutention	2	3,39%
Gréement	2	3,39%
Electricien	2	3,39%
Découpe laser	2	3,39%
Charpentier	2	3,39%
Administratif	2	3,39%
gestion+service juridique	1	1,69%
Electronique de pointe	1	1,69%
Développement logiciel	1	1,69%
Des scaphandriers	1	1,69%
Chaudronnerie	1	1,69%
TOTAL	59	100,00%

On voit néanmoins apparaître dans ce tableau des activités jusqu'alors non citées, en particulier sur la gestion de site Internet, le matériel pneumatique, et de la découpe laser pour ne citer que les plus importantes.

## 4.2.6. Le niveau de compétence dans les entreprises



Comme le montre le tableau précédent, les niveaux de formation sont majoritairement le CAP et les autodidactes. Les formations supérieures de type Bac pro, Bac général et BTS représentant quand même 38 % des valeurs étudiées.

L'analyse et le croisement des activités et des niveaux de formation ne permettent pas de faire ressortir un secteur prépondérant. Par contre, le croisement avec les effectifs montre que logiquement quand les effectifs augmentent, la structure de l'entreprise se développe ainsi que le niveau de formation.

Groupe n2							
Compétence_et_formati, Effectif_entreprise							
Analyse des niveaux de formation selon les effectifs des entreprises.							
	Autodidacte	CAP	BEP	BAC Pro	Bac général	BTS	<b>Total</b>
Moins de 6	26,4%	21,7%	17,0%	16,0%	9,4%	9,4%	100,0%
De 6 à 12	15,2%	25,9%	20,9%	15,2%	8,9%	13,9%	100,0%
De 12 à 18	24,1%	24,1%	10,3%	20,7%	3,4%	17,2%	100,0%
De 18 à 24	14,3%	0,0%	0,0%	28,6%	28,6%	28,6%	100,0%
De 24 à 30	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
30 et plus	20,0%	20,0%	20,0%	13,3%	13,3%	13,3%	100,0%
<b>Total</b>	<b>21,6%</b>	<b>23,0%</b>	<b>17,8%</b>	<b>16,1%</b>	<b>9,2%</b>	<b>12,3%</b>	

Observation : La tranche de 24 à 30 est constituée d'une entreprise et n'est pas significative.

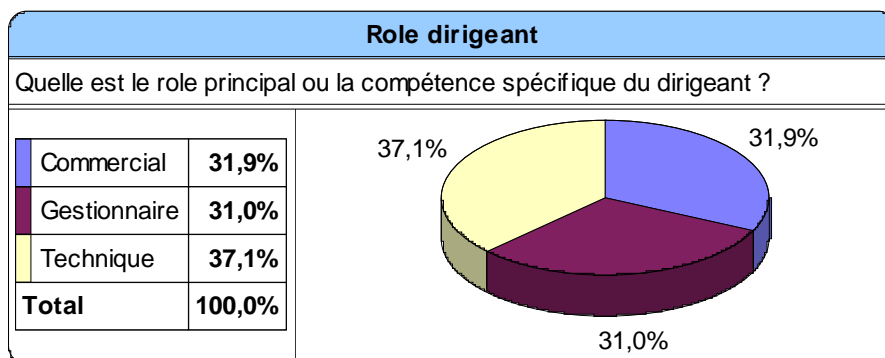
Si on observe la répartition des effectifs des entreprises selon le niveau de formation, on constate que 65 % des effectifs sont constitués de formation CAP et BEP.

Tableau d'effectifs	Nb.cit.	%
CAP	196	39,92%
BEP	122	24,85%
Bac Pro	91	18,53%
BTS	82	16,70%
TOTAL	491	100,00%

Compte tenu des techniques aujourd'hui utilisées et surtout des besoins à venir, on se rend compte de la nécessité de monter le niveau de ces professionnels qui vont devoir s'adapter à de nouvelles technologies et en particulier :

- Le développement de la motorisation et de l'électronique
- Les nouvelles techniques de matériaux composites et des peintures liées à la protection de l'environnement
- L'utilisation plus fréquente des moyens informatiques
- La prise en compte d'une meilleure planification des travaux.

#### 4.2.7. *Le rôle du dirigeant dans les entreprises artisanales*



Dans ce type d'entreprise et compte tenu de la taille de l'entreprise, le rôle du dirigeant est prépondérant et sa polyvalence est bien connue. Comme on le constate ici, les 3 fonctions de base se répartissent à part égale avec une légère prépondérance pour le technique.

Nous avons ensuite interrogé les entreprises pour savoir quelle était **la compétence spécifique du dirigeant** :

<b>Tableau d'effectifs</b>	<b>Nb.cit.</b>	<b>%</b>
Mécanique	28	29,79%
Construction navale	22	23,40%
Charpentier de marine	16	17,02%
Chaudronnerie	7	7,45%
Matériaux composites	7	7,45%
Electronique	4	4,26%
Electricité	4	4,26%
Gréement	2	2,13%
Accastillage	2	2,13%
voilerie	2	2,13%
<b>TOTAL</b>	<b>94</b>	<b>100,00%</b>

Les activités mécaniques arrivent en tête, ce qui tendrait à souligner la technicité des entreprises, mais on constate aussi que la construction arrive en seconde position, c'est-à-dire sans une spécialité bien définie, ce qui souligne aussi le rôle transversal des dirigeants.

Ensuite nous avons cherché à savoir quels seraient les besoins de compétence complémentaires à **acquérir au niveau des dirigeants** :

<b>Tableau d'effectifs</b>	<b>Nb.cit.</b>	<b>%</b>
Gestion comptable et financière	21	30,43%
Commercial	17	24,64%
Informatique Internet et embarquée	16	23,19%
Mécanique	2	2,90%
CAO	2	2,90%
Charpente (tout ce qui est bois)	2	2,90%
Electronique moteur - IB	2	2,90%
Anglais	1	1,45%
Animation d'une équipe	1	1,45%
Architecture navale	1	1,45%
Electricité	1	1,45%
Electronique	1	1,45%
La soudure	1	1,45%
Législation	1	1,45%
TOTAL	69	100,00%

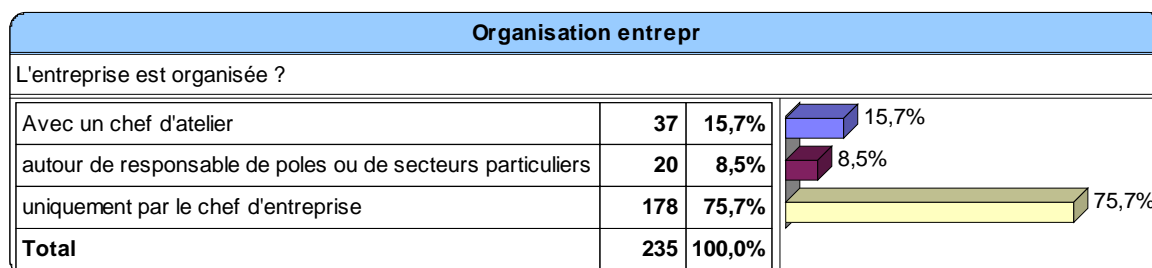
#### **4.2.8. Les besoins des dirigeants se situent :**

- Au niveau de la gestion comptable et financière
  - savoir lire et comprendre un bilan et compte de résultats
  - savoir calculer les coûts de revient
  - savoir planifier ses activités
  - savoir financer son exploitation et son développement

- Au niveau commercial
  - Comment prospecter
  - Comment élargir la clientèle
  - Comment trouver de nouveaux marchés
  
- Au niveau informatique
  - L'informatique technique (utilisation de données des constructeurs ou de programmes de diagnostic en motorisation ainsi que la CAO.)
  - L'informatique de gestion
  - L'informatique embarquée
  
- La mécanique et l'électronique moteur

Sont aussi cités, mais sans grande significativité compte tenu du faible nombre de réponses : l'anglais, l'architecture navale, l'animation d'équipe, et des compétences plus techniques comme la soudure, ou l'électricité et l'électronique).

## 4.2.9. Organisation de l'entreprise



L'échantillon interrogé nous montre la part prépondérante dans ces entreprises du dirigeant, puisque seulement 24,3 % disposent d'un chef d'atelier ou d'un responsable pour aider le chef d'entreprise.

D'ailleurs, ces entreprises refusent la dénomination de cadre pour les seconder, mais parlent plutôt de second. Or, à l'évidence, les seconds sont très peu présents et les aides qui peuvent exister dans ce domaine ont été davantage orientées pour des cadres pour seconder les chefs d'entreprises artisanales.

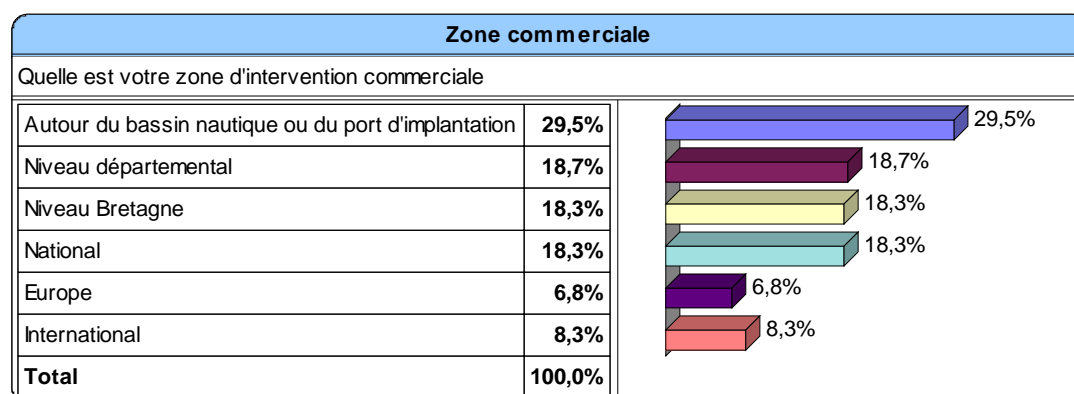
## 4.2.10. La clientèle des professionnels

Les entreprises interviennent majoritairement auprès des particuliers pour 38 %, mais souvent ont aussi plusieurs types de clients.

<b>Typologie client</b>		
<i>Quels sont les types de clients pour lesquels vous intervenez</i>		
<b>Typologie client</b>	<b>Nb. cit.</b>	<b>Fréq.</b>
Entreprises	98	42,20%
Collectivités	63	27,20%
Professionnels de la mer	129	55,60%
Particuliers	193	83,20%
Autres	20	8,60%
TOTAL OBS.	232	
<i>Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples (5 au maximum).</i>		

La majorité des entreprises travaillent avec les particuliers (83,2 %) et près d'une entreprise sur 2 (42,2 %) travaille aussi en sous-traitance pour d'autres entreprises.

## 4.2.11. La zone commerciale des entreprises



Les entreprises interviennent pour 30 % autour de leur bassin d'implantation mais 8 % d'entre elles se positionnent sur la marché international.

On peut aussi remarquer que dès que les entreprises sortent de leur bassin de navigation, elles travaillent aussi bien avec une clientèle départementale que nationale.

L'implantation est donc un élément fort dans la stratégie de l'entreprise pour 30 % d'entre elles ; quand aux autres, l'élargissement de leur marché est au moins national. Cela ne signifie pas cependant que toutes ces entreprises génèrent des démarches commerciales pour développer des ventes au niveau national. Ce sont majoritairement des contacts pris sur les salons qui ont amené ces entreprises à vendre leurs produits et services sur des marchés hors Bretagne.

De plus, ce phénomène est accentué dans le segment professionnel de la CRN puisque les utilisateurs demandent que les professionnels les accompagnent sur toute la vie du bateau, et ceci alors même que les escales peuvent se faire dans d'autres ports que le port d'attache, en particulier pour la pêche.

## 4.2.12. La sous-traitance

Réseau nautisme			
Travaillez vous en partenariat avec d'autres entreprises du secteur nautisme ?			
OUI	134	57,8%	
NON	98	42,2%	
<b>Total</b>	<b>232</b>	<b>100,0%</b>	

Les entreprises interrogées travaillent majoritairement avec d'autres entreprises dans leur réalisation pour près de 60 % d'entre elles. Cependant, 42 % déclarent ne pas entretenir de partenariats.

Critère réseau		
Sur quels critères fonctionne cette relation ?		
Complémentarité Métiers	120	67,0%
Proximité géographique	42	23,5%
Autres	17	9,5%
<b>Total</b>	<b>179</b>	<b>100,0%</b>

Quand elle existe, cette relation privilégie avant tout la complémentarité métier devant la localisation géographique. Cet élément est important car il signifie que les entreprises vont privilégier la compétence et le savoir-faire même s'il faut se déplacer ou travailler à distance avec ces partenaires. **La distance n'est donc pas forcément le frein majeur à toute action de partenariat.**

Le critère « autres » rassemble de larges diversités parmi lesquelles on trouve les éléments suivants :

*En fonction de la casse de l'endroit où on se trouve à ce moment-là, Marque en commun avec d'autres partenaires, Agents de fabricant, selon la disponibilité des produits, etc*

Ces entreprises font aussi des travaux de sous-traitance pour d'autres entreprises.

Tableau d'effectifs	
Pas de sous-traitance	38%
Mécanique	9%
Voilerie	8%
Composite	6%
Electronique	6%
Aménagement bois	7%
Gréement	3%
Sellerie	3%
Accastillage	3%
Charpente	3%
Tuyauterie	2%
Peinture	2%
Soudure	2%
Travaux sous-marins	4%
Tôlerie chaudronnerie	1%
Vire filets	1%
Chromage de pièces	1%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Si 38 % ne réalisent pas de sous-traitance, elles sont 62 % à travailler en sous-traitance, majoritairement dans le domaine de la mécanique et des voileries où il est vrai que les spécialisations sont les plus fortes.

Secteurs sous trait		
A quels secteurs appartiennent ces entreprises ?		
Equipementier (voilerie, gréments)	20	11,0%
Fabrication de bateaux	6	3,3%
Revendeur de bateaux	12	6,6%
Chantier naval (entretien réparation)	24	13,2%
Loueur, revendeur	6	3,3%
Architectes navals	4	2,2%
Electricien	8	4,4%
Electronique	11	6,0%
Mécanicien	15	8,2%
Filet et casier	1	0,5%
Motoriste	1	0,5%
Hydraulique	0	0,0%
Peinture	3	1,6%
Chaudronnerie	4	2,2%
Soudage, tuyauterie	5	2,7%
Sellerie	4	2,2%
Menuiserie	5	2,7%
Charpente	6	3,3%
Agencement	5	2,7%
Autres	42	23,1%
<b>Total</b>	<b>182</b>	<b>100,0%</b>

Les travaux génériques font moins appel à la sous-traitance (soudure, charpente, peinture, etc..).

Les donneurs d'ordre sont majoritairement des revendeurs de bateaux et des équipementiers ainsi que les chantiers.

La sous-traitance représente une part non négligeable du CA des entreprises soit 21 % de leur CA en moyenne

<i>Quelle est la part de votre CA que représente cette activité de sous-traitance (en % du CA)</i>		
<b>Moyenne = 20,87</b>		
Moins de 20	50	61,00%
De 20 à 40	14	17,10%
De 40 à 60	11	13,40%
De 60 à 80	3	3,70%
De 80 à 100	4	4,80%
<b>Total</b>	<b>82</b>	<b>100,00%</b>

Pour 3 à 4 % d'entre elles, cela constitue l'essentiel de leur activité.

<b>Motifs sous traitanc</b>		
Vos client professionnels viennent vous cherchez pour des raisons de ?		
Spécialisation (Ils n'ont pas les compétences)	<b>125</b>	<b>52,5%</b>
Capacité (Ils n'ont pas le temps ou la disponibilité)	<b>60</b>	<b>25,2%</b>
Proximité géographique	<b>53</b>	<b>22,3%</b>
<b>Total</b>	<b>238</b>	<b>100,0%</b>

Enfin, on remarque que là aussi les raisons de recours à la sous-traitance sont davantage le fait de spécialité que de capacité. Seules 25 % des entreprises ont recours à la sous-traitance car elles ne peuvent faire face à leurs délais.

Face aux activités de sous-traitance, nous avons cherché à vérifier si des démarches collectives pouvaient intéresser les entreprises.

<b>Démarches collective</b>		
Seriez vous intéressé par la mise en place de démarches collectives avec d'autres entreprises de votre secteur ?		
Pour le développement à l'export	<b>28</b>	<b>12,7%</b>
Pour des embauches à temps partagées	<b>40</b>	<b>18,1%</b>
Pour des partages de moyens commerciaux	<b>38</b>	<b>17,2%</b>
Pour des partages de moyens d'étude (CAO/DAO)	<b>21</b>	<b>9,5%</b>
Pour des partages de moyens techniques (certains matériels lourds ou chers)	<b>56</b>	<b>25,3%</b>
Pour des partages de moyens ou compétences administratives	<b>31</b>	<b>14,0%</b>
Pour d'autres besoins	<b>7</b>	<b>3,2%</b>
<b>Total</b>	<b>221</b>	<b>100,0%</b>

Les autres besoins se situent sur le partage d'information sur les normes et la législation.

C'est tout d'abord le partage de moyens techniques lourds ou chers qui intéresse 25 % des entreprises interrogées, suivi par des embauches à temps partagés et le partage de moyens ou compétences administratives. Le recours à des démarches export partagées intéresse aussi 12,7 % de l'échantillon.

**Néanmoins, il est nécessaire d'analyser plus en profondeur ces attentes.**

Les entretiens réalisés avec les professionnels ont aussi montré les limites de ces démarches.

- Elles sont attendues et plébiscitées pour l'export.
- Mais semblent difficiles à réaliser pour le partage de salariés, compte tenu que tout le monde a besoin de personnels en même temps (voir saisonnalité des activités)
- De même, les moyens lourds sont demandés, mais seront fatalement limité, géographiquement et devront se faire avec des entreprises regroupées.

Cependant, des solutions doivent être proposées aux entreprises car il s'agit, d'une part d'une possibilité d'améliorer le fonctionnement des entreprises, et aussi d'en améliorer la rentabilité.

### ***4.2.13. Part de la diversification :***

Concernant cet aspect, les entreprises envisagent peu de « sortir du secteur nautisme »

Seules 7 % des entreprises envisagent une diversification extérieure et 20 % envisagent l'élargissement de leur clientèle avec une prépondérance pour la plaisance au détriment de la pêche.

Diversification			
Envisagez vous de vous diversifier			
Dans vos domaines d'activité (chercher de nouveaux client)	56	19,9%	
Dans le secteur de la plaisance	51	18,1%	
Dans le scteur de la peche	17	6,0%	
Dans le secteur de la flotte de commerce	6	2,1%	
en dehors du secteur maritime	20	7,1%	
Pas de diversification envisagée	132	46,8%	
<b>Total</b>	<b>282</b>	<b>100,0%</b>	

L'analyse croisée, entre secteurs d'origine, c'est-à-dire les marchés sur lesquels travaillent l'entreprise et les secteurs visés, souligne la diversité des stratégies.

