

Depuis quelques années, Riviera Yachting NETWORK a développé avec la CARSAT Sud-Est (ex CRAM Sud Est), et plus particulièrement avec son interlocuteur Jean-Claude STEFANI une relation de partenariat visant à une meilleure intégration et compréhension des textes relatifs à la sécurité au travail dans le secteur du refit et de la réparation maintenance de yachts.

La qualité de ce travail collaboratif a permis à la filière de s'inscrire dans une démarche globale et qualitative autour de la prévention des accidents de travail et des maladies professionnelles, avec parfois même l'opportunité d'être consultés avant l'édiction de textes réglementaires applicables à nos métiers. Devant la particularité de la région PACA, première zone spécialisée dans la maintenance et la réparation de yachts au niveau national, la CARSAT Sud Est a nommé Jean Claude STEFANI comme référent régional nautisme : il devient l'interlocuteur privilégié pour notre secteur d'activité.

Le guide HSE n°1 formalisait des bonnes pratiques pour la filière autour des échafaudages, des cocons et de l'aménagement des containers utilisés comme postes de travail. Le nouvel opus HSE n°2 propose quant à lui un ensemble de mesures de prévention et de bonnes pratiques, non exhaustives, pragmatiques, et permettant l'amélioration de situations de travail recensées par la CARSAT Sud Est autour des risques chimiques et risques électriques.

Notons que pour une meilleure mise en œuvre des recommandations de ce guide par les entreprises de la filière, et afin d'améliorer les conditions de travail des salariés et réduire les risques d'accidents du travail et de maladies



professionnelles, la CARSAT Sud-Est se propose d'apporter un soutien financier aux entreprises par la signature de contrats de préventions ou d'aides financières simplifiées (TPE et PME). Pour les entreprises éligibles ces aides peuvent permettre de financer l'acquisition de matériel ou la réalisation de diverses prestations comme des formations, diagnostics, plans d'actions, etc. Pour ce faire, les entreprises doivent se rapprocher de leur interlocuteur territorial CARSAT Sud Est ou contacter directement le référent régional

jean-claude.stefani@carsat-sudest.fr

ou 04 91 85 91 49

Guide téléchargeable sur

www.rynetwork.com:



Newsletter n°24



« Rewind » jusqu'aux salons...

Les Salons d'automne que sont le Festival International de Plaisance (FIP) de Cannes et le Monaco Yacht Show (MYS) rythment d'une certaine manière les cycles d'activité de nos entreprises et mettent en exergue l'importance de notre filière sur le territoire régional et, de fait, la place qu'ils tiennent l'un et l'autre à l'échelle de l'industrie mondiale du yachting. Ce sont en tout cas pour les professionnels de la grande plaisance que nous sommes et que nous représentons collectivement des rendez-vous incontournables.

L'automne annonce l'hiver certes, mais surtout, pour nos activités de refit et de réparation de yachts : l'hivernage; période où s'organise le plan de charge de nos chantiers, où les carnets de commandes des donneurs d'ordres comme des sous-traitants se remplissent. Ces bateaux s'apprêtent en effet à se refaire une beauté dans la perspective de la prochaine saison de navigation et les salons sont de bonnes places de marché pour les capter, leur vendre nos compétences et nos savoir-faire.

Notre territoire, pour sa part, démontre une fois de plus par ces salons, combien nos côtes ont un pouvoir d'attractivité majeur pour le monde du yachting.

Enfin, c'est parce que nous sommes un maillon important de cette économie que nous nous y mobilisons.

Cette Newsletter se propose de faire un « rewind » sur ce qu'auront été le FIP et le MYS en s'attachant notamment à la perception qu'en ont eue les professionnels, dont certains de nos adhérents.

Vous découvrirez ainsi à travers leur point de vue, la différence qu'il y a entre ces deux salons, quels en sont leurs attentes et leurs atouts.

Nombreux sont ceux qui se reconnaîtront dans la manière d'appréhender ces deux événements. Ce sera pour d'autres un voyage en terre « inconnue ».

Le nombre grandissant de journalistes accrédités sur ces manifestations est, quoi qu'il en soit, la démonstration d'un intérêt croissant pour ce secteur d'activité qui pèse économiquement, notamment dans notre région, qui peut faire rêver....mais qui surtout nous fait vivre!

