

“ Que chaque adhérent soit satisfait...

La diversité des entreprises membres de Riviera Yachting NETWORK fait de chacune d'elles un cas unique, notamment quant à ses attentes propres par rapport aux actions conduites par le cluster.

Ce dernier formate en effet un programme annuel autour d'axes consensuels, visant à mutualiser des moyens, dans l'objectif de favoriser le développement de la filière yachting sur notre territoire.

C'est donc régulièrement que la gouvernance de Riviera Yachting NETWORK s'applique à l'élaboration d'un programme. C'est un exercice exigeant qui doit à la fois remplir un objectif global de dynamique de filière, conjuguer les individualités afin que chaque entreprise soit partie prenante à sa convenance des actions proposées, répondre aux contraintes du financement public.

Depuis sa création, Riviera Yachting NETWORK revendique d'être avant tout un réseau d'entreprises et se positionne pour que les desideratas de ces dernières président aux orientations prises et soient au cœur des actions mises en place. Mais les vecteurs de satisfaction sont multiples et de fait difficiles à appréhender, à mesurer. Pour ce faire, rien n'est plus probant qu'un questionnaire de satisfaction.

Aussi, il y a quelques temps, un sondage a été envoyé par mail à l'ensemble des adhérents de Riviera Yachting NETWORK afin de jauger leur appréciation des actions conduites. 30 % d'entre eux y ont répondu, ce qui a permis de consolider les résultats obtenus, de leur donner un sens, mais aussi de rassurer la gouvernance sur la pertinence des orientations choisies en constatant que, globalement, la satisfaction des membres est bien réelle.

Avant d'entamer notre 15^{ème} année d'existence, ces indicateurs sont rassurants et de bonne augure pour poursuivre les actions que les professionnels eux-mêmes appréhendent favorablement.

Laurent Falaize
Président de Riviera Yachting NETWORK



Méthode et résultats

Les réponses fournies par les entreprises ont été compilées par grands axes : commercial, international, communication interne à la filière et communication externe. Il est proposé ici de rentrer quelque peu dans le détail des actions mises en œuvre par Riviera Yachting NETWORK et de l'appréciation qu'en ont les entreprises.

Sur le plan commercial

C'est sans doute sur ce plan que le cluster est le plus attendu par les entreprises, et ce, d'autant plus que la crise a accru la concurrence et que celle-ci n'épargne pas les acteurs régionaux du yachting.

Pour autant et paradoxalement, les entreprises ont tendance à développer leurs relations commerciales de manière exclusive; considérant qu'elles leur appartiennent, elles manifestent encore quelques réticences à ce qu'un tiers - même le cluster - intercède ou s'y implique. Riviera Yachting NETWORK ne se limite donc qu'à la mise en relation et n'intervient qu'en facilitateur, créant pour les entreprises les occasions de rencontrer d'autres professionnels de la filière, en un même temps et en un même lieu : rencontres informelles type apéros-infos, journées tropéziennes (pétanque en mai ou suivi des régates des voiles en octobre) que



près de 80% des adhérents du cluster plébiscitent. Mais il s'agit aussi de rencontres B to B plus formalisées, sur mesure, organisées lors de la convention d'affaires SYRREN ou à l'étranger (voir infra).

De manière globale, ce sont au final 2/3 des adhérents de Riviera Yachting NETWORK qui sont satisfaits de la mise en relation commerciale que permet le cluster et qui selon eux participe également à entretenir leur réseau professionnel. Pour 2015, Riviera Yachting NETWORK et le Pôle Mer Méditerranée s'interrogent sur la manière de reconduire SYRREN, en tentant d'imaginer un nouveau format. Quoi qu'il en soit, le cluster continuera dans ses actions à faciliter la mise en relation pour les entreprises de la filière.

Au sujet de l'international

Sur un marché mondialisé, l'ouverture à l'international est une nécessité. Près de 85% des entreprises de Riviera Yachting NETWORK ayant répondu au sondage se disent satisfaites des actions menées par le cluster en ce sens.