Groupe n°4					
Secteurs_d'intervent, Diversification					
Analyse croisée diversification et origine des activités					
	Plaisance	Pêche	Flotte de commerce	Autres	Total
Dans vos domaines d'activité (chercher de nouveaux client)	21,5%	18,0%	19,2%	25,0%	20,8%
Dans le secteur de la plaisance	21,1%	18,0%	15,4%	15,0%	19,3%
Dans le scteur de la peche	6,2%	11,7%	11,5%	7,5%	8,1%
Dans le secteur de la flotte de commerce	2,1%	4,5%	15,4%	5,0%	3,8%
en dehors du secteur maritime	6,6%	9,0%	11,5%	10,0%	7,9%
Pas de diversification envisagée	42,6%	38,7%	26,9%	37,5%	40,1%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	

85 % des entreprises positionnées en plaisance envisagent peu de se diversifier, et lorsque cette diversification est envisagée, seules 6,6,% de ces entreprises l'envisagent en dehors du nautisme, alors que pour le secteur de la pêche, elles sont près de 40,% à souhaiter sortir de ce secteur. C'est logiquement la plaisance qui attire le plus les entreprises interrogées.

## 4.2.14. Les résultats des entreprises

Nous avons également cherché à savoir si le niveau de résultats des entreprises avait évolué sur les 3 dernières années.

### Situation et résultats

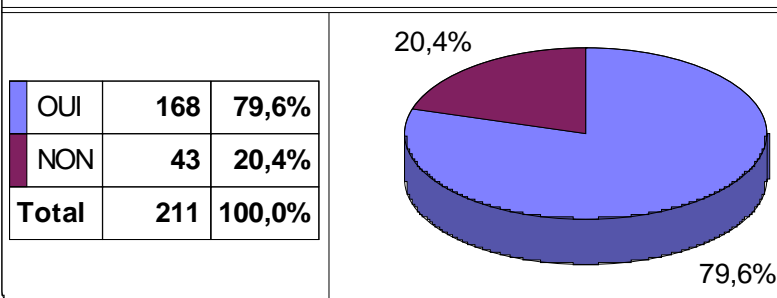
Votre situation c'est ?

Améliorée	114	53,0%	
Stabilisée	76	35,3%	
Dégradée	25	11,6%	
<b>Total</b>	<b>215</b>	<b>100,0%</b>	

Comme on le constate, les résultats des entreprises se sont globalement améliorés pour 53 % des entreprises et seules 11,6 % ont constaté une dégradation.

### Satisfaction résultats

Etes vous globalement satisfait de l'évolution des résultats de votre entreprise sur les 3 dernières années ?



On constate que 80% des entreprises interrogées sont satisfaites de l'évolution de leurs résultats même si ce résultat n'a pas progressé pour toutes les entreprises.

Pour les entreprises qui interviennent dans les secteurs de la pêche et

de la plaisance, le niveau de satisfaction est identique avec 80 % de satisfaits. Par contre, les intervenants dans la flotte de commerce se montrent plus inquiets avec 30 % d'insatisfaits.

### Groupe n°6

#### Satisfaction résultats, Secteurs d'intervention

Analyse croisée résultat et secteur d'intervention.

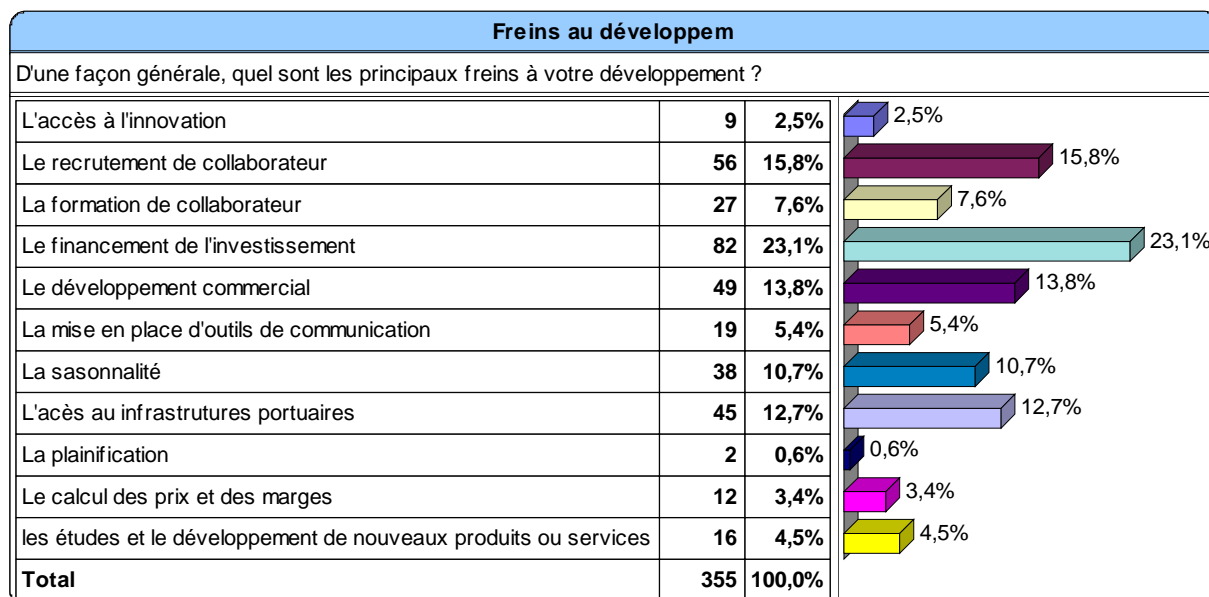
	OUI	NON	Total
Plaisance	79,8%	20,2%	100,0%
Pêche	80,0%	20,0%	100,0%
Flotte de commerce	69,2%	30,8%	100,0%
Autres	74,1%	25,9%	100,0%
<b>Total</b>	<b>78,8%</b>	<b>21,2%</b>	

Une analyse plus détaillée nous montre que par secteur, c'est la plaisance qui a vu ses résultats s'améliorer pour 53 % des entreprises. Mais c'est aussi le cas pour 50 % des intervenants dans le secteur de la pêche.

<b>Groupe n7</b>				
<b>Situation_et_résulta, Secteurs_d'intervent</b>				
Analyse croisée satisfaction de l'évolution et secteur d'intervention.				
	Améliorée	Stabilisée	Dégradée	Total
Plaisance	52,8%	36,4%	10,8%	100,0%
Pêche	49,3%	37,0%	13,7%	100,0%
Flotte de commerce	46,7%	33,3%	20,0%	100,0%
Autres	57,1%	28,6%	14,3%	100,0%
<b>Total</b>	<b>52,1%</b>	<b>35,6%</b>	<b>12,3%</b>	

*ATTENTION : Du fait que les entreprises interviennent sur plusieurs segments (plaisance, pêche commerce, ..) Cette estimation de l'évolution est à pondérer, car les entreprises n'analysent pas finement la part de leur CA qui a occasionné plus de rentabilité. C'est ici une évaluation globale vue par les d'entreprises.*

## 4.2.15. Les freins au développement et attentes des entreprises



Nous avons déjà indiqué que les aspects liés aux investissements restent un sujet sensible. Cela se confirme ici encore. Les **entreprises ont besoin d'investissements lourds pour se développer** et la rentabilité est difficile compte tenu de la saisonnalité et de l'importance du CA des entreprises. Nous sommes sur de la TPE et le niveau de résultats, même s'il est satisfaisant pour les entreprises, n'est pas toujours à la hauteur nécessaire pour assurer le financement des investissements.

On retrouve également des freins sur :

- L'accès aux infrastructures portuaires
- Le recrutement de collaborateurs
- Le développement commercial

Ces points sont enfin complétés par les problèmes de formation et de communication. L'innovation n'est pas apparue dans cette enquête comme un frein important.

**Concrètement, quelles sont les aides ou appuis dont vous souhaiteriez bénéficier**

Les **attentes des entreprises** portent logiquement sur les points suivants :

Tableau d'effectifs	
Allègement des charges	28%
Aides à l'investissement	18%

<b>Tableau d'effectifs</b>	
Aides à la formation	18%
Aides à l'embauche et recrutement	14%
Aides pour les infrastructures portuaires et les bâtiments	11%
Aides à l'innovation	5%
Aides à la commercialisation et la promotion	3%
Un accompagnement spécialisé nautisme	3%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Si nous allons dans le détail, nous constatons que les demandes portent sur :

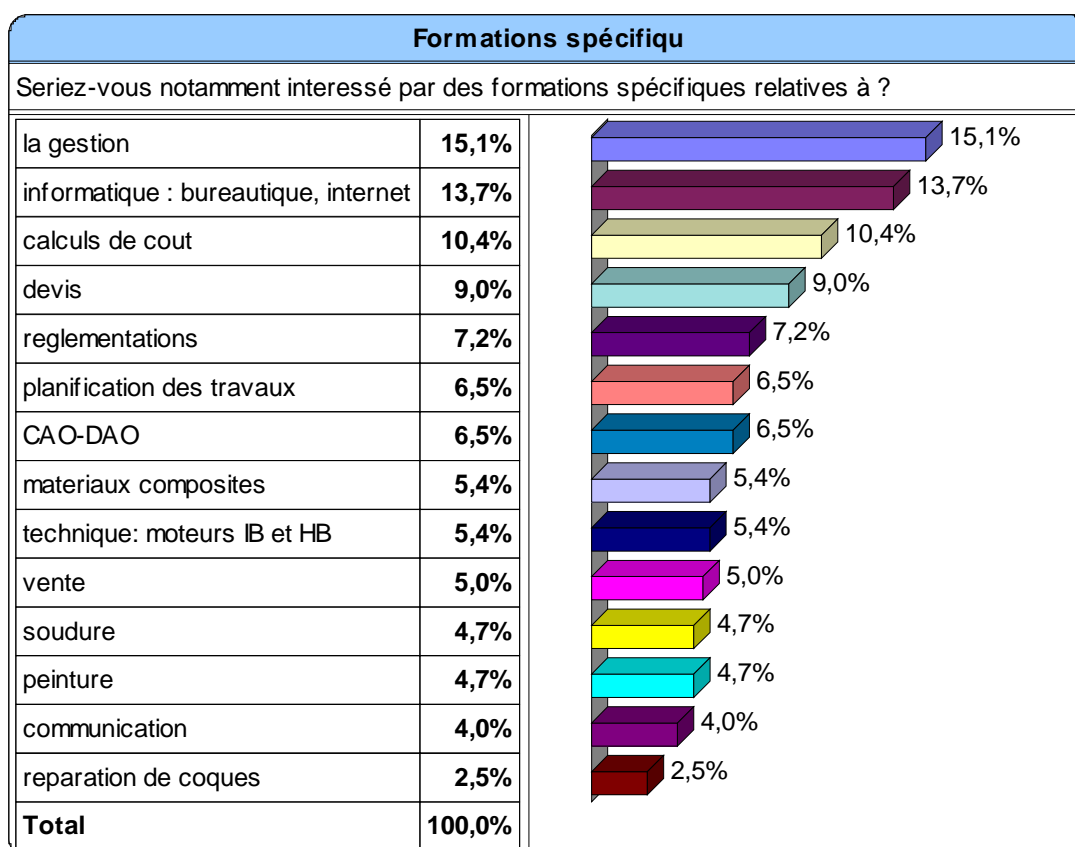
- **L'allègement des charges**, ce qui est classique dans ce type de demande
- **Des aides à l'investissement** : cela se retrouve en particulier pour l'achat de grues, et de moyens de manutention, de matériel CAO/DAO et pour des bâtiments, afin de mieux organiser les chantiers. Ces points sont aussi élargis pour mieux disposer de bâtiments où pourraient se regrouper les entreprises (zone spécialisée nautisme et CRN) avec proximité des infrastructures portuaires.
- **Les aides à la formation** sont sollicitées pour :
  - La réflexion sur la formation
  - L'ingénierie de formation
  - La simplification de la formation
  - La recherche de formations adaptées avec en particulier des formations courtes et désaisonnalisées.
- **L'aide à l'embauche et aux recrutements** :  
Cela porte à la fois sur les aides financières avec allègement de charges pendant la période de formation, mais aussi sur le recrutement de personnels en saison en cherchant à utiliser les personnels saisonniers dans d'autres domaines comme l'Ostréiculture.
- **Les aides à l'innovation** :  
Elles portent sur la recherche de partenariats et sur les interfaces avec les centres techniques et le financement de l'investissement.
- **Les aides à la promotion et à la commercialisation**

Elles concernent à la fois la rédaction de catalogue, mais surtout l'aide aux réseaux de distribution et comment développer l'image de l'entreprise (plan de communication) et structuration de la démarche commerciale.

- **Un accompagnement spécifique nautisme**

Le souhaits des entreprises c'est aussi de pouvoir disposer d'interlocuteurs spécialisés dans leur domaine et capable de faire à leur place l'interface avec les organisations qui peuvent les aider. Cette interface doit pouvoir être suffisamment spécialisée pour apporter son aide sur la recherche de documents techniques, de normes et de réglementations, sur la mise en réseau des entreprises.

## 4.2.16. Les aspects spécifiques de la formation



- Les entreprises ont aussi exprimé des besoins en formation, en particulier dans le domaine de la gestion et du contrôle des coûts, c'est-à-dire la mesure des coûts de revient. Et sur les méthodes de calcul de devis. On est plus ici sur les formations de gestion.

- Les formations techniques sont davantage basées sur les matériaux composites, la mécanique et en particulier la motorisation, la soudure et la peinture.
- Les formations informatiques bureautiques et Internet sont davantage orientées vers une amélioration des outils existants, et surtout sur une utilisation d'Internet qui permette à ces entreprises de disposer d'une vitrine pour améliorer leur commercialisation et pour faciliter le travail de recherche de normes ou documents techniques.

FORMATION					
Secteurs_d'intervent, Formations_spécifique					
Intérêt des formations par domaine d'activités préférentiels					
	Plaisance	Pêche	Flotte de commerce	Autres	Total
la gestion	14,2%	15,9%	17,1%	13,5%	14,7%
calculs de cout	9,4%	12,5%	17,1%	11,5%	11,0%
devis	7,7%	12,5%	20,0%	11,5%	10,3%
planification des travaux	6,4%	4,5%	5,7%	3,8%	5,6%
informatique : bureautique, internet	14,6%	13,6%	11,4%	13,5%	14,0%
CAO-DAO	6,0%	4,5%	2,9%	11,5%	6,1%
technique: moteurs IB et HB	6,0%	6,8%	2,9%	0,0%	5,1%
soudure	4,7%	2,3%	2,9%	7,7%	4,4%
peinture	5,2%	4,5%	0,0%	7,7%	4,9%
reparation de coques	2,6%	0,0%	2,9%	1,9%	2,0%
matériaux composites	6,4%	1,1%	0,0%	0,0%	3,9%
communication	4,7%	5,7%	2,9%	5,8%	4,9%
vente	5,2%	5,7%	8,6%	5,8%	5,6%
reglementations	6,9%	10,2%	5,7%	5,8%	7,4%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	

Quand on fait l'analyse par type de formation et par secteur économique, on remarque que les entreprises ont **une constante sur l'amélioration de leur compétence dans la gestion, le contrôle des coûts et l'informatique.**

- Les matériaux composites intéressent logiquement la plaisance, et la réglementation est une préoccupation plus forte pour les intervenants dans le secteur de la pêche.
- Les entreprises qui interviennent en dehors du secteur nautisme et CRN disposent des mêmes centres d'intérêts sur la gestion et l'informatique.

Formation par département					
Département_im planta, Formations_spécificu					
<taper ici la description>					
	56	29	22	35	Total
la gestion	17,2%	14,7%	15,9%	9,4%	15,2%
calculs de cout	7,1%	11,8%	13,6%	12,5%	10,5%
devis	7,1%	9,8%	9,1%	12,5%	9,0%
planification des travaux	6,1%	4,9%	4,5%	15,6%	6,5%
informatique : bureautique, internet	13,1%	14,7%	13,6%	12,5%	13,7%
CAO-DAO	8,1%	5,9%	9,1%	0,0%	6,5%
technique: moteurs IB et HB	7,1%	4,9%	2,3%	3,1%	5,1%
soudure	6,1%	4,9%	2,3%	3,1%	4,7%
peinture	5,1%	5,9%	2,3%	3,1%	4,7%
reparation de coques	5,1%	1,0%	0,0%	3,1%	2,5%
matériaux composites	8,1%	3,9%	2,3%	6,3%	5,4%
communication	3,0%	2,9%	6,8%	6,3%	4,0%
vente	2,0%	5,9%	9,1%	6,3%	5,1%
reglementations	5,1%	8,8%	9,1%	6,3%	7,2%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	

Une analyse par département souligne simplement la place plus importante des entreprises dans les départements 29 et 56 et donc logiquement une demande plus forte sur ces départements.

On remarque cependant que les besoins de formations informatiques sont présents sur tous les départements et que les formations à la planification des travaux sont plus importantes sur le 35.

Globalement ces demandes portent compte tenu de

l'échantillon déjà sur 244 entreprises rassemblant 408 demandes soit en moyenne près de 2 formations par entreprise.