Laurent Falaize
Président de Riviera Yachting NETWORK

Le Festival de plaisance de Cannes...

Au terme du Festival de Plaisance qui se tenait à Cannes du 11 au 16 septembre dernier et malgré un nombre d'exposants, de bateaux comme de nouveautés en baisse, les professionnels de la grande plaisance ont malgré tout été rassurés. En effet, ce 35ème salon aura été qualitativement meilleur que l'édition précédente. Même si la crise est toujours d'actualité, la filière grande plaisance s'en tire toutefois mieux que celle de la plaisance.

Les groupes comme Couach ou le constructeur leader du marché, Azimut-Benetti, son challenger Ferretti -récemment racheté par le groupe chinois Weichai- ont notamment confirmé y avoir eu de bons contacts,

En rejoignant Riviera Yachting NETWORK devenez partie prenante du dynamisme collectif du pôle grande plaisance en Provence Alpes Côte d'Azur.

Vous pensez comme nous que la mutualisation de moyens peut générer richesse et force pour votre entreprise et pour la filière yachting

Adhérez en vous connectant sur www.rynetwork.com



Edité à 400 exemplaires sur papier recyclé
IPFM - 68 allée des Forges - 83500 La Seyne-sur-Mer
Tél. 04 94 242 193 - Fax 04 94 934 575
contact@rynetwork.com - www.rynetwork.com



Les deux marques italiennes n'exposaient pas moins de 46 unités. Il apparaît que le dynamisme du marché est notamment généré par des acheteurs d'Europe de l'Est -et en particulier de Russie- et du Nord, d'Amérique du Sud (Brésil, Mexique...) et d'Asie. Concernant ces derniers, Gaspard Yachts, broker, souligne que cette clientèle reste difficile à capter et ce même avec de nombreux déplacements en Chine et dans les pays émer-

-gents, « cela prend du temps mais nous y croyons » ajoute Foulques de Raignac.

Pour David Sieur, Yacht Assistance Services, « sans les Russes, l'industrie serait vraiment en mauvaise situation ; ils contribuent au dynamisme du secteur ». Malgré tout un maître mot subsiste dans la bouche de tous : « frileux » sont les clients.

Pour ce qui est de l'intérêt de ces salons, Denis Pellegrino Directeur Général du chantier de réparation navale IMS (Saint-Mandrier) et administrateur de Riviera Yachting NETWORK précise que ces salons d'automne permettent de valider -après contacts pris en amont- les contrats de refit et d'entretien qui débutent juste après, et d'entretenir la visibilité nécessaire auprès des acteurs de la profession : exposants fournisseurs, équipages, sociétés de gestion, ...

Sur le salon de Cannes, Riviera Yachting NETWORK aura en outre permis à ses membres de se retrouver sur le stand

de l'un d'eux -Yacht Assistance Services- aimablement mis à disposition de l'association, afin que puisse y être lancé l'annuaire 2013. Dès lors, la distribution de ce beau document des professionnels membres de Riviera Yachting NETWORK a pu commencer.



monde du Yachting y est présent ».

C'est dans cet esprit que cette année encore, Riviera Yachting NETWORK y était exposant, soucieux de soigner sa visibilité et celle de ses entreprises dans ce sanctuaire de l'industrie du yachting réuni...Riviera Yachting NETWORK y a même organisé sa première conférence de presse référencée sur le programme officiel du salon.

Un stand Riviera Yachting NETWORK...

Le salon de Monaco est celui pour lequel Riviera Yachting NETWORK consacre le plus de moyens : hôtesse d'accueil, coin rendez-vous d'affaires, boissons, informations, adhésions éventuelles...constituent le panel de l'offre du cluster. Il faut toutefois y ajouter la distribution de l'annuaire à chacun des équipages des bateaux exposés. Quelque 40 entreprises membres profitent du stand comme point de ralliement, de rendez-vous, et rythment leurs allées et venues sur le salon avec des stop and go à partir de là. Philippe Boudier, dont l'entreprise PHB Collections pénètre le marché du yachting apprécie cet atout qui « permet d'obtenir une meilleure image et de valoriser le réseau de professionnels » ce que confirme notamment le responsable commercial d'IMS qui insiste : « le stand R.Y.NETWORK nous est profitable car il met en valeur la richesse du réseau auquel nous appartenons ». François Péjout, de l'entreprise éponyme Marine