La participation aux salons internationaux de Cannes, Antibes, ou Monaco mais aussi Gênes, Viareggio ou Istanbul permet une meilleure visibilité de l'offre globale, des compétences collectives et un focus important sur le savoir-faire existant en région PACA.

Par ailleurs, cette implication parmi les professionnels français et étrangers permet d'exister dans le concert des entreprises de l'industrie du yachting, de se confronter

physiquement à la concurrence et de jauger des tendances et de l'évolution du marché.

Les relations à l'international ont été initialement facilitées via l'émergence de projets d'innovation européens et ont permis d'établir des relations privilégiées avec des clusters italiens, grecs ou espagnols et par leur intermédiaire avec certains acteurs étrangers de la filière. Puis, SYRREN aura consacré la dimension nationale voire internationale de Riviera Yachting NETWORK qui organisait pour l'occasion ses propres rendez-vous d'affaires.

Enfin, dans le cadre de cette évolution à l'international, le cluster a cherché à adjoindre à ses déplacements à l'étranger des rencontres ciblées avec des professionnels des pays visités : Hollande, Turquie, Italie en mettant en place des rendez-vous B to B. Sur de telles actions, la délégation d'entreprises revêt toute sa pertinence, il s'en dégage une émulation positive qui permet à chacun d'avoir sa place et sa spécificité pour être au final plus visible et surtout écouté.

L'organisation de séjours découverte à l'étranger (visites de chantiers tels que Benetti, Oceanco, Lusben, Sunrise, Protexsan, Azimut... recueille près de 60% de satisfaction des entreprises de R.Y. NETWORK, mais le fort engouement recensé par ailleurs sur le volet international, comme la participation récurrente d'entreprises sur ces événements sont la preuve que les entreprises devraient y participer encore plus nombreuses.

Concernant la communication

Il convient ici de distinguer la communication dédiée plutôt à la filière yachting et à ses acteurs, et notamment aux membres de Riviera Yachting NETWORK, de celle ciblant plutôt les acteurs se situant hors de cet éco-système.

On parlera ainsi de communication interne pour illustrer le premier cas et de communication externe pour le second.

□ Les démarches entamées avec la Direction Nationale des Douanes permettent, grâce à la conjugaison d'efforts des différents acteurs, de bénéficier d'une oreille attentive des services de l'Etat qui appréhendent la filière yachting de manière plus éclairée.

□ La nomination d'un nouveau

vice-Président de Riviera Yachting NETWORK en la personne de David Sieur (Yacht Assistance Services), sous-traitant installé dans le 06 et bien connu de l'ensemble des chantiers a été entérinée par la dernière Assemblée Générale du cluster. Très bon connaisseur de la filière, David sera un lien géographique

attentif aux entreprises des Alpes Maritimes.

□ IMS 700 sera la plus grand chantier de réparation et de refit de yachts en Méditerranée avec 60.000 m2 de terre plein et une capacité de 80 yachts supplémentaires (par rapport à IMS 300), ce nouveau chantier va venir renforcer l'offre régionale existante

Communication interne...

La newsletter publiée désormais deux fois dans l'année donne des nouvelles de l'actualité du réseau, elle est accompagnée d'une revue de presse réservée aux adhérents (véritable résumé des articles de la presse spécialisée internationale). Ces deux documents synthétiques donnent des informations utiles de la filière pour la filière. C'est en quelque sorte un outil de veille, apprécié par 90% des adhérents, et qui au-delà donne des informations sur le marché.

Riviera Yachting NETWORK procure également aux acteurs de la filière des informations précieuses touchant à l'innovation, à des aspects techniques ou encore juridiques, diffusés au moyen de réunions d'information voire via l'édition de guides de bonnes pratiques.

Le cluster se pose ainsi comme un véritable organe de veille mutualisée.

Communication externe ...