**ATTENTION : il ne s'agit pas ici d'un nombre de personnes à former mais du nombre d'entreprises.**

Groupe n°5										
Secteurs_d'intervent, Formations_spécificu										
<taper ici la description>										
	Plaisance		Pêche		Flotte de commerce		Autres		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
la gestion	33	55,0%	14	23,3%	6	10,0%	7	11,7%	60	100,0%
calculs de cout	22	48,9%	11	24,4%	6	13,3%	6	13,3%	45	100,0%
devis	18	42,9%	11	26,2%	7	16,7%	6	14,3%	42	100,0%
planification des travaux	15	65,2%	4	17,4%	2	8,7%	2	8,7%	23	100,0%
informatique : bureautique, internet	34	59,6%	12	21,1%	4	7,0%	7	12,3%	57	100,0%
CAO-DAO	14	56,0%	4	16,0%	1	4,0%	6	24,0%	25	100,0%
technique: moteurs IB et HB	14	66,7%	6	28,6%	1	4,8%	0	0,0%	21	100,0%
soudure	11	61,1%	2	11,1%	1	5,6%	4	22,2%	18	100,0%
peinture	12	60,0%	4	20,0%	0	0,0%	4	20,0%	20	100,0%
reparation de coques	6	75,0%	0	0,0%	1	12,5%	1	12,5%	8	100,0%
matériaux composites	15	93,8%	1	6,3%	0	0,0%	0	0,0%	16	100,0%
communication	11	55,0%	5	25,0%	1	5,0%	3	15,0%	20	100,0%
vente	12	52,2%	5	21,7%	3	13,0%	3	13,0%	23	100,0%
reglementations	16	53,3%	9	30,0%	2	6,7%	3	10,0%	30	100,0%
<b>Total</b>	<b>233</b>	<b>57,1%</b>	<b>88</b>	<b>21,6%</b>	<b>35</b>	<b>8,6%</b>	<b>52</b>	<b>12,7%</b>	<b>408</b>	

## Groupe n8

## Formations\_spécifique, NAF\_APE

Besoins de formation par code APE

	la gestion		calculs de cout		devis		planification des travaux		informatique : bureautique, internet		CAO-DAO		technique: moteurs IB et HB		soudure		peinture		reparation de coques		materiaux composites		communication		vente		reglementations		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
351E	22	56,4%	15	57,7%	13	56,5%	12	75,0%	21	63,6%	4	28,6%	6	46,2%	6	60,0%	6	60,0%	3	50,0%	10	76,9%	5	45,5%	6	46,2%	11	64,7%	140	57,4%
524W	4	10,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	2	6,1%	1	7,1%	2	15,4%	1	10,0%	2	20,0%	0	0,0%	1	7,7%	4	36,4%	2	15,4%	2	11,8%	21	8,6%
351C	1	2,6%	0	0,0%	1	4,3%	0	0,0%	1	3,0%	2	14,3%	1	7,7%	1	10,0%	1	10,0%	1	16,7%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	5,9%	10	4,1%
174C	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	6,3%	2	6,1%	2	14,3%	1	7,7%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	6	2,5%
283C	2	5,1%	2	7,7%	0	0,0%	0	0,0%	2	6,1%	2	14,3%	0	0,0%	1	10,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	2	15,4%	0	0,0%	11	4,5%
332A	3	7,7%	3	11,5%	3	13,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	7,7%	0	0,0%	0	0,0%	1	16,7%	1	7,7%	0	0,0%	2	15,4%	1	5,9%	15	6,1%
285D	1	2,6%	1	3,8%	1	4,3%	0	0,0%	1	3,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	9,1%	0	0,0%	0	0,0%	5	2,0%
291A	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	3,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	10,0%	0	0,0%	1	16,7%	1	7,7%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	4	1,6%
452R	1	2,6%	2	7,7%	2	8,7%	1	6,3%	1	3,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	9,1%	1	7,7%	1	5,9%	10	4,1%
315E	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	7,7%	0	0,0%	1	10,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	2	0,8%
451E	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	7,7%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	0,4%
518J	1	2,6%	1	3,8%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	7,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	3	1,2%
451A	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	3,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	0,4%
649W	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
527H	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
285B	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	7,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	0,4%
516K	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
314E	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
124W	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
454D	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
524L	1	2,6%	1	3,8%	1	4,3%	1	6,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	4	1,6%
714B	1	2,6%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	0,4%
281C	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	7,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	0,4%
316E	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
312A	1	2,6%	1	3,8%	1	4,3%	1	6,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	4	1,6%
285A	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
330L	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
926A	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
502Z	1	2,6%	0	0,0%	1	4,3%	0	0,0%	1	3,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	5,9%	4	1,6%
...	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Total</b>	<b>39</b>	<b>100,0%</b>	<b>26</b>	<b>100,0%</b>	<b>23</b>	<b>100,0%</b>	<b>16</b>	<b>100,0%</b>	<b>33</b>	<b>100,0%</b>	<b>14</b>	<b>100,0%</b>	<b>13</b>	<b>100,0%</b>	<b>10</b>	<b>100,0%</b>	<b>10</b>	<b>100,0%</b>	<b>6</b>	<b>100,0%</b>	<b>13</b>	<b>100,0%</b>	<b>11</b>	<b>100,0%</b>	<b>13</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>	<b>100,0%</b>	<b>244</b>	

**Groupe n9**

**Formations\_spécifique, Activités\_entreprise**

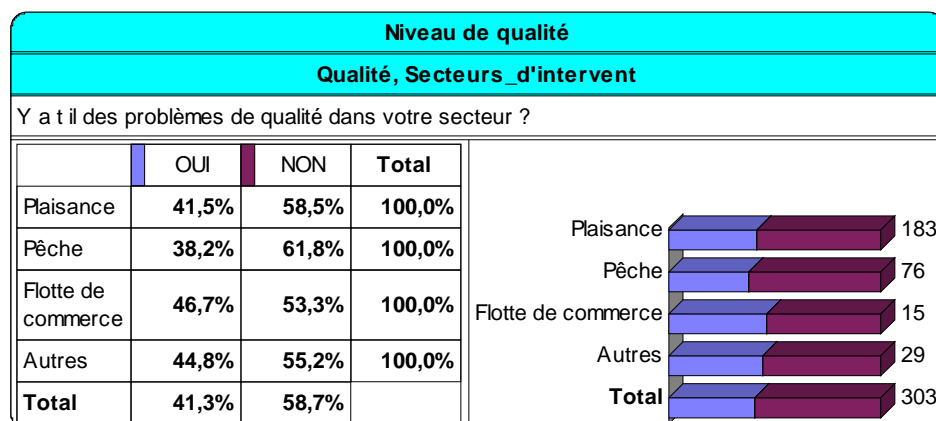
< taper ici la description >

	la gestion		calculs de cout		devis		planification des travaux		informatique : bureautique, internet		CAO-DAO		technique: moteurs B et HB		soudure		peinture		reparation de coques		materiaux composites		communication		vente		reglementations		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Equipementier (voilerie, gréments)	9	12,0%	6	8,0%	5	6,7%	5	6,7%	10	13,3%	4	5,3%	4	5,3%	5	6,7%	1	1,3%	4	5,3%	6	8,0%	5	6,7%	5	6,7%	6	8,0%	75	100,0%
Fabrication de bateaux	7	13,2%	5	9,4%	4	7,5%	4	7,5%	8	15,1%	4	7,5%	2	3,8%	3	5,7%	5	9,4%	0	0,0%	3	5,7%	2	3,8%	1	1,9%	5	9,4%	53	100,0%
Revendeur de bateaux	11	12,6%	6	6,9%	6	6,9%	6	6,9%	12	13,8%	2	2,3%	8	9,2%	4	4,6%	2	2,3%	5	5,7%	8	9,2%	4	4,6%	6	6,9%	7	8,0%	87	100,0%
Chantier naval (entretien réparation)	21	13,3%	14	8,9%	12	7,6%	9	5,7%	23	14,6%	6	3,8%	11	7,0%	8	5,1%	12	7,6%	5	3,2%	11	7,0%	6	3,8%	7	4,4%	13	8,2%	158	100,0%
Loueur, revendeur	4	11,1%	4	11,1%	2	5,6%	4	11,1%	8	22,2%	1	2,8%	2	5,6%	2	5,6%	1	2,8%	2	5,6%	1	2,8%	1	2,8%	1	2,8%	3	8,3%	36	100,0%
Architecte naval	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	2	20,0%	2	20,0%	1	10,0%	1	10,0%	1	10,0%	0	0,0%	1	10,0%	0	0,0%	0	0,0%	2	20,0%	10	100,0%
Electricien	17	16,0%	10	9,4%	8	7,5%	8	7,5%	18	17,0%	3	2,8%	8	7,5%	6	5,7%	4	3,8%	3	2,8%	6	5,7%	3	2,8%	4	3,8%	8	7,5%	106	100,0%
Electronique	14	16,1%	9	10,3%	5	5,7%	4	4,6%	15	17,2%	3	3,4%	7	8,0%	4	4,6%	4	4,6%	3	3,4%	6	6,9%	2	2,3%	3	3,4%	8	9,2%	87	100,0%
Mécanicien	16	15,2%	9	8,6%	10	9,5%	5	4,8%	16	15,2%	3	2,9%	9	8,6%	3	2,9%	3	2,9%	3	2,9%	4	3,8%	6	5,7%	6	5,7%	12	11,4%	105	100,0%
Filet et casier	3	23,1%	2	15,4%	1	7,7%	1	7,7%	3	23,1%	1	7,7%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	2	15,4%	13	100,0%
Motériste	10	13,2%	5	6,6%	5	6,6%	2	2,6%	12	15,8%	4	5,3%	9	11,8%	3	3,9%	2	2,6%	3	3,9%	3	3,9%	3	3,9%	6	7,9%	9	11,8%	76	100,0%
Hydraulique	6	12,5%	4	8,3%	3	6,3%	0	0,0%	8	16,7%	3	6,3%	6	12,5%	3	6,3%	2	4,2%	1	2,1%	2	4,2%	1	2,1%	4	8,3%	5	10,4%	48	100,0%
Peinture	12	12,4%	7	7,2%	8	8,2%	6	6,2%	13	13,4%	3	3,1%	8	8,2%	5	5,2%	8	8,2%	3	3,1%	8	8,2%	3	3,1%	4	4,1%	9	9,3%	97	100,0%
Chaudronnerie	7	14,9%	6	12,8%	5	10,6%	2	4,3%	5	10,6%	3	6,4%	1	2,1%	4	8,5%	1	2,1%	3	6,4%	1	2,1%	2	4,3%	4	8,5%	3	6,4%	47	100,0%
Soudage, tuyauterie	8	16,7%	5	10,4%	3	6,3%	0	0,0%	6	12,5%	4	8,3%	1	2,1%	4	8,3%	1	2,1%	3	6,3%	1	2,1%	1	2,1%	4	8,3%	7	14,6%	48	100,0%
Sellerie	1	7,7%	2	15,4%	2	15,4%	0	0,0%	1	7,7%	0	0,0%	2	15,4%	1	7,7%	1	7,7%	0	0,0%	0	0,0%	1	7,7%	2	15,4%	0	0,0%	13	100,0%
Menuiserie	8	13,6%	4	6,8%	5	8,5%	5	8,5%	9	15,3%	3	5,1%	4	6,8%	3	5,1%	5	8,5%	1	1,7%	5	8,5%	1	1,7%	1	1,7%	5	8,5%	59	100,0%
Charpente	3	10,0%	2	6,7%	3	10,0%	3	10,0%	4	13,3%	1	3,3%	0	0,0%	3	10,0%	1	3,3%	1	3,3%	2	6,7%	2	6,7%	1	3,3%	4	13,3%	30	100,0%
Agencement	7	13,2%	4	7,5%	3	5,7%	2	3,8%	7	13,2%	6	11,3%	3	5,7%	3	5,7%	5	9,4%	0	0,0%	4	7,5%	1	1,9%	3	5,7%	5	9,4%	53	100,0%
Autres	14	16,9%	9	10,8%	9	10,8%	4	4,8%	11	13,3%	3	3,6%	4	4,8%	5	6,0%	3	3,6%	2	2,4%	5	6,0%	5	6,0%	3	3,6%	6	7,2%	83	100,0%
<b>Total</b>	<b>178</b>	<b>13,9%</b>	<b>113</b>	<b>8,8%</b>	<b>99</b>	<b>7,7%</b>	<b>70</b>	<b>5,5%</b>	<b>191</b>	<b>14,9%</b>	<b>59</b>	<b>4,6%</b>	<b>90</b>	<b>7,0%</b>	<b>70</b>	<b>5,5%</b>	<b>62</b>	<b>4,8%</b>	<b>42</b>	<b>3,3%</b>	<b>77</b>	<b>6,0%</b>	<b>49</b>	<b>3,8%</b>	<b>65</b>	<b>5,1%</b>	<b>119</b>	<b>9,3%</b>	<b>1284</b>	

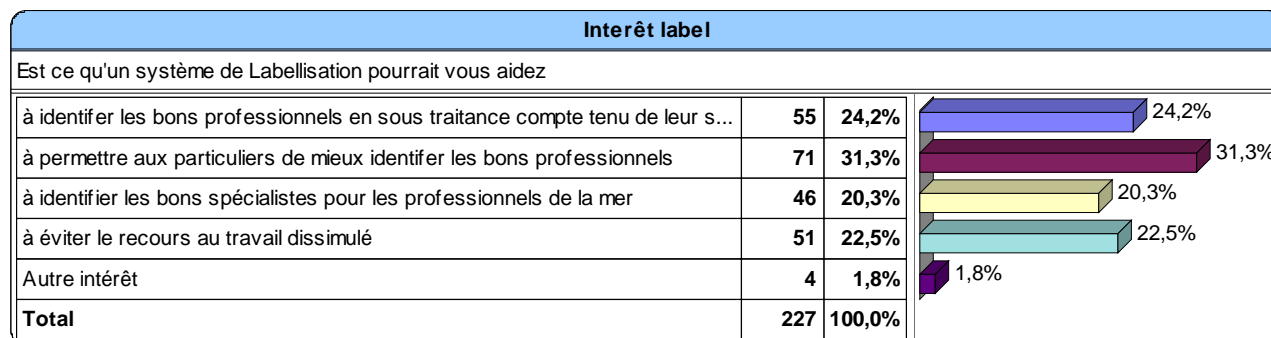
## 4.2.17. La labellisation des entreprises

Nous avons recherché l'intérêt des entreprises vis-à-vis de système de labellisation de reconnaissance professionnelle.

Tout d'abord, les entreprises **considèrent à près de 60 % qu'il n'y a pas de problème de qualité** dans leur secteur.



Nous avons ensuite demandé aux professionnels ce qu'ils pensaient d'un système de labellisation :



C'est en particulier l'identification des professionnels par les particuliers qui est mis en avant pour 31 % des répondants. Ils sont enfin 34,5 % à se prononcer favorablement pour un label et 31 % à ne pas le souhaiter avec 34,5 % d'indécis.

Prêt labellisation	Nb. cit.	Fréq.
Non- réponse	80	34,5%
OUI	80	34,5%
NON	72	31,0%
<b>TOTAL OBS.</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

## Ceux qui sont favorables à cette labellisation le sont pour :

- La reconnaissance de la qualité du service
- L'image de marque
- La fidélisation de la clientèle
- L'identification des bons professionnels
- Donner une image Bretagne qualité
- Rassurer le client sur la qualité et le SAV
- Obtenir de nouveaux marchés
- Sélectionner les entreprises et éliminer les soi-disant professionnels
- Ne pas en être exclu si un tel label se met en place.

## Les entreprises qui n'y adhèreraient pas ont annoncé les objections suivantes :

- Trop de contraintes
- Le client ne s'intéresse qu'au prix et pas à la qualité
- Le bouche à oreille est suffisant
- La qualité du travail est très difficilement contrôlable
- Cela coûterait trop cher
- Les labels appartiennent déjà aux moteurs et matériels mis en œuvre

L'analyse par secteur d'activité sur les seuls répondants (en excluant les non réponses) nous montre que **l'intérêt est plus marqué par le secteur de la plaisance et des professionnels travaillant pour le secteur de la flotte de commerce** (très souvent en sous-traitance).

Groupe n°10			
Prêt labellisation, Secteurs d'intervent			
Seriez vous prêt à rentrer dans un système de labellisation ?			
	OUI	NON	Total
Plaisance	54,3%	45,7%	100,0%
Pêche	46,2%	53,8%	100,0%
Flotte de commerce	60,0%	40,0%	100,0%
Autres	73,7%	26,3%	100,0%
<b>Total</b>	<b>54,3%</b>	<b>45,7%</b>	

Plaisance		127
Pêche		52
Flotte de commerce		10
Autres		19
<b>Total</b>		208

Le contrôle devrait être périodique avec certains pré requis (**formation, engagement du dirigeant, et expérience minimum**) constitue le minimum demandés par les professionnels.

contrôle label		
Que faudrait il qu'il y ait comme controle ?		
Une formation minimum	13,6%	
une évaluation externe	17,6%	
Un engagement du dirigeant	23,3%	
un controle périodique	22,7%	
une expérience minimum	22,7%	
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	

Le contrôle pourrait aussi se faire de différentes manières telles que le suggère les répondants :

- Contrôle de personnes expérimentées et spécialisées
- Avis externe (des clients)
- Contrôle par ses pairs sans que rentre en jeu la concurrence (différents départements)
- Enquête auprès des clients du nautisme
- Faire un suivi des retours et indices de satisfaction clients
- Par un expert maritime (ancien du métier)
- Questionnaires satisfaction clients
- Un cahier des charges précis
- Des produits installés finis en contexte d'utilisation
- Un organisme privé accrédité d'une transparence totale

Le coût pour les professionnels devrait représenter moins de 300 euros pour ce Label.

Rapport Etude Nautisme 081004 DIFFUSION L	Page 3 sur 165	Ce document est confidentiel. Son destinataire est responsable de sa diffusion	Créé le 27/09/04 Modifié le 27/09/04 Edité le 10/12/2007	ACS Développement – Xavier ROBIN Consultants T : 02 98 88 31 31 – F : 02 98 88 77 33 – ACS.2001@wanadoo.fr
---	-------------------	--	--	--

## 5. LES BESOINS ET ATTENTES DES PLAISANCIERS

L'objectif de cette enquête était de vérifier:

- La perception des plaisanciers vis-à-vis des professionnels
- L'intérêt ou non d'un système de labellisation
- Les attentes et besoins des plaisanciers.

Cette enquête a été réalisée en plusieurs vagues :

**La première phase** a consisté à envoyer un questionnaire auprès de 300 plaisanciers identifiés comme utilisateurs des infrastructures en Bretagne. Cet envoi n'a pas été suivi de relance téléphonique pour préserver l'anonymat des répondants. Le taux de réponses (16 %) a été considéré comme insuffisant.

**Une seconde enquête téléphonique** auprès de 50 plaisanciers et à partir de fichiers d'associations de plaisanciers a été réalisée. Le taux de réponse a été là aussi insuffisant et de plus, la caractérisation des répondants ne permettait pas d'en tirer des conclusions représentatives.

**Une troisième enquête** a été réalisée directement sur les ports et en vis à vis durant le mois d'Août 2004. Les 4 départements Bretons ont été analysés par des enquêtes sur différents ports

Au total, les usagers des principaux ports ont été analysés (St Malo/Dinard, St Brieuc, Perros, Trebeurden, Brest, Benodet, Le Crouesty) et la somme des enquêtes a permis l'exploitation de plus de 280 répondants.

La représentativité de l'échantillon a été validée par la répartition des Zones géographiques (4 départements) :

Le critère *type de mouillage* n'a pas été respecté. En effet l'échantillon est sur représenté pour les bateaux au ponton au détriment des bateaux sur mouillage ou corps mort. Cela est dû à la difficulté de rencontrer des plaisanciers sur ce second type de mouillage.

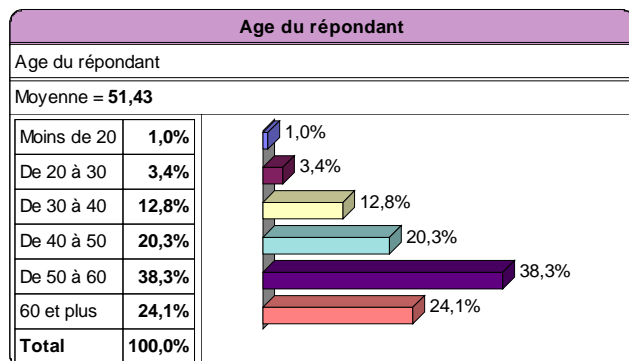
Nous avons toutefois comparé les réponses de ces plaisanciers avec les usagers basés sur ponton. Les réponses en sont différentes sur l'utilisation des infrastructures portuaires, et sur la nature des besoins mais ne présentent pas de différences significatives sur les objectifs de l'étude, à savoir l'image des professionnels et la notion de labellisation.

Le critère type de bateau voile ou moteur est très différent selon les ports et évolue de 14 % à 41 % selon les ports.