Services, reconnaît pour sa part apprécier le stand pour son « très bon l'accueil, café, croissants, et cocktail du soir ». Il propose, pour l'année prochaine, que puisse être installé un écran plat qui diffuserait en boucle les présentations rapides de chaque entreprise adhérente de R.Y.NETWORK et qui pourrait être utilisé par ces entreprises pour présenter en détail leur site, leur métier, ou leurs réalisations à leur interlocuteur. Cette proposition a d'ores et déjà été adoptée par un récent conseil d'administration du pôle.

Le Monaco Yacht Show...

Avec plus de 33.000 participants, le Monaco Yacht Show qui se déroulait du 19 au 22 septembre 2012 aura également enregistré cette année un meilleur niveau d'activité que l'année précédente. Bien que dans une conjoncture délicate, les brokers et les constructeurs y exposaient, parmi la centaine de superyachts présents, leurs meilleurs produits pour tenter de booster leurs ventes.



Le salon s'était même étendu, une nouvelle fois, à l'extérieur du port Hercule où, au large, plus de 120 yachts s'étaient installés au mouillage.

Les aller retour de tenders transportant jusqu'à la poupe de ces bateaux de futurs acheteurs étaient la preuve du dynamisme du salon. Quoi qu'il en soit, le secteur du yachting a sans doute une marge de progression encore phénoménale. Il suffit de comparer le nombre de yachts en circulation à celui du nombre de multimillionnaires pour s'en persuader.

Sur le salon, la quasi-totalité des yachts font plus de 45m alors qu'à Cannes c'est l'inverse. Les deux salons sont complémentaires observe Vincent Larroque, Directeur commercial du groupe Monaco Marine. Le MYS, ajoute-t-il compte en outre « une proportion beaucoup plus grande de professionnels » tout le

SYRREN présentée sur La Pellegrina !!!

Le groupe Couach avait très aimablement accédé à la demande de Riviera Yachting NETWORK l'autorisant à présenter la convention d'affaires SYRREN (sur laquelle nous reviendrons dans une toute prochaine Newsletter, ndlr.) à la presse internationale, à bord du fleuron de la flotte Couach exposé sur le Salon de Monaco. Les vertus de ce format étaient multiples : mettre en avant la place de la France dans l'industrie du yachting, organiser cette manifestation sur l'un des bateaux phare du salon. Cette opération aura même été inscrite parmi les rares conférences

de presse référencées sur l'agenda officiel du salon. La Pellegrina aura été un gage de poids pour séduire un peu plus les sept journalistes présents. Un grand merci à Florent Battistella, Christophe Kloeckner, et Benoît Faure d'avoir permis cette belle opération et d'avoir participé ainsi au « packaging luxe » de SYRREN!!



Les Brèves

Pour Paolo Vitelli, président du groupe italien Azimut-Benetti : «Cannes est devenu l'un des Salons internationaux qui comptent avec des visiteurs venus du monde entier »,

Yacht Show rassemble toute la production des chantiers qui veulent montrer leurs dernières unités, et les bateaux importants à vendre. C'est la grande messe du superyachting ».

comme nouveautés 2012; 25 autres yachts mouillaient au large» précise le Directeur Général de Burgess .

«L'édition 2012 du salon de Monaco est réussie pour nous. Voir encore bien mieux que l'année» Nous devons être prêts face à une concurrence féroce ...si vous êtes suffisant et que vous

vous reposez sur vos lauriers, vous êtes de l'histoire ancienne.» soulignait Henk De Vries, CEO de Feadship

Pour Theo Hooning, Secrétaire Général de l'Association des constructeurs de superyachts (SYBAss) : « Le Monaco Yacht Show a encore prouvé cette année qu'il était le lieu le plus important si

vous voulez partager l'expérience du superyachting...toutes les opportunités sont offertes au visiteur pour découvrir et comprendre la nature de ces vaisseaux exceptionnels ».

Pour le Directeur Général de Yachting Partners International: Le MYS reste « le moment le plus important de l'année ; le Monaco

« Nous avons exposé huit yachts au salon, entre 47 et 77 mètres et deux unités de notre catalogue présentées par des chantiers