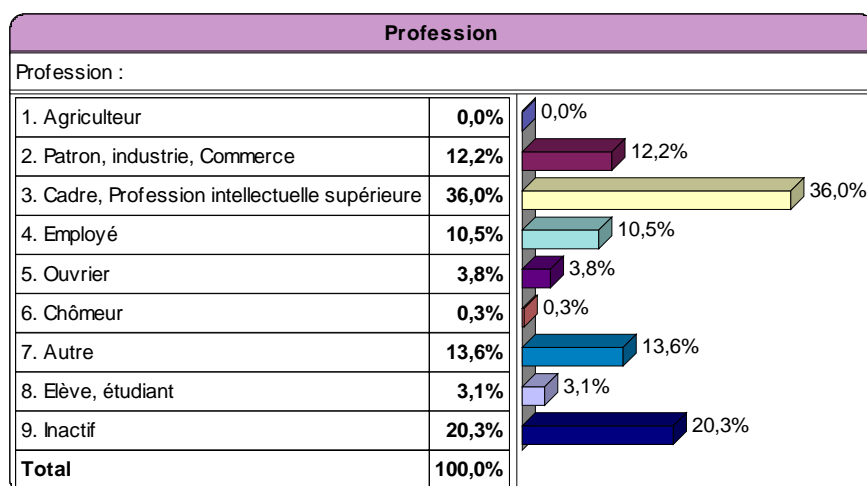
L'exploitation des réponses est présentée dans les pages suivantes.

Rapport Etude Nautisme 081004 DIFFUSION L	Page 4 sur 165	Ce document est confidentiel. Son destinataire est responsable de sa diffusion	Créé le 27/09/04 Modifié le 27/09/04 Edité le 10/12/2007	ACS Développement – Xavier ROBIN Consultants T : 02 98 88 31 31 – F : 02 98 88 77 33 – ACS.2001@wanadoo.fr
---	-------------------	--	--	--

## 5.1. Les caractéristiques des plaisanciers interrogés :

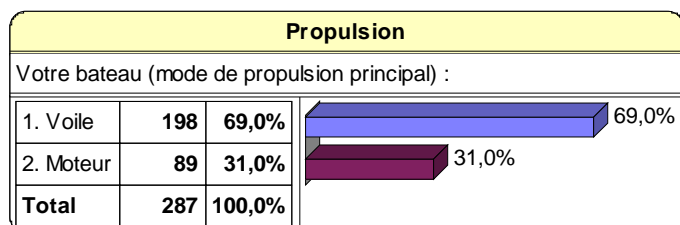


La majorité des plaisanciers interrogés sont des personnes d'âge mûr. Leurs catégories socioprofessionnelles correspondent à celles habituellement constatées dans ce secteur des loisirs.



## 5.2. Le mode de propulsion et le type de bateaux :

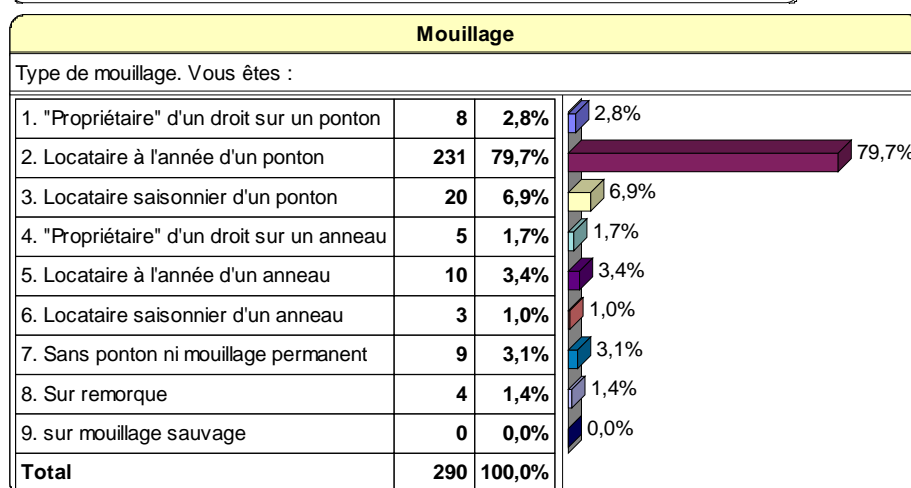
Les personnes interrogées sont propriétaires à 69 % de bateaux à voile et 31 % de bateaux à moteur.



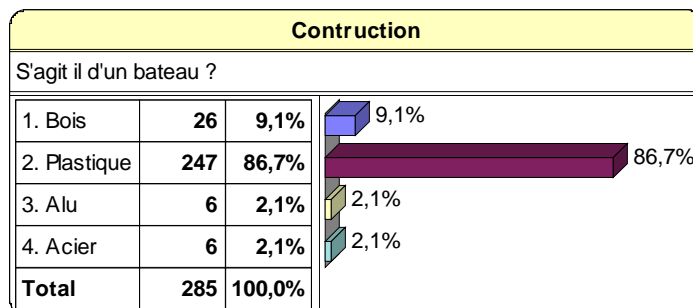
La taille des bateaux est supérieure dans les bateaux à voile avec une longueur moyenne de 8 à 9 m contre 5 à 7 m pour les bateaux à moteur.

Typologie des bateaux						
Propulsion, Taille						
Analyse croisée de l'échantillon par taille et propulsion						
	1. Voile		2. Moteur		Total	
	N	%	N	%	N	%
1. <5m	4	2,0%	7	8,0%	11	3,8%
2. 5 à 7m	29	14,6%	50	56,8%	79	27,6%
3. 7 à 8m	41	20,7%	13	14,8%	54	18,9%
4. 8 à 9m	40	20,2%	6	6,8%	46	16,1%
5. 9 à 10m	43	21,7%	5	5,7%	48	16,8%
6. 10 à 12m	34	17,2%	5	5,7%	39	13,6%
7. >12m	7	3,5%	2	2,3%	9	3,1%
<b>Total</b>	<b>198</b>	<b>100,0%</b>	<b>88</b>	<b>100,0%</b>	<b>286</b>	

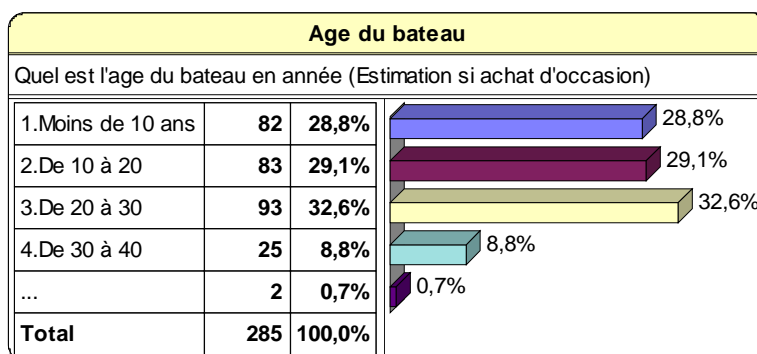
Les plaisanciers interrogés sont à 89% basés sur un ponton soit de manière occasionnelle soit de manière permanente. Seul 11% de l'échantillon dispose d'autres types de mouillage.



Le type de construction le plus représenté est celui des bateaux en construction plastique (polyester, composite, ...) avec 86 % des répondants, suivi des constructions bois.



L'importance de la construction plastique met en avant les perspectives au niveau de la réparation et de l'élimination des bateaux au niveau de la déconstruction.

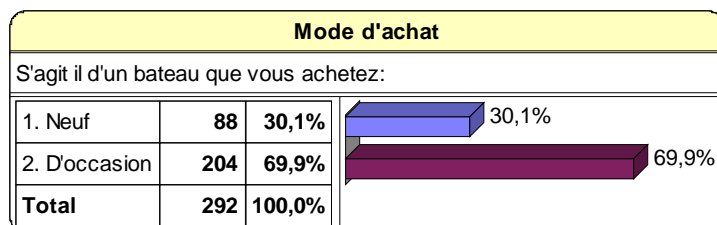


Cela se vérifie d'autant plus que plus de 40 % de l'échantillon a des bateaux de plus de 20 ans d'âge.

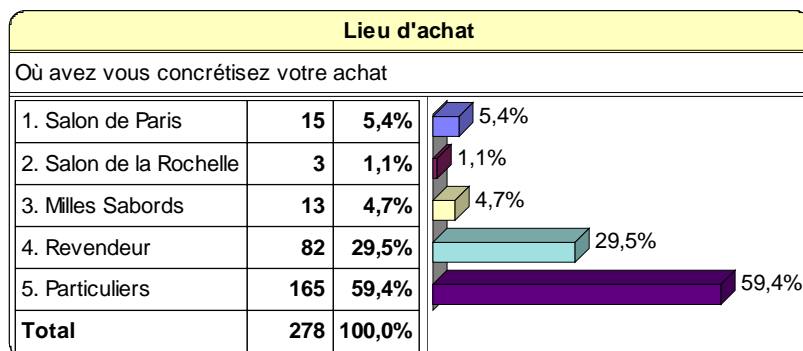
Cela amène en conséquence des réparations plus fréquentes, un entretien adapté, des solutions à terme pour la dé-construction des bateaux, en particulier en composites.

## 5.3. L'achat du bateau

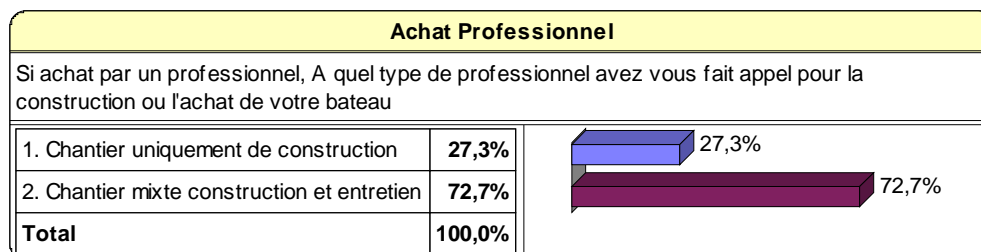
### 5.3.1. Le mode et lieu d'achat

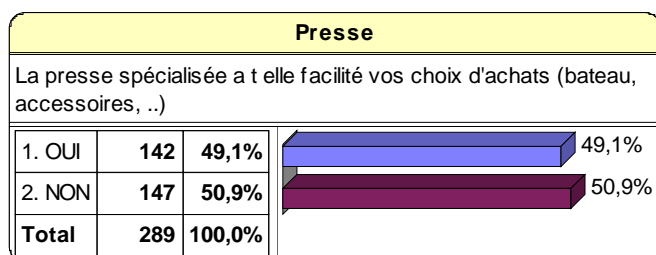


**70 % des bateaux sont achetés d'occasion.** Ces chiffres similaires aux statistiques nationales, montrent l'importance de ce marché et en conséquence la nécessité de soutenir tous les efforts faits sur le marché de l'occasion comme le salon des Mille Sabords qui constitue une vitrine très importante dans ce domaine.



La majorité des achats se font entre particuliers, même si les salons et autres expositions sont utilisés pour se faire une opinion sur les bateaux sur le marché.





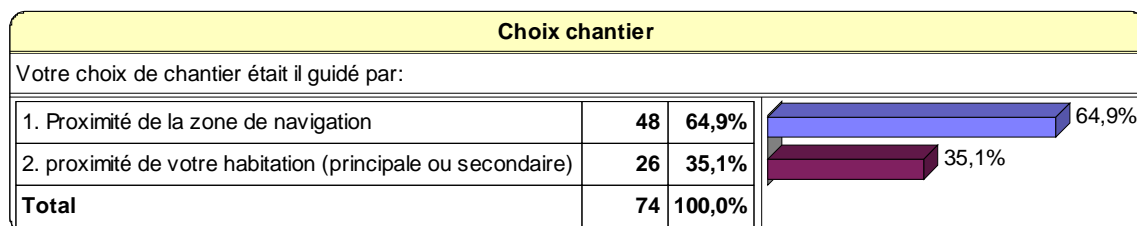
La presse spécialisée a toutefois influencé près de 50% des répondants sur le choix des bateaux.

Valeurs	Nb.cit.
Voiles et Voiliers	156
Bateaux	88
Motor Boat	24
Loisirs nautiques	15
Pêche en mer	9
Chasse-Marée	8
Neptune	7
Yachting	5
Course au large	4
Annonces marines et HorsSéries	3
ArMen	2
Internet	2
Cahier de la Régate	1
Catalogues fournisseurs	1
"Naviguer pour moins de 150000 Francs	1
Moto-nautisme (biannuel	1
Sea horse	1
Vieux Gréements	1
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>

Dans ce domaine les magazines les plus lus sont les suivants :

### 5.3.2. Le choix des chantiers

Dans le cas d'achat par un chantier, ce choix était majoritairement dicté par la proximité de la zone de navigation plus que la proximité de l'habitation.



D'autres motivations sont aussi avancées par les acheteurs mais comme :

Rapport Etude Nautisme 081004 DIFFUSION L	Page 9 sur 165	Ce document est confidentiel. Son destinataire est responsable de sa diffusion	Créé le 27/09/04 Modifié le 27/09/04 Edité le 10/12/2007	ACS Développement – Xavier ROBIN Consultants T : 02 98 88 31 31 – F : 02 98 88 77 33 – ACS.2001@wanadoo.fr
---	----------------	--	--	--

<b>Choix chantier AUTRE</b>	
Accueil	Parce que je voulais ce type de bateau
La compétence	Qualité du bateau
Réputation du bateau	Relation personnelle
Bonnes relations	Salon
Défini par le choix du feeling	Sérieux du chantier
Disponibilité du bateau	Seul CN qui fait des Cormorans
Le modèle proposé	Seul constructeur alu
Opportunité de l'annonce	Seul revendeur Kelt en Finistère nord

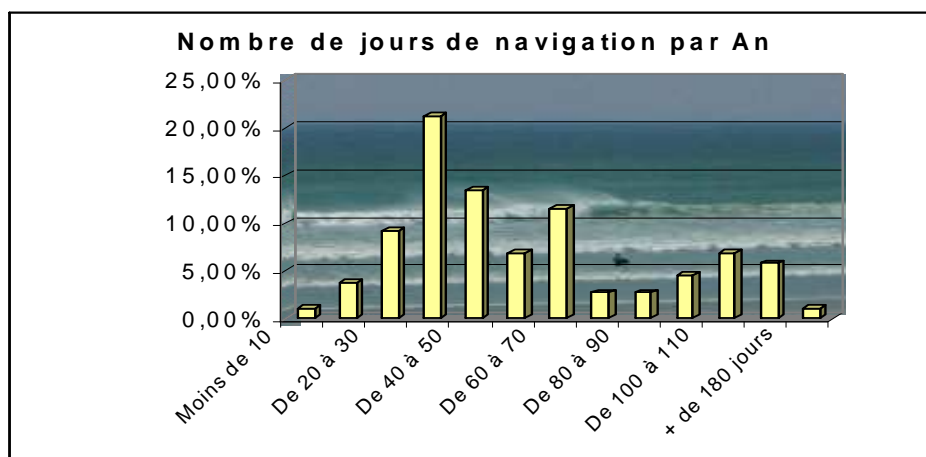
### 5.3.3. Les facteurs d'influence des achats :

Nous pouvons observer tout d'abord que très peu de répondants sont passés par un architecte pour l'achat de leur bateau (2,8 %). Ensuite, les éléments de sécurité financière, tels que la caution du chantier ou d'un banquier sur le bon achèvement de leur projet, n'influencent que 30 à 50 % des répondants.

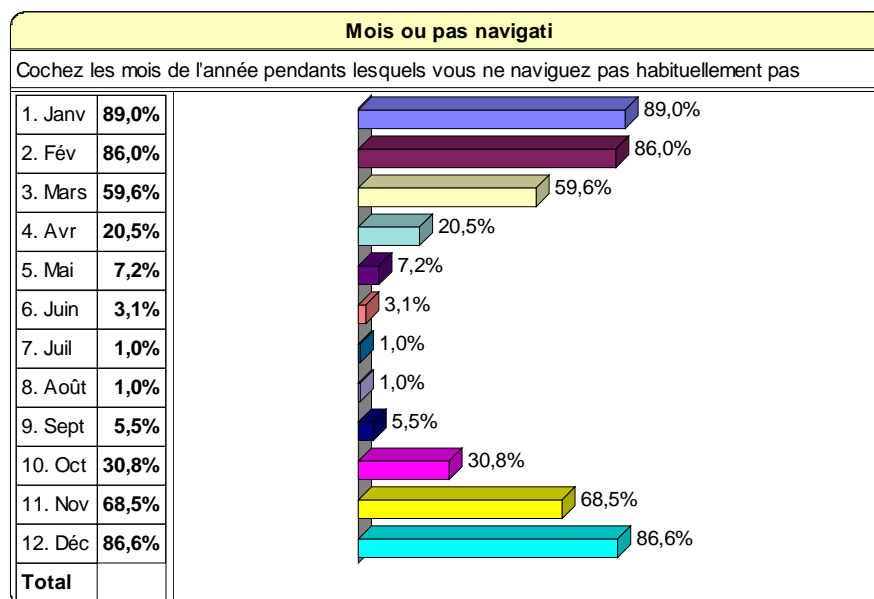
Ils sont cependant 49,3 % des acheteurs en chantier à y considérer une influence.

Influence sur la décision d'Achat						
Architecte, Caution du chantier, Choix caution, Décision caution						
	1. OUI		2. NON		Total	
	N	%	N	%	N	%
Architecte	2	2,8%	70	97,2%	72	100,0%
Caution du chantier	33	49,3%	34	50,7%	67	100,0%
Choix caution	22	37,3%	37	62,7%	59	100,0%
Décision caution	17	28,3%	43	71,7%	60	100,0%
<b>Total</b>	<b>74</b>	<b>28,7%</b>	<b>184</b>	<b>71,3%</b>	<b>258</b>	

Le nombre de jours de navigation



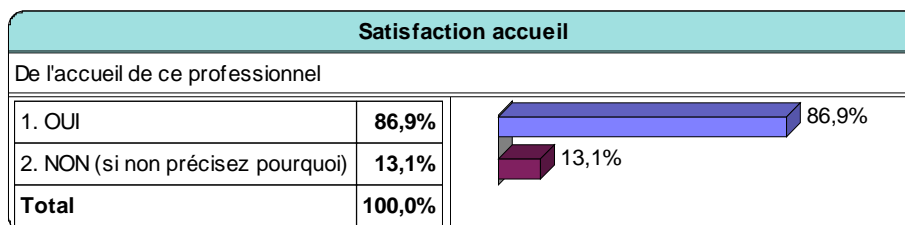
Comme le montre le graphique ci-dessus, on constate que **le nombre de jours de navigation déclarés** par les personnes interrogées est majoritairement de 30 à 40 jours par an, mais le nombre de jours le plus cité est 30 jours, et la moyenne de jours de navigation est de 26 jours.



Les mois de l'année où les plaisanciers naviguent se situent logiquement de Avril à Septembre, ce qui justifie les besoins des chantiers et professionnels sur les débuts et fins de saison à savoir d'Avril à Juillet. A noter qu'environ 10 % des plaisanciers déclarent naviguer toute l'année.

### 5.3.4. La satisfaction des plaisanciers lors de l'achat du bateau

Nous avons cherché à mesurer la satisfaction des plaisanciers envers les professionnels afin de voir quels étaient les éléments à mettre en avant dans les relations commerciales.

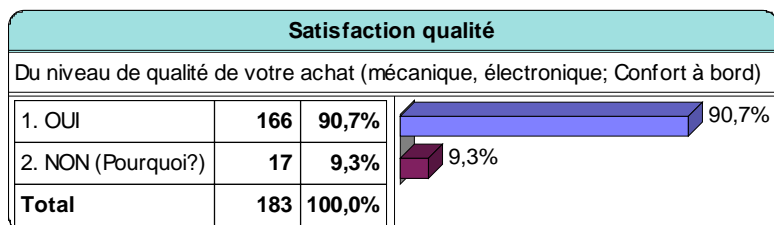


Globalement, les répondants sont satisfaits de l'accueil à 86,9 %. Ils sont néanmoins 13,1 % à considérer que le niveau d'accueil n'est pas suffisant :

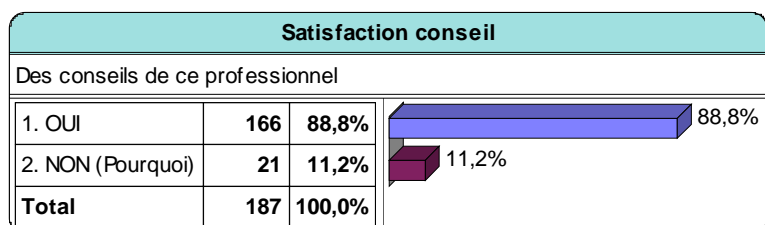
- Attente trop longue pour des renseignements
- Impression de déranger le professionnels
- Pas de structure d'accueil

Sont les éléments le plus souvent mis en avant.

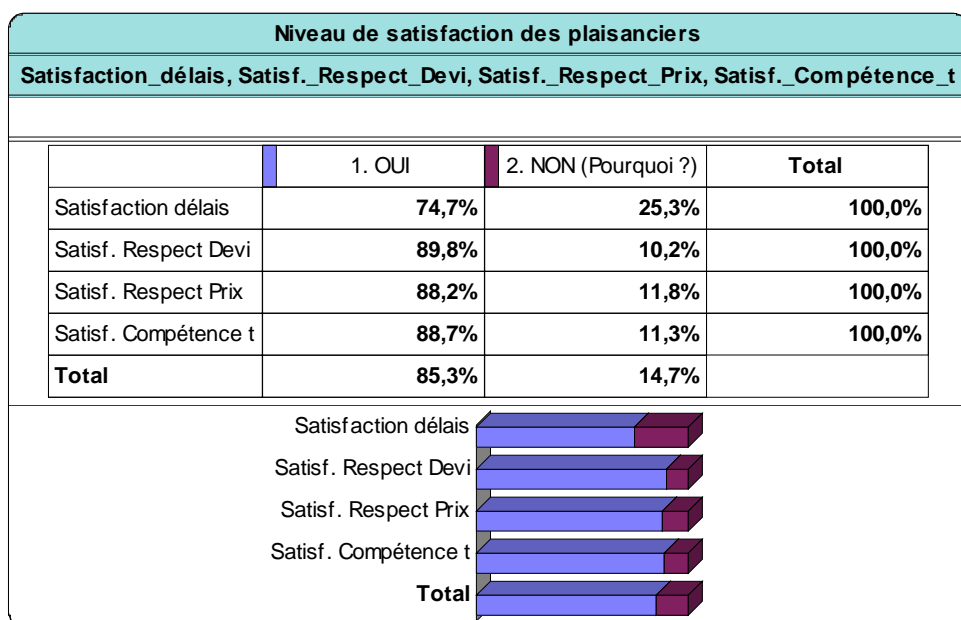
Concernant le niveau de qualité du bateau en terme de niveau de prestation et de confort, les plaisanciers sont plutôt satisfaits à 91 % de leur achat.



Par contre, la satisfaction au niveau du conseil se situe à 88,8 %, c'est-à-dire légèrement supérieur au niveau de l'accueil.



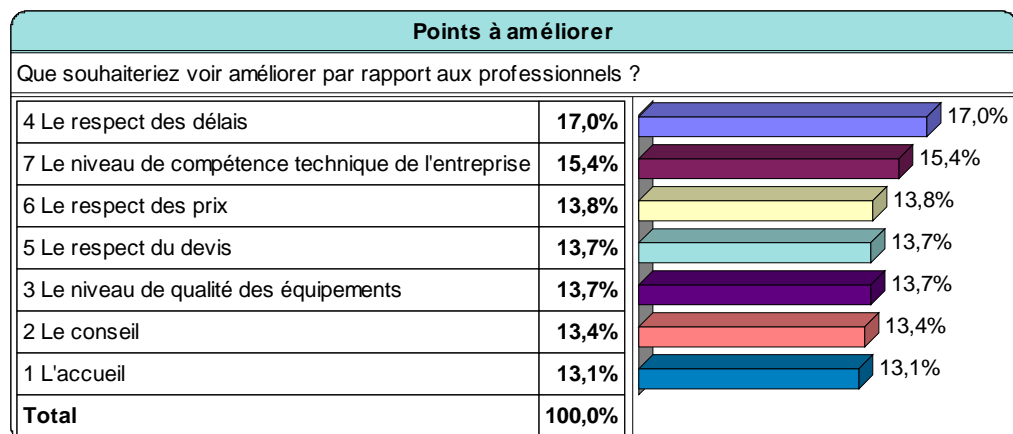
Le point le plus faible dans le niveau de satisfaction se situe au niveau des délais puisque 25 % des répondants n'en sont pas satisfaits.



En résumé, sur les caractéristiques de la satisfaction des plaisanciers, il en ressort la nécessité d'améliorer le respect des délais et de l'accueil et de maintenir le niveau de conseil.

Les autres éléments, comme le respect des devis et des prix, rencontrent un niveau de satisfaction important avec près de 90 % de satisfaction.

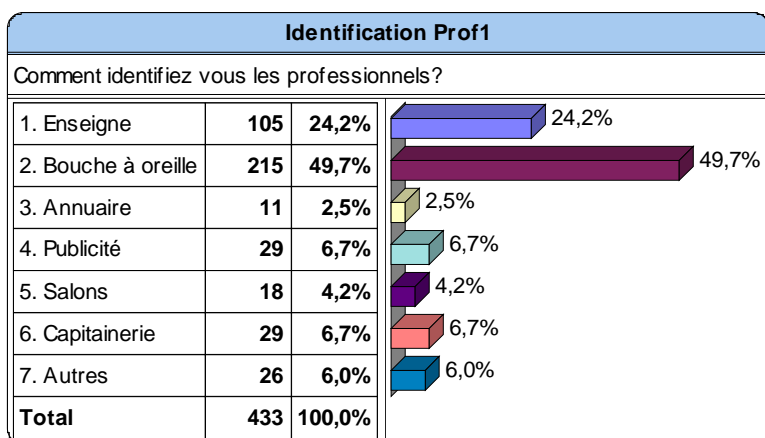
Les améliorations exprimées par les interlocuteurs portent logiquement sur le respect des délais. On voit aussi apparaître le souhait d'amélioration des compétences techniques pour 15 % des réponses en lien avec le niveau de conseil technique.



## 5.4. L'identification des professionnels

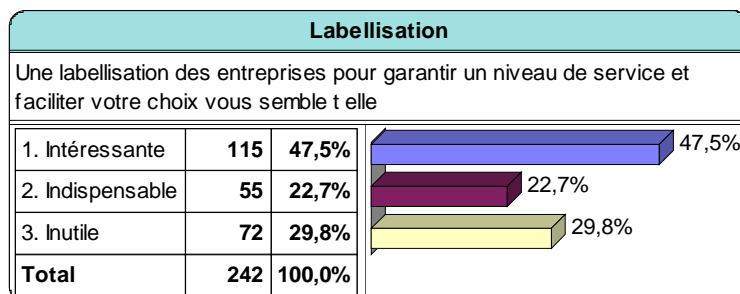
En ce qui concerne la communication, on constate que près de 50 % des plaisanciers utilisent 'le bouche à oreille' pour identifier les professionnels avec qui ils vont travailler. Ils sont cependant 24,2 % à se fier à l'enseigne en cela qu'elle met souvent en avant une marque connue.

L'annuaire est le moins bien positionné et la publicité et les salons ne sont pas forcément les moyens privilégiés pour **identifier les professionnels**.



## 5.5. La labellisation des entreprises

Nous avons ensuite cherché à déterminer si la notion de labellisation pouvait intéresser les plaisanciers.



Dans ce domaine, on constate que 70 % des plaisanciers la jugent intéressante, voire indispensable.

Parmi les personnes qui souhaitent ce label, les arguments avancés sont les suivants :

Tableau d'effectifs	%
Garantie de qualité, de contrôle par une charte	41%
Gage de sécurité	13%
Gage de sérieux	11%
Aide au choix	5%
Garantie de compétences techniques	4%

Les personnes qui ne souhaitent pas cette distinction avancent aussi leurs arguments, et en particulier :

Tableau d'effectifs	%
Ca ne veut rien dire	20%
Ce n'est pas nécessaire	4%
Ce n'est pas une garantie	3%

Cette notion de labellisation est semblable quel que soit le niveau socio professionnel des répondants ou leur âge. La typologie du bateau (voile ou moteur) n'impacte pas les réponses, ni l'âge du bateau.

Cette labellisation est en conséquence plébiscitée par les répondants à condition toutefois que cette dernière :

- Permette une identification claire des professionnels
- Offre une garantie de sérieux et de recours pour les clients
- Correspondre à un cahier des charges transparent pour tous

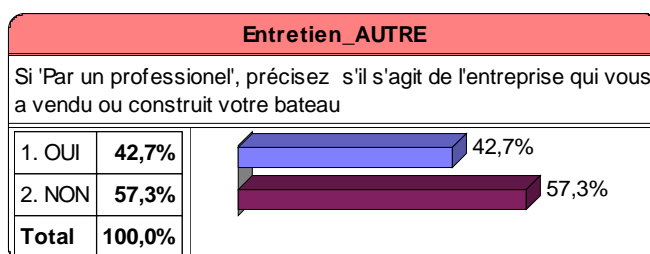
## 5.6. L'entretien et les réparations

L'entretien courant est traditionnellement effectué à 64 % par les plaisanciers eux-même et 35 % font appel à un prestataire dans ce domaine.

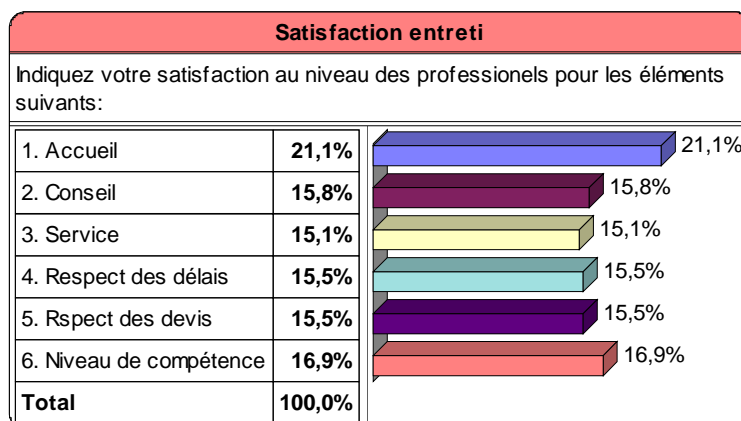
Entretien du bateau			
Entretien selon le type de bateau			
	1. Voile	2. Moteur	Total
1. Par vous vous même	73,3%	42,7%	63,7%
2. Par un prestataire spécialisé	26,2%	53,9%	34,9%
3. Par des amis ou relation	0,5%	3,4%	1,4%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	

On constate toutefois que cet entretien est majoritairement le fait de spécialiste pour les bateaux à moteur.

On remarque également que cet entretien, quand il est le fait de professionnels, n'est pas majoritairement le fait de celui qui a vendu le bateau.



A l'opposé du niveau de satisfaction lors de l'achat, cette fois les plaisanciers considèrent que le niveau de satisfaction est nettement moins bon puisqu'ils ne sont que 20 % à être satisfaits de l'accueil ou des services.



Les motifs qui reviennent le plus souvent sont :

*« Délais non respectés, Rendez-vous non respectés, Jamais dans les temps alors qu'ils ne font rien en hiver, Les ateliers ressemblent à des ateliers de bricolage, Manque de compétence technique, manque de compétences de qualité de travail de certains professionnels, Mauvaise organisation, Prix élevé, Professionnalisme "relatif », Service incorrect, Travail non fait ou mal fait »*

Les plaisanciers déclarent que la **réparation des bateaux** est majoritairement le fait de professionnels à 60 %, avec un effectif plus important dans les réparations des bateaux à moteur.

REPARATION				
Réparation, Propulsion				
Qui fait la réparation de votre bateau ?				
	1. Par vous vous même	2. Par un prestataire spécialisé	3. Par des amis ou relation	Total
1. Voile	45,5%	53,9%	0,5%	100,0%
2. Moteur	26,3%	71,3%	2,5%	100,0%
<b>Total</b>	<b>39,9%</b>	<b>59,0%</b>	<b>1,1%</b>	

Au niveau satisfaction dans les réparations, on constate le même phénomène que pour l'entretien, à savoir des plaisanciers qui mettent en avant de nombreuses insatisfactions.

*« Délais non respectés, Attente sur les pièces moteur, Attente trop longue, délais et disponibilité, devis, accueil, Manque de professionnalisme, Il est presque impossible d'obtenir un dépannage en saison, Incompétence totale en électronique, Mal façon, Matériel incorrect, Mauvais montage moteur, Mécanique mal réparée, Pas assez formé, méthode « démerde », Plusieurs retours, Prix élevé. »*

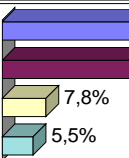
## 5.7. Les Achats de consommables

L'analyse des modes d'achats des plaisanciers nous montre que ces derniers vont privilégier les shipchandlers et les coopératives maritimes avant les chantiers. On notera également la présence de quelques achats par Internet 3 %

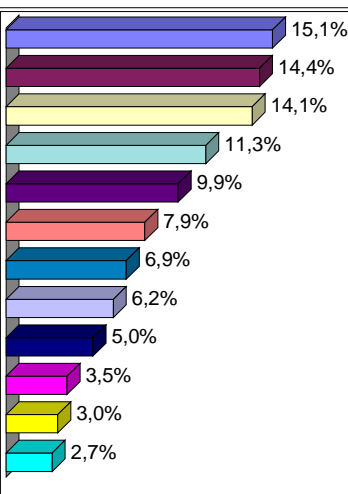
Achat consommables		
Vous achetez un certain nombre de consommables pour votre bateau. Aurpès de quels fournisseurs		
1. Shipchandlers	209	45,4%
2. Coopératives	172	37,4%
3. Chantiers de construction ou de gardiennage	27	5,9%
4. par correspondance	19	4,1%
5. par Internet	14	3,0%
6. Autres	19	4,1%
<b>Total</b>	<b>460</b>	<b>100,0%</b>

Les fournisseurs sont situés principalement sur le port ou à proximité pour 41,3% ce qui souligne l'importance d'être présent le plus près possible du lieu de navigation.

Localisat. fournisseurs	
Ces fournisseurs sont situés ?	
1. Sur le port	45,3%
2. En périphérie de votre port d'attache	41,3%
3. sur votre lieu de résidence	7,8%
4. autres	5,5%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>



Priorité d'achats	
Pourquoi préférez vous ce ou ces fournisseurs ?	
7. La proximité	15,1%
3. Le choix proposé	14,4%
4. La qualité des produits	14,1%
8. La compétence technique	11,3%
2. Le conseil	9,9%
1. L'accueil	7,9%
6. La disponibilité ou les délais courts	6,9%
5. Les marques présentes	6,2%
12. autres	5,0%
9. Les horaires	3,5%
10. La notoriété	3,0%
11. Les garanties offertes	2,7%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>



Les préférences envers ces fournisseurs sont le fait en particulier de la proximité mais aussi du choix proposé et de la qualité des produits. Les garanties offertes par les acheteurs n'intervenant qu'en dernière position.

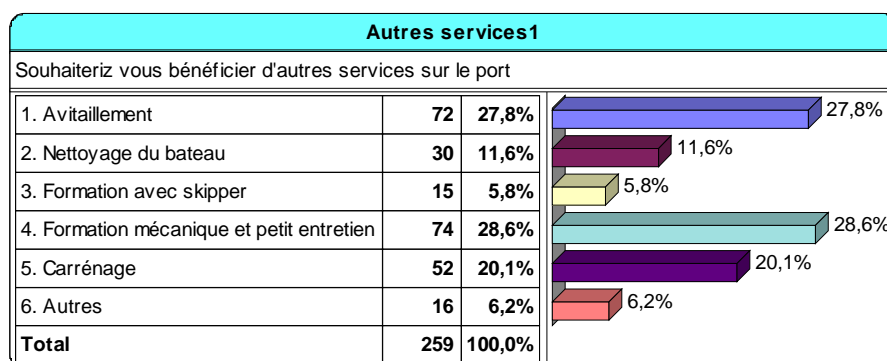
Les souhaits d'amélioration au niveau des achats portent sur les éléments suivants :

- Baisse des prix	- Délais à améliorer
- Plus de choix	- Fiabilité des livraisons
- Plus de stock	- Arrêter de tout mettre sous emballage

- Horaires	- Disponibilité mise à l'eau
- Plus de concurrence	- Essai de bateau
- L'accueil	- Améliorer l'accueil et le conseil

## 5.8. Les prestations attendues

Nous avons aussi recherché quels pouvaient être les autres services ou prestations à proposer aux plaisanciers :



On constate que l'avitaillement des bateaux intéressent 27% des répondants et qu'ils ont 28% a montré de l'intérêt pour de la formation à la mécanique et au petit entretien.

Quant aux autres services (6 % de l'échantillon), ils regroupent de multiples demandes, sans faire émerger des besoins importants.

Autres services1_AUT	
Si 'Autres services attendus', précisez lesquels:	
cybercafé	
Carburant	
Sortir le bateau de l'eau	
Toilettes	
Ecluse	
Grue de levage	
Essence à améliorer	
Petits chariots sur le port pour apporter bagages,avitaillement à bord (cf ...	
Wifi	
nettoyage du port (trop sale)	
Service sécurité dans le chenal en période estivale	
"hotline" réparations express	
Local pour les voiles	
Accès au gasoil	
Electronique	
Grue de dématage ou de service	
Essence sans plomb absente	
Petit commerce	
Plus de grutage	

## 5.9. Les

# plaisanciers et la participation à des salons

51 % des plaisanciers interrogés ont été au salon nautique de Paris au cours des 2 dernières années et 31 % d'entre eux vont au salon des Mille Sabords. Ce salon en Bretagne se situe d'ailleurs en seconde position devant le Grand pavois en terme de visite par les répondants.

Participation salon1		
Avez vous participé à des salons relatifs au nautisme au cours des 2 dernières années ? Si OUI Lequels		
1. Salon nautique de Paris	159	51,8%
2. Grans Pavois La Rochelle	34	11,1%
3. Mille Sabors Crouesty	94	30,6%
4. Cannes	4	1,3%
5. Autres	16	5,2%
<b>Total</b>	<b>307</b>	<b>100,0%</b>

Nous avons dans le même domaine mesuré l'intérêt des personnes interrogées pour la réalisation d'un salon du nautisme en Bretagne

56 % des répondants sont intéressés par un tel salon et 44 % le plébiscite pour la proximité qu'il pourrait offrir.

Tableau d'effectifs	Nb. cit.	%
<b>Non</b>	86	46%
OUI pour la proximité	81	44%
Oui pour essayer des bateaux	8	4%
Oui pour faire connaître la région	5	3%
Oui à l'image du Mille Sabords	5	3%
<b>TOTAL</b>	<b>185</b>	<b>100%</b>

## 6. Préconisations

Les différentes phases de l'étude ont permis de définir 4 axes principaux d'intervention, qui se déclinent en actions opérationnelles et pour certaines en programme coordonnés.

- ✚ Infrastructures, Investissement et technologie
- ✚ Saisonnalité, compétence et formation
- ✚ Environnement et sécurité
- ✚ Développement commercial et communication





# ANNEXES

- ✚ Compte rendu d'entretiens
- ✚ Statistiques détaillées des codes NAF
- ✚ Organismes de formation de la filière
- ✚ Etudes consultées
- ✚ Liste des salons du nautisme en France en 2004

**ABN**  
**ENTRETIEN AVEC MONSIEUR MONTELS**  
**Dirigeant et président de l'Association**  
**« Saint-Malo Construction et Réparation Navale ».**

En raison du peu de temps dont disposait Monsieur Montels, l'entretien a été centré sur les problématiques de développement et les besoins d'accompagnement.

Dans sa configuration actuelle, l'entreprise existe depuis 1993 avec une trentaine de personnes, mais Monsieur Montels et son associé ne l'ont reprise que depuis un an et ½. Ils disposent encore d'assez peu de recul sur l'évolution du volume d'activité de l'entreprise et du marché de la construction / réparation navale.

Cependant, une diversification a été entreprise pour ouvrir de nouveaux marchés (indispensable pour assurer la pérennité de la structure):

- ils sont ainsi passés d'une offre centrée sur le maritime à une ouverture sur le fluvial,
- ils ont évolué d'une spécialisation en chalutiers à une diversification vers les navires de transport de passagers.

Il ne distingue pas, aujourd'hui, de freins majeurs au développement de l'entreprise ni de besoins de formations particuliers, à l'exception des formations techniques très pointues qu'il déclenche ponctuellement en cas de besoin.

Le budget de formation de l'entreprise est consacré à ces aspects.

Il est par contre convaincu de la nécessité de mettre en place des démarches collectives avec d'autres entreprises du secteur.

Il est ainsi président d'une association de 15 professionnels de la construction / réparation navale qui ont créé, il y a un an, « Saint-Malo Construction et Réparation navale ».

Cette association, qui vient d'une initiative des professionnels, s'est montée à la suite de la fermeture du site des chantiers ALSTHOM.

Son but est de mettre en place des actions qui permettront d'exploiter, de façon pérenne, les infrastructures existantes.

Ils sont en contact étroit avec la CCI qui soutient leur démarche, sans avoir toutefois de moyens importants.

En effet, la seule marge de manoeuvre de l'association aujourd'hui se résume aux cotisations et ils espèrent une aide de la CCI.

L'association a évoqué avec la CCI les démarches de labellisation, mais rien de précis n'est encore envisagé. Il s'agit de simples discussions.

Pour Monsieur Montels, seules les démarches collectives permettent aux entreprises du secteur d'être écoutées par les institutionnels et de mettre en place des actions d'envergure pour le secteur (ex : développement à l'export).

Mais il faut souvent un évènement fort (ex : fermeture du site d'Alsthom) pour que le pas soit franchi.

**PORT DE PLAISANCE DES SABLONS – SAINT MALO**  
**Entretien avec Monsieur LUCAS, responsable du port.**

2 ports de plaisance à Saint-Malo :

- le port des sablons : 1 200 places, géré par la mairie de Saint-Malo, créé en 1976,
- le port Vauban : 220 places, géré par la CCI, qui s'est développé dans les années 60.

2 sites de mouillage :

- Rotréneuf
- Solidor

Il y a globalement, entre la côte d'Emeraude et la rance : 6 à 7 000 bateaux.

Le port des Sablons enregistre une liste d'attente de 1 000 demandes, dont :

- 70/75 % pour des bateaux de moins de 8 mètres avec 5/6 ans d'attente,
- pour les plus gros bateaux, la durée d'attente est plus importante.

En fait, cela ne signifie pas que les gens n'ont pas de solution de mouillage, mais ils sont tout simplement désireux de bénéficier des nombreux avantages du port : port de pleine mer, nombreux services ...

S'agissant des évolutions que l'on peut observer, 5 tendances se dessinent :

- le nombre croissant d'usagers et de bateaux,
- le nombre croissant de plaisanciers qui, faute de places en port, se tournent vers des bateaux « sur remorque », ce qui nécessite la mise à disposition de cales de mise à l'eau et de zones de « stockage,
- lorsque les plaisanciers changent de bateaux, c'est en général pour des bateaux plus longs,
- ces bateaux, de plus en plus longs, sont aussi de plus en plus larges,
- la plaisance est de plus en plus touchée par les règles environnementales : récupération des eaux noires par exemple, mais les ports eux-mêmes sont attentifs à la qualité de l'eau, des pontons ... à l'amélioration de l'environnement en général.

Les professionnels sont éparpillés de cancale à Saint-Malo et tous les services demandés par les plaisanciers sont disponibles sur la zone.

Un problème qui va devenir de plus en plus prégnant : les bateaux vieillissent et si le marché de l'occasion se développe, il ne pourra pas absorber l'ensemble du parc concerné.

2 contacts transmis à l'Association des ports de Plaisance de Bretagne :

- le président : Monsieur Gainier, responsable du port de saint Quai Portrieux,
- la secrétaire : Madame Baron, basée au port du Kernével.

Cette association a réalisé une étude en 1999 qui portait sur l'ensemble des ports de plaisance bretons : saturation, impact économique ... Cette étude est en cours de remise à jour.

**AUDELOR – LORIENT**  
**ENTRETIEN AVEC Monsieur Franck ANTICH, chargé de mission nautisme**

L'AUDELOR a mené, en 2001, une étude sur la filière nautique dans le pays de LORIENT.

**4 sous filières ont été identifiées :**

**1/ la filière locale**

- très dépendante du nombre de bateaux et du nombre de pontons,
- shipchangers, scellerie, matelotage .....
- 70 entreprises qui représentent 250 emplois, soit un ratio de 3 emplois pour 100 bateaux alors qu'il est de 6 emplois pour 100 bateaux dans le sud de la France.
- l'un des objectifs est de multiplier l'emploi par 2 dans cette filière.
- ces entreprises sont constituées de 3 à 4 ouvriers
- certaines de ces entreprises se regroupent sur les mêmes sites (ex : l'abri du port à Lorient) pour proposer des prestations complémentaires (accastillage, techniciens ...) et ainsi constituer une offre globale représentative.

**2/ la filière nationale / externe**

- PLASTIMO, NKE, NAUTIX ...
- ne dépendent pas des sites portuaires et des infrastructures.
- leurs marchés sont nationaux et internationaux
- représentent 800 à 900 emplois, dont 600 pour PLASTIMO.

**3/ Le pôle course**

- filière qui a des attentes très spécifiques, des demandes très pointues (haute technologie)
- importante pour le pays car il renvoie une image de haute technologie, a des retombées en communication et sur le plan économique.
- à l'heure actuelle, Lorient est positionné sur les multicoques et monocoques (grosses unités)
- filière qui dépend en grande partie du sponsoring, d'où une incertitude quant à l'avenir.
- questionnement à l'heure actuelle : faut-il se diversifier, notamment vers des bateaux de course plus petits ?
- c'est un secteur qui représentent aujourd'hui 9 équipes (bientôt 10 avec Helen Mc Arthur) en permanence, soit 50 personnes en terme d'emplois.

#### **4/ Les grandes unités, la grande plaisance**

- concerne les bateaux de 15 à 24 mètres : segment particulier avec un type de clientèle et des modes d'approche spécifiques.

- l'idée : lier les 2 filières, nautisme et CRN, sur ce champ car ce segment offre une voie de diversification possible pour le secteur de la CRN spécialisé dans les grosses unités.

- Lorient se positionne clairement sur la grande plaisance et s'est dotée des moyens en infrastructure notamment avec l'anneau de Keroman et son élévateur d'une capacité de 650 tonnes, les bassins DCN ...

- une association, qui regroupe 6 entreprises de CRN (aménageur, peintre, motoriste ...), AYS, s'est montée sur cette thématique (développement de marchés en yachting).

#### **Les actions menées sur ces filières**

##### **1/ la filière locale**

- le pays de Lorient, c'est en fait 8 ports différents qui, jusque là, fonctionnaient de façon « éclatée » ,

- demande des professionnels : disposer d'un site référent. La ZAC de Keroman, positionnée sur un «assez haut niveau technologique » jouera ce rôle et sera entièrement dédiée au nautisme.

- extension des ports (Locmiquélic, Port Louis ...): ce développement doit être maîtrisé car il pose des problèmes au niveau de l'environnement (pollution...)

- mise en place d'un port à sec à l'étude : problématique du coût et de l'investissement matériel. Il faut au minimum 200/250 places pour qu'un port à sec soit économiquement viable.

- d'autre part, veut-on stratégiquement développer le motonautisme avec toutes les nuisances qu'il peut entraîner sur le plan de l'environnement ?

##### **2/ la filière nationale / externe**

- il s'agit d'actions de développement économique à travers la prospection d'entreprise, les salons.

- image forte de Lorient (constructeurs de coques, accastilleurs ...)

##### **3/ Le pôle course**

- problématique stratégique ; rester à l'identique ou évoluer vers des bateaux de courses plus petits.

- autre possibilité : évoluer vers de plus grosses unités, mais cela suppose des investissements supplémentaires en infrastructures avec le risque de ne pas les rentabiliser sur le long terme.

#### **4/ la grande plaisance**

- nécessité de se faire référencer et connaître comme site de grande plaisance: presse, salons missions de prospection en Angleterre ; un forum a été organisé en avril sur le thème « Evolution de la réglementation ».
  - nécessité de trouver des marchés (ex : AYS)
  - les propriétaires de ces bateaux naviguent en Méditerranée et remontent ensuite sur les ports de l'Europe du Nord.
- Or, les chantiers (grande plaisance) sont saturés en Méditerranée et en Europe du Nord : l'idée, faire en sorte que ces bateaux s'arrêtent sur Lorient pendant ces migrations.

*A noter : linéaire supplémentaire à la BSM destiné :*

- au pôle course,
- à la grande plaisance
- aux loueurs (pour lesquels les demandes de grosses unités sont de plus en plus fréquentes ; SPI LOCATION ne loue presque plus de bateaux au dessous de 12 mètres.)

#### **En complément :**

##### **Action d'ingénierie de formation sur le territoire :**

- regroupement de différents centres de formation UBS, CFA, DGA, GRETA, AFPA au sein de NAVISKOL avec pour objectif de « navaliser » les différents métiers qui peuvent être impliqués dans le nautisme /CRN : électronique, matériaux composites ...

##### **Actions de communication :**

- location d'un espace au salon nautique et accueil de 12 petites entreprises qui se sont relayées pendant la durée du salon,
  - forum du nautisme : exemple, « Nautisme et environnement » avec débats, échanges.
- Il a traditionnellement lieu avant le salon nautique.
- l'annuaire du nautisme du Pays de Lorient : « le P'TIT MARIN » qui sort début juillet (créé par une société de communication privée).

#### **Commentaires :**

- Lorient a eu une volonté politique très forte de se positionner sur le nautisme avec une image plus technique que les autres sites (La Trinité, port la Forêt) mais qui évolue vers un positionnement complémentaire « plus tourisme, plus ludique ».

- Se regrouper est un facteur important de réussite pour les entreprises, mais ce n'est pas simple de les amener à le faire.

Les entreprises artisanales du nautisme sont souvent créées et dirigées par des « pratiquants » qui ne sont pas des gestionnaires, n'ont pas de plans de développement stratégique et prennent chantier après chantier sans vision de l'avenir, au mois le mois.

L'idée : proposer un site plate-forme, avec une thématique donnée (ex : ZAC de Kéroman).

- attention à rester sur un positionnement d'animateur de réseau et non de recherche de marchés : échec de Lorient Pôle Naval à ce niveau ; c'est un domaine stratégique qui doit rester sous la responsabilité des entreprises.

**COMITE DES PECHEES MARITIMES DU GUILVINEC**  
**Entretien avec Monsieur Bouqueton, permanent et ancien patron de pêche**  
**(a vendu son bateau il y a seulement un an)**

**1/ Problématiques et insatisfaction :**

• **L'absence de stock dans les entreprises**

L'une des principales attentes des patrons de pêche en terme de service, c'est la rapidité de dépannage quand il y a « casse ».

Or, il y a un problème récurrent dans toutes les entreprises (mécanique, forgeron, chantiers navals ..) que fait remonter l'ensemble des patrons de pêche : les entreprises n'ont plus aucun stock et les délais d'attente pour avoir les pièces (souvent en provenance d'autres pays de l'UE) sont de plus en plus longs.

Ces délais sont inadmissibles pour les pêcheurs qui peuvent se trouver privés de leur outil de travail pendant plusieurs jours, ou doivent naviguer avec des bateaux moins fiables, en attendant ...

Etant donnée la situation du secteur aujourd'hui, c'est un état de fait qui peut peser lourdement sur les résultats de la profession.

• **L'absence de politique de prix cohérente dans le secteur**

Il n'y a aucune politique de prix cohérente dans le secteur de la CRN : d'un chantier à l'autre, d'un atelier à l'autre, les prix peuvent varier du simple au double, sans service supplémentaire apporté.

A ce niveau, une forme de labellisation qui « garantirait » que l'entreprise pratique un niveau de qualité et de service (gestion des stocks) avec une politique de prix adaptée (dans une fourchette « raisonnable ») serait un plus pour améliorer la lisibilité et le repérage à l'intérieur du secteur.

C'est un tel problème que Pesca Cornouaille et le Comité des Pêches du Guilvinec ont lancé un programme de construction de bateaux génériques :

- 7 bateaux de 15 m : chalutiers côtiers,
- 10 canots de 7m.

Ils ont trouvé un promoteur qui était prêt à se lancer et passé des appels d'offre dans différents chantiers.

Ils réaliseront ainsi une économie d'environ 20 % et feront travailler 3 chantiers : 1 au Guilvinec, 1 à Saint Malo, 1 à Concarneau.

Un projet identique est en cours de préparation pour de grosses unités « génériques » de pêche au large.

• **La flambée des prix du marché de l'occasion**

Les prix pratiqués sur le marché de l'occasion sont « délirants » et les revendeurs profitent largement des effets de la réglementation européenne.

Ainsi, les bateaux de 12 m qui sont les plus demandés se négocient aujourd'hui à « prix d'or ».

## **2/ L'évolution de la demande**

Qu'il s'agisse de construction de bateaux neufs ou d'équipements de bateaux d'occasion, la demande et la réglementation évoluent vers toujours plus de sécurité.

Cela va toucher :

- l'électronique embarquée,
- la VMS (suivi par satellite, obligatoire aujourd'hui à partir de 18m) – Surveillance
- les radeaux de survie,
- les balises de détresse....

Les entreprises qui travaillent dans ce secteur ont une demande en croissance et en profitent largement sur les prix pratiqués.

Pour les autres équipements, la demande reste « classique ».

## **HYDRAULIQUE TRANSIROISE**

### **Entretien avec Monsieur LAURENT, le dirigeant**

- Entreprise spécialisée dans la fourniture, l'équipement et la réparation de systèmes hydrauliques.

- Emploie aujourd'hui 18 personnes

-Initialement positionnée sur l'industrie et le TP.

- A développé le segment de la pêche industrielle depuis environ 17 ans. Il ne s'agit pas à la base d'une volonté, mais d'une réponse à la demande, les armateurs étant venus le chercher.

- Cette activité représente aujourd'hui une part non négligeable du CA de l'entreprise (refus de communiquer des chiffres) et continue d'enregistrer une bonne progression.

En effet, même si les constructions de bateaux diminuent, l'équipement, l'entretien et la réparation sur les bateaux d'occasion et/ou vieillissant amènent un volant d'affaires régulier.

- Il y a d'autant plus de demandes que le nombre d'entreprises du secteur n'a cessé de diminuer. Aujourd'hui, « plus personne n'est attiré par ces métiers ».

Les difficultés se ressentent au niveau du recrutement et le choix a été fait d'embaucher des gens motivés mais pas forcément spécialistes du secteur et de les former au métier (formations très spécifiques via l'IFC).

- Le transfert des savoir-faire d'un secteur à l'autre s'est fait sans difficulté, les grands principes demeurant exactement les mêmes.

- Monsieur Laurent estime qu'il y a trop d'aides à la création et pas assez pour aider à pérenniser les entreprises.

Il souhaiterait notamment que soient développées des aides à l'investissement matériel (construction de bâtiments) avec un vrai suivi pour vérifier la réalité des travaux (abus ...).

- Il déplore la complexité des dossiers d'aide de la CM (« on n'est jamais dans les cases »).

**MONSIEUR PIERRE JEAN SIMON  
CAPITAINE DU PORT DE GRANVILLE**

***La saturation du port***

Le port de plaisance de Granville existe depuis 1975 et, depuis 1977, il existe une liste d'attente pour obtenir une place au port à l'année.

Aujourd'hui, ce port est « archi saturé » : il y a à l'heure actuelle 2 500 places de port pour une liste d'attente de 2 500 noms.

Ce phénomène, qui existe depuis 30 ans à Granville, est assez nouveau pour les autres ports de la Manche (ex : Cherbourg) qui ne connaissent de liste d'attente que depuis un an ou deux.

On peut cependant dire que le phénomène va désormais prendre de l'ampleur sur toute la zone de la manche.

Un projet d'extension du port de Granville pour 800 nouvelles places a été récemment voté.

Deux ports à sec ont été également créés qui fonctionnent en fait comme des ports d'hivernage.

Mais, dans la mesure où ils se trouvent à 3 kms du port, l'expérience n'est pas totalement satisfaisante, surtout pour les voiliers.

***L'évolution des bateaux***

On observe une double évolution :

- des bateaux qui tendent à augmenter en taille au niveau des voiliers : en 1 an, la demande de places pour des bateaux de 10 à 12 mètres a augmenté de 20 %. Cette tendance est accentuée par la proximité de Jersey où se trouvent de très grosses unités qui vont venir faire escale à Granville.

Cette tendance n'est pas sans poser problème car le port de Granville est non seulement saturé en places de port mais aussi en surface et il ne peut plus aujourd'hui accepter de bateaux de plus en plus gros (limitation 8/10 m), au risque de devoir diviser ses emplacements par 2.

Cette saturation constitue donc vraiment un frein au développement de l'activité commerciale des entreprises.

- le développement des bateaux sur remorque, de 4m à 6,50 mètres qui s'est très fortement amplifié ces 3 dernières années, à tel point que des aménagements spéciaux ont été mis en place (cale de mise à l'eau avec pontons particuliers) sans résoudre les problèmes d'embouteillage en haute saison (en 1 journée, on a pu dénombrer l'année dernière jusqu'à 250 attelages !)

Il est clair que cette pratique, associée à un nouveau « nomadisme », constitue une réponse du marché aux problèmes de saturation des ports.

### ***L'évolution de la demande de services des plaisanciers***

On note une double évolution qui s'apparente à une nouvelle clientèle de plaisanciers qui veut naviguer sans les contraintes de la préparation et de l'entretien :

- une demande de nettoyage de bateaux pour avoir un bateau prêt à partir le week-end
- une demande d'avitaillement

qui pourraient constituer de nouvelles pistes de développement pour les entreprises artisanales.

### ***Les entreprises artisanales du port de Granville***

Il n'y a pour ainsi dire pas de chantier de construction au sens strict mais des concessionnaires des grandes marques et des entreprises qui font de la réparation, de l'entretien, de l'aménagement .....

Même si le port de Granville demeure un grand port de pêche (3<sup>ème</sup> ou 4<sup>ème</sup> en France), il n'y a plus aucun bateau de pêche construit à Granville.

Les entreprises ont créé une association professionnelle qui fonctionne mal et on peut dire qu'elles ne parviennent pas à s'organiser entre elles et à monter des projets communs.

Seules existent des relations liées à la sous-traitance technique avec ses voisins sur des prestations et des compétences absentes de l'entreprise. Il y a peu de sous-traitance de capacité.

### ***Conclusion de Monsieur Simon :***

Un bateau peut naviguer longtemps et il n'y a pas en nautisme de « nettoyage » régulier du parc comme en automobile.

Chaque nouveau bateau vendu vient donc inexorablement alimenter la saturation des ports. C'est réellement un problème grave.

## MONSIEUR DUBOIS SAGEMOR

La SAGEMOR assure, pour le Conseil Général du Morbihan, la gestion des 6 200 places de 8 ports du département : la Roche Bernard, Le Crouesty, l'Île aux Moines, Port Blanc, Camoël, Locmiquelic, Port Haliguen, la Trinité sur mer.

### *La situation actuelle*

- la pression des demandes d'emplacement ne cesse d'augmenter,
- le taux d'utilisation des bateaux est en constante progression : chaque saison est en augmentation.
- la majorité des ports sont à l'heure actuelle saturés et enregistrent des listes d'attente très importantes.

### *Les solutions mises en place*

- partout où cela était possible, on a essayé d'optimiser les ouvrages existants soit une augmentation de 10 % de la capacité d'accueil depuis 5 ans.

- le mode de gestion des emplacements a été développé de façon beaucoup plus dynamique que par le passé : aujourd'hui, grâce à une relation suivie et de qualité avec les clients, on enregistre ses absences à l'avance, de façon à mieux anticiper les libérations de places et leur durée pour les réattribuer le temps disponible.

On ne pénalise plus les gens qui bougent : au contraire, on facilite les mouvements entre ports par une tarification incitative (gratuité des escales dans certains ports pour les détenteurs d'emplacements à l'année qui déclarent leurs absences).

- le développement des ports à sec ou à terre :  
à côté des bateaux qui ont réellement besoin d'être à l'eau en permanence, certaines catégories peuvent être traitées différemment :
  - . les bateaux de régate par exemple,
  - . les bateaux « sur remorques » (petites unités à moteur).

On a ainsi développé les ports à sec comme à Saint Philibert, dédié aux bateaux à moteur et qui a une capacité d'accueil de 120 places pour des unités de 6/7 m.

Les gens louent des emplacements à sec et leurs bateaux sont garés sur des racks.

La manutention est assurée par les professionnels.

C'est un type de réponse à la pénurie des places de port qui a aussi ses limites en terme d'espaces exploitables.

### *L'évolution des bateaux et de la clientèle*

- On observe plutôt un allongement des bateaux pour atteindre une moyenne de 8,50m / 9m.
  - on note l'arrivée en masse d'une clientèle avant marginale : celle des bateaux à moteur sur remorque qui représente aujourd'hui une part de marché croissante pour le nautisme.
- Cette clientèle correspond bien aux ports à terre.

### *La place des entreprises artisanales*

Rapport Etude Nautisme 081004 DIFFUSION L	Page 34 sur 165	Ce document est confidentiel. Son destinataire est responsable de sa diffusion	Créé le 27/09/04 Modifié le 27/09/04 Edité le 10/12/2007	ACS Développement – Xavier ROBIN Consultants T : 02 98 88 31 31 – F : 02 98 88 77 33 – ACS.2001@wanadoo.fr
---	--------------------	--	--	--

Les entreprises du secteur ne peuvent que profiter de ce « boum » de la plaisance :

- le taux de rotation des bateaux augmente (nécessité de les remettre en l'état, les réaménager ...)
- les bateaux sont de plus en plus sophistiqués (De plus en plus, seuls les professionnels peuvent intervenir)
- le marché de la location se développe : le secteur s'est professionnalisé et propose désormais un large éventail de prestations de qualité sur des bateaux de qualité.
- les clients sont de plus en plus demandeurs de services.

Par contre, la qualité du travail mais aussi de l'accueil sont plus que jamais indispensables.

**MONSIEUR BENON**  
**Responsable d'exploitation du port du Crouesty**

***La situation actuelle***

La capacité du port est de 1 432 places, dont 110 places réservées aux escales.

Le trafic est en augmentation depuis 3 ans :

- en 2003, 15 000 nuitées enregistrées pour 10 000 bateaux,
- en 2001 : 12 500 nuitées pour 8 600 bateaux.

Le port est absolument saturé et les listes d'attente augmentent :

- la liste d'attente pour 2003 est de 2 354 personnes (+12,4 % par rapport à 2002)
- le nombre de personnes enregistrées a augmenté de 27 % entre 2001 et 2002 (1 640 noms en 2001).

Un port « terre plein » de 120 places a été créé pour soulager quelque peu cette pression.

***L'évolution des bateaux :***

On observe un allongement très net des bateaux entre 9 et 12m et au-delà.

Le nombre des petites unités à moteur du type semi rigide est en constante augmentation.

***Les entreprises artisanales***

Le problème des places à flot

Des places à flot sont attribuées pour les professionnels mais, là aussi, la liste d'attente est importante.

Cette gestion des listes d'attente pose problème car les « anciens » ont « blindé » les listes d'attente et il n'y a plus de place pour les nouveaux. A l'heure actuelle, un « nouveau » qui s'installe n'a aucune chance d'obtenir une place à flot, à moins de reprendre un ancien chantier dont il garde le nom.

C'est un point que le port du Crouesty souhaiterait solutionner pour parvenir à un système plus équitable.

« Quoi qu'il arrive, c'est un petit monde très fermé qui n'accepte que difficilement les nouveaux arrivants. »

La place des entreprises artisanales

Le marché de la construction est aux mains des « gros vendéens » et les petits chantiers n'auront jamais qu'une part très marginale du marché de la construction, d'autant que les poids lourds vendéens ont fait de gros investissements (pour rester compétitifs face aux chantiers étrangers) qu'ils doivent à tout prix rentabiliser par une politique commerciale agressive.

Par contre, ces entreprises garderont toujours la réparation, l'entretien et la maintenance.

A noter également : la bonne santé des loueurs qui sont aujourd'hui 4 sur la zone du Crouesty.

**MONSIEUR GAUTER**  
**Responsable d'exploitation du port de la Trinité sur Mer**

***La saturation du port***

Le port de la Trinité sur mer dispose de :

- 1 250 emplacements dont 1 180 pour la plaisance, 10 pour les bateaux de course et 60 pour les pêcheurs et ostréiculteurs.
- 13 % des emplacements du port sont réservés aux professionnels de la plaisance (chantiers et loueurs).

A l'heure actuelle, la liste d'attente des plaisanciers est de 200 bateaux en attente d'un emplacement à l'année.

La liste d'attente des professionnels est également importante.

***Les solutions mises place***

Le port à sec :

Un port à sec de 120 places (60 en juillet 2002 et 120 en juillet 2004) a été créé à Saint Philibert en partenariat avec le multi pôle 56 : les gens peuvent en fait se servir de leur bateau comme s'il était à flot.

Quand ils souhaitent mettre leur bateau à flot, les gens appellent : en 10 minutes l'équipe à disposition sort le bateau de son rack et le met à flot.

Les usagers prennent leur bateau sur le ponton d'attente. Au retour, ils débarquent au ponton d'attente et le bateau est à nouveau pris en charge pour regagner son rack.

Quelques nuitées au port leur sont réservées en haute saison.

Ce port à terre est réservé aux bateaux à moteur de moins d'1,8 tonne.

Le port à terre « d'hivernage » qui est en fait un terre plein réservé aux bateaux de moins de 3 tonnes et qui sert de zone d'hivernage.

Les usagers disposent d'une potence électrique, les bateaux sont sur remorque et les propriétaires assurent eux-mêmes la manutention.

La mise en place d'une gestion dynamique des emplacements et d'une politique tarifaire incitative:

- développement des contrats mensuels pour les propriétaires qui n'ont pas de place à l'année,
- pour les détenteurs de places à l'année, escales gratuites dans certains ports s'ils déclarent leurs absence,
- incitation pour les bateaux qui ne naviguent pas à l'année à aller sur le terre-plein ....

Cela permet d'optimiser la gestion des emplacements et d'éviter qu'un emplacement reste vide une période donnée alors que la demande existe.

***L'évolution des bateaux***

- de plus en plus de bateaux à moteur de 5/6 m,
- une augmentation de la taille des voiliers.

## **Les entreprises artisanales du port**

Les entreprises du secteur fonctionnent visiblement bien et profitent du développement de la plaisance sur le port :

- on trouve notamment des concessionnaires de grandes marques et des chantiers généralistes positionnés en réparation, maintenance, entretien ....
- un seul « vrai » constructeur : JPG Production, spécialisé dans les « open de 7,50 mètres », voiliers destinés à la régates.
- la location tourne également à plein.

**MADAME GAUTHIER**  
**Responsable d'exploitation du port de Locmiquélic**

Le port de Locmiquélic est certes un petit port mais l'histoire de son développement est riche d'enseignements.

En effet, courant juin, ce port qui dispose à l'origine de 382 places à flot, va disposer d'une capacité d'accueil de 605 places.

Cette expansion est due à 3 facteurs :

- saturation des autres ports de la Bretagne sud et des ports de la SAGEMOR,
- liste d'attente potentielle à Locmiquélic de 800 personnes,
- possibilité d'extension en terme d'espace puisqu'il était possible, sans dénaturer le paysage et dans le respect de la loi littoral, « d'allonger » le port sans « trop l'élargir ».

La SAGEMOR a mené une expérience intéressante pour la commercialisation de ces emplacements :

Elle a envoyé un questionnaire à toutes les personnes en liste d'attente pour savoir :

- si elles étaient intéressées pour souscrire un contrat,
- si elles souhaitaient rester en liste d'attente,
- où était leur bateau (dans un autre port, hors mouillage ...).

**Le résultat de cette étude a montré que 70 % des personnes en liste d'attente avaient une solution pour leur bateau, même si elle n'était pas idéale.**

Il faut donc envisager les listes d'attente avec beaucoup de précautions car elles ne sont pas forcément le reflet du besoin réel.

***Les entreprises du port :***

- il y a principalement 2 chantiers à Locmiquélic,
- 1 shiphandler,
- pas de voilerie.

On peut penser que le développement du port peut représenter un potentiel pour l'installation d'autres entreprises : voilerie, équipementiers, chantiers ....

Son extension intéresse d'ores et déjà les loueurs de bateaux.

**MONSIEUR BARBIER**  
**Ancien Directeur technique National de la fédération française de voile.**  
**A quitté ses fonctions l'année dernière et intervient aujourd'hui comme expert pour la**  
**Direction Départementale Jeunesse et Sport du Morbihan.**

*La saturation des ports bretons*

L'ensemble des ports bretons sont saturés mais c'est la Bretagne Sud et tout particulièrement la baie de Quiberon qui enregistrent la plus forte pression.

Ce manque de place dans les ports est le plus gros frein qui existe sur le plan économique même si le marché a imaginé des solutions pour contourner ce problème (développement des semi rigides par exemple).

*L'évolution des bateaux et de la clientèle.*

On note un allongement des voiliers, avec des plaisanciers qui changent pour des bateaux plus gros.

Mais une frange de la population des plaisanciers vieillit et évolue aussi vers des bateaux à moteur.

Enfin, une nouvelle catégorie de clientèle apparaît, qui correspond à un autre rapport avec le bateau, celle des semi rigides à moteur et également des gros pneumatiques.

C'est une population qui est moins attachée à un endroit et qui pratique le nomadisme « sur remorque ».

*La place des entreprises artisanales*

On peut dire que le marché de la plaisance représente un potentiel constant pour ces entreprises.

En effet, si la construction leur échappe en grande partie, les gros constructeurs ont besoin d'eux comme concessionnaires et leur délègue l'assistance technique. Sans eux, toucher leur clientèle devient difficile et se développer impossible.

D'autre part, à partir d'un certain moment, les bateaux ne sont plus suivis par les gros constructeurs, mais il faut continuer à les entretenir.

2 positionnements sont en fait intéressants pour les entreprises artisanales :

- celui de généraliste quasi complet en allant si possible jusqu'à l'hivernage
- celui de spécialiste, expert dans un domaine dont les entreprises s'adjoignent peu les compétences à demeure, comme par exemple en stratification, soudure inox ....

A noter également :

- le fort essor de la location qui correspond à un certain mode de navigation et résout les problèmes de places, d'entretien ... et peut se révéler économiquement très intéressante pour certains clients.
- le développement de l'entretien des moteurs hors bord,
- un créneau à prendre : la mise en relation des propriétaires de bateaux pour des échanges de bateaux entre zones.

**MONSIEUR RENOU**  
**Entraîneur voile POLE FRANCE**  
**Spécialiste de la voile légère : dériveurs, catamarans, planches à voile.**

*Le constat sur le marché de la voile légère :*

C'est un marché en progression dont un segment important de clientèle sont les écoles de voile :

- ce sont souvent des unités construites (à l'exception des planches à voile qui proviennent beaucoup de l'étranger) par des chantiers de la côte atlantique, constitués en unités petites et moyennes.

- par contre, l'entretien et la réparation, sauf exception, sont en général assurés par les propriétaires, les écoles de voile disposant d'un atelier dédié à la réparation.

- les écoles de voiles renouvellent régulièrement leur flotte et sont en attente d'innovation.

*Un nouveau créneau détecté sur le marché du nautisme en général (pratiquement inexistant aujourd'hui) :*

L'entreprise SERENA, est spécialisée dans le rachat de bateaux d'occasion aux particuliers, écoles ...qu'elle restaure et remet à la vente.

Son activité est très soutenue et on vient souvent de loin pour lui acheter des unités.

**C.I.N / LA ROCHELLE**  
**Entretien avec Monsieur Le Dorze**  
**Responsable service électrique de l'entreprise**

C.I.N est spécialisée dans la construction de gros bateaux de plaisance, de 20 à 35 mètres. Elle occupe une « niche » en plein essor, celle des grosses unités de plaisance, les clients aisés souhaitant naviguer sur des bateaux de plus en plus gros, de plus en plus luxueux, de plus en plus sophistiqués.

La présence de JEANNEAU et BENETEAU sur La Rochelle n'est pas un frein pour eux dans la mesure où ces entreprises sont positionnées sur des « petites et moyennes unités » qui n'ont rien à voir en terme de clientèle.

La grande force de La ROCHELLE dans le domaine de la plaisance, c'est son orientation « tout plaisance », alors que les ports et les chantiers de la Bretagne restent, selon lui, dans un certain « entre deux », entre la pêche et la plaisance.

Toutes les entreprises de La Rochelle appartenant au secteur construction réparation navale sont liées à la plaisance. **Elles ont créé une véritable culture plaisance.**

Cela crée forcément une image forte et rend les politiques institutionnelles plus simples à mettre en oeuvre, et c'est vrai que La Rochelle a eu la volonté très forte de soutenir le développement de son pôle plaisance.(n'a pas connaissance en détail des mesures spécifiques, mais il sait que son entreprise a par exemple bénéficié de subventions pour s'agrandir.)

Selon Monsieur Le Dorze (qui est breton), la Bretagne a tous les atouts pour se hisser au niveau de la région de la Rochelle, en termes d'infrastructures, de compétences .... S'il y a un frein pour le développement des entreprises bretonnes dans la plaisance, il est, selon lui, culturel.

Il y a peut être un cap à passer pour certaines entreprises bretonnes pour acquérir la culture du secteur et de sa clientèle, il y a peut être aussi à afficher, de la part des institutionnels bretons, la volonté de mettre l'accent sur ce marché en plein essor.

## SYNTHESE SUR LE MARCHÉ DE LA LOCATION

Le marché de la location est un marché en plein essor qui s'est beaucoup professionnalisé ces 5 dernières années.

Les professionnels sont aujourd'hui attachés à fournir des prestations de qualité sur des bateaux fiables.

Dans la mesure où le marché de la location fournit un type de réponse intéressant à la saturation des places de port, qu'il correspond bien à un nouveau type de clientèle qui ne souhaite pas naviguer à l'année et qu'il s'avère compétitif sur le plan financier, on peut raisonnablement penser que ce développement va s'amplifier.

Les ports enregistrent d'ailleurs un nombre croissant de demandes de places à flot de la part des loueurs.

Si les loueurs achètent leur parc auprès des grandes marques pour la plupart, l'entretien et la réparation sont souvent confiés aux chantiers locaux .

Certains gros loueurs peuvent avoir un atelier réparation / maintenance pour les petites interventions.

A noter : le développement de la location avec skipper.

Défaillances d'entreprises inscrites au répertoire des métiers en 2001, 2002 et 2003 sur le champ de l'étude															
AN	NAF	Effectif	Départements											Total	
			06	13	14	17	22	29	35	44	50	56	83		85
2001	283C	0 à 9	1	6	1	1		1		2			1		13
		10 à 19	1	1											2
		Effectif inconnu									1				1
	285D	0 à 9	1	4	3						1			1	10
		10 à 19		2		1				2					5
	351B	20 à 49		1											1
	351C	0 à 9		1							1				2
		20 à 49	1												1
	351E	0 à 9		2		4	1			1	1	3	3		15
		10 à 19								1					1
	452R	0 à 9		2											2
524W	0 à 9					1		2		1	1	2		7	
<b>Somme 2001</b>			<b>4</b>	<b>19</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>60</b>
2002	174C	0 à 9		2		1			1	2			1		7
		175C	0 à 9		1										1
	283C	0 à 9	1	16		2	1	1		3	1		4	1	30
		10 à 19		2						1					3
		Effectif inconnu		1											1
	285D	0 à 9		1	2	2				1	1	1		1	9
		10 à 19	1					1							2
	291A	0 à 9		1								1			2
	351B	0 à 9				2		1							3
	351C	0 à 9	1	1	1			1							4
		10 à 19					1								1
351E	0 à 9	4	1	3	2	2		1			2	1		16	
	10 à 19				1									1	
452R	0 à 9												1	1	
524W	0 à 9					1				1	2	2		6	
<b>Somme 2002</b>			<b>7</b>	<b>26</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>87</b>
2003	174C	0 à 9	1												1
		175C	0 à 9								1				1
	283C	0 à 9	1	8				1	3				1		14
		10 à 19		2						2		2			6
		20 à 49		1	2										3
		Effectif inconnu		1						1					2
	285D	0 à 9		5	3	1		1	3	2	1	1	1	1	19
		10 à 19								1			1		2
		20 à 49				1									1
	291A	0 à 9												1	1
	351B	0 à 9				1									1
351C	0 à 9	1												1	
351E	0 à 9	2	1		3		2		1		3	1		13	
	10 à 19	1					1				1			3	
524W	0 à 9	1		2				1			1	1		6	
	10 à 19		1											1	
<b>Somme 2003</b>			<b>7</b>	<b>19</b>	<b>7</b>	<b>6</b>		<b>5</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>75</b>
<b>Total</b>			<b>18</b>	<b>64</b>	<b>17</b>	<b>22</b>	<b>7</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>20</b>	<b>10</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>6</b>	<b>222</b>

**Défaillances d'entreprises inscrites au répertoire du commerce en 2001, 2002 et 2003 sur le champ de l'étude**

Somme_FREQ		DP															
AN	NAF	EFF2	06	13	14	17	22	29	35	44	50	56	83	85	Total		
2001	283C	0 à 9	1	8													9
		10 à 19		1													1
		50 à 100									1		1				2
		100 à 300						1									1
	285D	0 à 9			1				1								2
		20 à 49								1							1
		100 à 300		1													1
	351B	0 à 9		1						1							2
		20 à 49										1					1
	351C	50 à 100										1					1
		100 à 300		1													1
	351E	0 à 9		1			1						2				4
	452R	0 à 9		1													1
	524W	0 à 9	9	7		2	4	1	5	4		1	4				37
	332A	0 à 9		1													1
	611A	0 à 9							1		1						2
		10 à 19									1						1
		Effectif inconnu		1													1
Somme 2001			10	23	1	2	5	2	7	6	3	5	5				69
2002	174C	0 à 9						1				1					2
	283C	0 à 9		5									1				6
		10 à 19		2	1												3
		20 à 49		1				1		3		1					6
		50 à 100		1	1			1		2							5
	285D	0 à 9					1										1
		20 à 49		1	1			1	1	1							5
		50 à 100								1							1
	351B	0 à 9				1		1					1				3
		20 à 49							1								1
	351C	0 à 9	1														1
	351E	0 à 9	2											2			4
		10 à 19				1							1				2
	524W	0 à 9	3	4	2			6	1	4		1	4	3			28
		10 à 19		1													1
		Moins de 50				1											1
		20 à 49		1		1											2
	611A	0 à 9	1	1		1		1									4
Somme 2002			7	17	5	5	1	12	3	11		4	8	3			76
2003	174C	0 à 9	1	1		1											3
	283C	0 à 9		3		1		1		1	1	1					8
		20 à 49		2		1		1									4
	285D	0 à 9	1	1				1	1								4
		Moins de 50		1													1
		Effectif inconnu				1											1
	351B	10 à 19								1							1
		17		1													1
		20 à 49		1													1
	351C	0 à 9											1				1

**Défaillances d'entreprises inscrites au répertoire du commerce en 2001, 2002 et 2003 sur le champ de l'étude**

	351E	0 à 9	1	1		1							3		6
		20 à 49		1											1
	524W	0 à 9	7	10	1								2	1	23
		20 à 49											1		1
		Effectif inconnu											1		1
	611A	0 à 9		1		1									2
		Effectif inconnu				1									1
Somme 2003			10	23	1	7		3	1	2	1	4	6	2	60
Total			27	63	7	14	6	17	11	19	4	13	19	5	205

## ORGANISMES DE FORMATION PROFESSIONNELLE

N O M	A D R E S S E	T E L.	F O R M A T I O N
A F P A	rue Paul Nicolle 50100 CHERBOURG	02,33,88,56,00	Ouvrier Maintenance Marine de Plaisance Mécanicien Réparateur Matériel Nautique
GRETA des Estuaire	2 place du Général Patton 50300 AVRANCHES	02,33,79,02,79	Maintenance Automobile - Bateaux Plaisance BEP - BAC PRO et Formation continue
GRETA du Pays de Rance	Lycée Maupertuis - rue de Coubertin 35407 SAINT-MALO CEDEX	02,99,21,12,22	Agent Maintenance Industries Nautiques (CQP) Aménagement int. Plaisance Bois Electricité - soudure
GRETA de Brest	rue Prince de Joinville 29200 BREST	02,98,80,41,51	Matériaux composites - anglais nautique
Ateliers de l'Enfer	Place de l'Enfer - BP 234 29172 DOUARNENEZ CEDEX	02,98,92,14,20	Charpentier de Marine - Voilier gréeur (CQP)
GRETA de Quimper	28 avenue Yves Thépot 29334 QUIMPER CEDEX	02,98,90,15,18	Aménagement intérieur bateau Charpentier de marine - BEP bois et mat.associés Chaudronnier soudeur - traçage de coque
I.N.B.	2 rue Bayard 29900 CONCARNEAU	02,98,50,84,84	<u>Formation initiale :</u> * Technico-commercial des industries et des services nautiques - BAC + 2 (30 p.) <u>Formation professionnelle :</u> * Agent de maintenance des industries et services nautiques - CQP - 1040 h - (15 p.) * Technicien activités nautiques - 640 h. (16 p.) * Monteur - Accastilleur (polyvalence) en alternance - 600 h. (14 p.) * Formation continue des salariés industrie nautique
C.E.F.C.M.	Rue des Pins - BP 229 29182 CONCARNEAU CEDEX	02,98,97,04,37	Brevet de Platron Plaisance Voile (BPPV)
GRETA de Lorient	117 boulevard Léon Blum - BP 2135 56321 LORIENT CEDEX	02,97,87,15,80	Matériaux Plastiques-Composites (BEP) Maintenance Auto. Option Bateaux Plaisance (BAC) Mécanique Plaisance H.Bord et IN Bord Electricité et Electronique Marine
AFPA d'Auray	Le Stanguy - St-Goustan 56400 AURAY	02,97,56,54,16	Constructeur Aménageur Bateaux de Plaisance Mécanicien Réparateur Matériaux Nautiques Ouvrier Maintenance Marine de Plaisance Peinture
Voile Liberté	1 place de la Poissonnerie 56000 VANNES	02,97,54,14,06	Moniteur fédéral
AFPA de la Roche S/Yon	12 impasse Ampère 85000 LA ROCHE S/YON	02,51,36,44,44	Mécanicien réparateur matériel nautique

<b>NOM</b>	<b>ADRESSE</b>	<b>TEL.</b>	<b>FORMATION</b>
Centre Formation aux Métiers de la Mer	Quai Cabaude 85100 LES SABLES D'OLONNE	02,51,23,96,13	Constructeur bateaux de plaisance et compétition
GRETA Pôle-Est	Lycée Jean Monnet 85500 LES HERBIERS	02,51,64,80,15	Stratifieur mouliste
Centre Vendéen Formation	ZI du Soleil Levant 85800 GIVRAND	02,51,54,58,83	Stratifieur mouliste - menuiserie d'agencement
AFFPA de Laval	8 rue de la Commanderie 53000 LAVAL	02,43,49,73,00	Plasturgie, matériaux composites
Proxi Cetim Centre	Domaine Universitaire La Source 3 rue de St-Amand 45072 ORLEANS CEDEX 2	02,38,69,60,61	Aluminium
<b>NOM</b>	<b>ADRESSE</b>	<b>TEL.</b>	<b>FORMATION</b>
Lycée Maritime Aquacole	Rue Maignon - BP 36 50651 CHERBOURG CEDEX	02,33,88,57,10	Brevet Patron Plaisance Voile (BPPV)
L.P. Edmond Doucet	Rue Paul Doumer - BP 48 50120 EQUEURDREVILLE	02,33,87,23,40	Formation complémentaire charpente naval bois et matériaux associés
L.P. de la Morandièrre	Rue de la Crête 50406 GRANVILLE CEDEX	02,33,90,74,77	Maintenance Automobiles, Bateaux de plaisance CAP - BEP - BAC PRO
I.U.T. de St-Brieuc	18 rue Henri Wallon 22000 SAINT-BRIEUC	02,96,60,87,40	Licence professionnelle (BAC+3) plastique et matériaux composites
L.P. Joseph Savina	Place de la République 22220 TREGUIER	02,96,92,32,63	Maintenance Automobiles, Bateaux de plaisance BEP - BAC PRO
I.U.T. de Brest	rue de Kergoat - BP 93169 29231 BREST CEDEX 3	02,98,01,60,57	Licence professionnelle (BAC+3) Resp. production structures métalliques ou composites
Université Bretagne Occidentale	20 avenue Le Gorgeu - BP 817 29285 BREST CEDEX	02,98,01,73,51	Licence professionnelle (BAC+3) Métiers nautisme option voile et canoë-kayak
Lycée Jean Moulin	27 rue de la République 29780 PLOUHINEC	02,98,70,77,12	CAP Menuiserie Agencement BEP Bois et Matériaux associés Mention Complémentaire Charpente navale Formation Complémentaire Agencement Secteur Naut
Lycée Saint-Gabriel	6 rue Jean Lautérdou - BP 68 29120 PONT-L'ABBE	02,98,66,08,44	Maintenance Automobiles, Bateaux de plaisance BEP - BAC PRO Formation complémentaire Soudure et Composites
Lycée Pierre Guégin	Le Porzou - BP 240 29182 CONCARNEAU CEDEX	02,98,97,57,34	Maintenance Automobiles, Bateaux de plaisance BEP
Université Bretagne Sud	Rue Saint-Maudé 56325 LORIENT CEDEX	02,97,87,45,53	Licence professionnelle (BAC+3) matériaux composites
Lycée Jean-Macé	Rue Jean-Paul Sartre 56600 LANESTER	02,97,76,18,73	BEP Matériaux composites

<b>NOM</b>	<b>ADRESSE</b>	<b>TEL.</b>	<b>FORMATION</b>
Lycée Emile James	50 rue Emile James 56410 ETEL	02,97,55,32,07	Maintenance Automobiles - Bateaux de plaisance BEP - BAC PRO Form. Compl. : Mécanicien H.Bord et IN Bord Formation complémentaire : Soudure CAP Peinture en carrosserie BEP Carrosserie dominante réparation
Lycée Jean Guéhenno	79 avenue de la Marne 56000 VANNES	02,97,43,76,00	Formation voilerie (réparation) et sellerie - 1 an
Lycée Professionnel	3 rue des Collèges 44350 GUERANDE	02,40,24,93,10	Mécanique de Maintenance Option Plaisance : BEP
Lycée Aristide Briand	10 boulevard de Coubertin - BP 418 44606 SAINT-NAZAIRE CEDEX	02,40,00,25,25	Construction Navale : BTS
Lycée Eric Tabarly	48 rue du Moulin - La Chaume - BP 397 85119 LES SABLES D'OLONNE	02,51,95,10,00	Maintenance Automobiles, Bateaux de Plaisance BEP - BAC PRO Mention complémentaire Diesel BEP Structures Métalliques Mention complémentaire Soudure Alu et Inox
L.P. Industriel et du Bâtiment	29 boulevard Guitton - BP 779 85020 LA ROCHE S/YON	02,51,36,46,00	CAP Composites Plastiques Chaudronnés
<b>NOM</b>	<b>ADRESSE</b>	<b>TEL.</b>	<b>FORMATION</b>
IFORM Chambre des Métiers	3 rue Pasteur - BP 415 50204 COUTANCES CEDEX	02,33,76,70,50	CAP Mécanicien en maintenance de véhicules option C : bateaux de plaisance
IFCM 29 Chambre des Métiers	24 route de Cuzon 29196 QUIMPER CEDEX	02,98,76,46,46	CAP Mécanicien en maintenance de véhicules option C : bateaux de plaisance
I.N.B.	2 rue Bayard 29900 CONCARNEAU	02,98,50,84,54	CAP - BEP Mécanique - option C : bateaux plaisance (15 p.) Brevet d'Etat Educateur Sportif 1er degré Voile (BEES1) (15 p.)
Maison Familiale La Bouchère	51 route de la Roche S/Yon 85800 SAINT GILLES CROIX DE VIE	02,51,55,52,12	BEP Mise en œuvre matériaux option plastique BEP Bois et Matériaux associés

## Listes des rapports et études

La plaisance en Bretagne  
Mission Régionale 2000 Oct.2001

La Bretagne et la mer  
Cahier du SGAR N°5 1991

Observatoire du nautisme 2001 2002/2003  
Nautisme en Finistère  
Analyse et perspective de l'industrie, du commerce et des services du nautisme en  
Finistère CCI 29 – Oct. 99

Le tourisme nautique : Pour un développement local coordonné  
Les cahiers de l'AFIT Mai 2001

Evaluation économique et analyse stratégique de la filière nautisme en Cornouaille  
Sept. 2003

St Malo 2015  
Union maritime de St Malo Déc. 2003

Plaisance en Côtes d'Armor  
Réalité économique et perspective de développement  
Côtes d'Armor Développement Juillet 2003

Le livre bleu  
La filière nautique en Finistère 2000 – 2006

Tendances « Vers une perspective métiers et formation dans la navale »  
Audélor Nov. 2002

Guide des métiers de la mer  
Association pour la promotion des métiers de mer.

## Calendrier 2004 des principaux salons nautiques français

Voici la liste non exhaustive des principaux événements nautiques organisés en France.

### FEVRIER 2004... FEVRIER 2004... FEVRIER 2004...

- **Salon de la Plongée sous-marine**

Dates: du 6 au 9 février 2004

Lieu : Parc des expositions de la Porte de Versailles – Hall 4 – 75014 Paris

 [www.salondelaplongee.com](http://www.salondelaplongee.com)

### MARS 2004... MARS 2004... MARS 2004...

- **Embarque à Nantes**

Dates : les 5, 6 et 7 mars 2004

Lieu : Parc des expositions de la Beaujoire – 44000 Nantes

 [www.embarque-a-nantes.com](http://www.embarque-a-nantes.com)

- **Salon Européen des Pêches en Mer et des Loisirs Nautiques**

Troisième édition du salon dédié à la Pêche en Mer et à son Environnement

Dates : les 5, 6 et 7 mars 2004

Lieu : Parc des expositions de La Beaujoire – 44000 Nantes

Plus d'infos : SEPEM – 3, rue St Vincent – 56000 Sarzeau – Tél : 02 97 41 78 18

 [www.salonpecheenmer.com](http://www.salonpecheenmer.com)

- **Salon Nautique de Marseille Métropole**

Dates : du 6 au 14 mars 2004

Lieu : 13600 La Ciotat

 [www.salonnautiquemarseillemetropole.com](http://www.salonnautiquemarseillemetropole.com)

- **Salon du bateau pneumatique et du bateau transportable**

Dates : du 12 au 15 mars 2004

Lieu : Espace Paquebot - Fréjus

 [frejus-evenements@wanadoo.fr](mailto:frejus-evenements@wanadoo.fr)

- **CAP AU LARGE**

Salon Nautique de la Bretagne Sud

Dates : du 12 au 14 mars 2004

Lieu : Parc des expositions Chorus - situé sur les rives du Golfe du Morbihan - Vannes

Plus d'infos : CHORUS - PARC DES EXPOSITIONS - Tél : +33 (0)2 97 46 41 41

 [contact@lechorus.com](mailto:contact@lechorus.com)

- **Salon Nautique du Quimper**

Dates : du 6 au 8 mars 2004

Lieu : Parc des Exposition - 29000 Quimper

Plus d'infos : Sté DEFICOM : Tél : +33 (0)2 98 21 90 63

 [sarldeficom@wanadoo.fr](mailto:sarldeficom@wanadoo.fr)

- **Salon Nautique de BINIC : HISSEZ-HAUT !**

Dates : les 19, 20 et 21 mars 2004

Lieu : 22520 Binic

 [www.hissez-haut.com](http://www.hissez-haut.com)

- **Salon Nautique de Nice**

Dates : mars 2004

Lieu : Port de Nice

 [www.mediaplus.mc](http://www.mediaplus.mc)

- **JEC COMPOSITES SHOW**

Rendez-vous annuel mondial des Composites

Dates : les 30, 31 mars et 1<sup>er</sup> avril 2004

Lieu : Paris Expo - Porte de Versailles

Plus d'infos : JEC : Tél : +33 (0)1 58 36 15 01

 [infojec@globalcomposites.com](mailto:infojec@globalcomposites.com)

- **AVRIL 2004... AVRIL 2004... AVRIL 2004...**

- **Festival du Bateau d'Occasion et du Motonautisme**

Dates : du 10 au 14 avril 2004

Lieu : Mandelieu-La Napoule

 [www.ot-mandelieu.fr](http://www.ot-mandelieu.fr)

- **Les Nautiques de Port Camargue**

Salon du bateau d'occasion de la méditerranée

Dates : du 9 au 12 avril 2004

Lieu : Zones techniques du Grau du Roi - Port Camargue

 [www.lesnautiques.com](http://www.lesnautiques.com)

- **Salon de la navigation de plaisance**

Dates : les 10, 11 et 12 avril 2004

Lieu : Parc de Port Breton - 35800 Dinard

Plus d'infos : Mairie de DINARD – Tél : +33 (0)2 99 16 31 20

- **Salon Nautique d'Hendaye**

Dates : du 30 avril au 2 mai 2004

Lieu : Esplanade du port de plaisance – Hendaye

Plus d'infos : +33 (0)5 59 20 00 34

 [www.salon-nautique-hendaye.com](http://www.salon-nautique-hendaye.com)

- **MAI 2004... MAI 2004... MAI 2004...**

- **Fête du Nautisme**

Dates : les 15 et 16 mai 2004

Lieu : manifestations sur toute la France

 [www.fetedunautisme.com](http://www.fetedunautisme.com)

- **Les Régates Impériales**

Rassemblement de voiliers de tradition en Corse

Dates : du 26 au 30 mai 2004

Lieu : Golfe d'Ajaccio - Corse

 [www.regates-imperiales.com](http://www.regates-imperiales.com)

## 📅 SEPTEMBRE 2004... SEPTEMBRE 2004... SEPTEMBRE 2004...

- **Festival de la Plaisance de Cannes**

Dates : du 8 au 13 septembre 2004

Lieu : Cannes

🌐 [www.salonnautiquecannes.com](http://www.salonnautiquecannes.com)

- **Grand Pavois de la Rochelle**

Troisième salon nautique à flot du monde

Dates : du 15 au 20 septembre 2004

Lieu : La Rochelle

🌐 [www.grand-pavois.com](http://www.grand-pavois.com)

- **Le 1<sup>er</sup> salon nautique de Normandie**

Dates : du 24 au 26 septembre 2004

Lieu : Fécamp

🌐 [salonnautiquedefecamp.com](http://salonnautiquedefecamp.com)

## 📅 OCTOBRE 2004... OCTOBRE 2004... OCTOBRE 2004...

- **Le Mille Sabords**

1er salon européen du bateau de l'occasion

Dates : du 29 octobre au 1<sup>er</sup> novembre 2004

Lieu : Crouesty

🌐 [www.lemillesabords.com](http://www.lemillesabords.com)

- **Salon Nautique d'Automne "Le Cap d'Agde"**

Le rendez-vous incontournable des professionnels de la plaisance et amoureux de la mer sur le littoral méditerranéen.

Dates : du jeudi 28 octobre au lundi 1er novembre

Lieu : Zone Technique du Port

🌐 [www.capsalon.com](http://www.capsalon.com)

 **DECEMBRE 2004... DECEMBRE 2004... DECEMBRE 2004...**

- **Salon Nautique International de Paris**

Dates : du 3 au 13 décembre 2004

Lieu : Parc des expositions de la Porte de Versailles – 75014 Paris

 [www.salonnautiqueparis.com](http://www.salonnautiqueparis.com)

- **Salon MARITIMA**

Le Salon des professionnels de la mer

Dates : du 8 au 11 décembre 2004

Lieu : Parc des expositions de la Porte de Versailles – 75014 Paris

 [www.salonmaritima.com](http://www.salonmaritima.com)