De manière à « vulgariser » et promouvoir le poids de la filière yachting en PACA, Riviera Yachting NETWORK a développé un certain nombre de média qui lui permettent de communiquer plutôt hors du champ de ses propres adhérents, bien qu'ils aient toutefois vocation à servir également dans la relation inter-adhérents.

Ainsi, depuis plusieurs années, Riviera Yachting NETWORK diffuse son annuaire d'entreprises auprès d'un public de professionnels ciblé sur les salons et à destination d'un bon nombre d'équipages de yachts. Cet outil est complété depuis cette année d'un site internet totalement remanié qui permet en outre de géo-localiser l'ensemble des entreprises du réseau. Tous ces outils sont appréciés par plus de 80% des membres.

La newsletter qui est plutôt un support de communication externe, se situe malgré tout au confluent de la communication interne et externe.

C'est sur de nouveaux champs liés à la communication que les entreprises membres de Riviera Yachting NETWORK attendent le cluster pour représenter et défendre leurs intérêts.

Ceci passe par du « lobbying » afin de faire comprendre, notamment aux institutionnels, les enjeux que recèle le développement de la filière et mettre en exergue ses attentes pour sa pérennité. C'est en ce sens que le cluster travaille actuellement à tenter de faire harmoniser au niveau européen les taxes appliquées au yachting, C'est par ailleurs sur un rôle de mise en cohérence de la formation que les adhérents attendent le cluster.

Prise contacts commerciaux



Ouverture /international



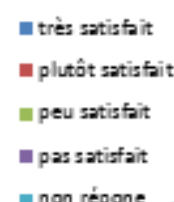
Informations marché



Représentation de la filière



Niveau de satisfaction globale



Les Brèves

et accroître la visibilité de l'offre globale proposée en Région PACA.

□ Pétanque et suivi des régates de Saint Tropez auront cette année encore remporté un franc succès. La convivialité au service des affaires est sans nul doute l'atout majeur de ces rendez-vous annuels qui ne désespèrent pas.

□ La CARSAT Sud Est renouvelle ses aides à l'investissement en faveur de l'amélioration de la sécurité au travail pour les entreprises du nautisme. Des dispositifs pilotes existent de fait dans notre Région et des agents spécialisés peuvent conseiller et accompagner les entreprises éligibles.

□ Riviera Yachting NETWORK n'échappe pas à la diminution de la contribution publique. L'avenir du cluster repose sur un accroissement du croissant d'entreprises adhérentes... Diffusez cette Newsletter, faites connaître l'action de Riviera Yachting NETWORK aux entreprises qui pourraient adhérer.

Les salons passés

Un Comité français au Yachting Festival de Cannes



Du 9 au 14 septembre derniers, « le Carré », installé sur une belle terrasse du Palais des festivals, ouvrant sur le Yachting Festival de Cannes, a permis aux adhérents de bénéficier d'un superbe endroit de rendez-vous, au cœur du salon. C'est en outre en ce lieu, lors de la nocturne, qu'aura été inauguré le nouvel annuaire de Riviera Yachting NETWORK.

Mais « le Carré » a surtout permis aux différents groupements français de professionnels de s'afficher sous une bannière commune, le «Comité Français des Professionnels du Yachting». Riviera Yachting NETWORK était associé à cette dynamique collective initiée par Superyachtfrance visant à afficher la vitalité, le poids économique de la filière et d'insister sur sa nécessaire pérennité en France.

La question fiscale étant au cœur des préoccupations, l'ensemble des organismes présents ont pu travailler avec les représentants de la Direction Générale des Douanes autour de l'enjeu que représente, pour notre industrie, l'harmonisation fiscale au niveau européen.

En effet, le dumping fiscal actuel plombe la compétitivité de l'industrie française du yachting. Notre pays se prive de retombées économiques directes et indirectes importantes et de surcroît de ressources fiscales générées jusqu'alors par l'activité yachting.

Le nombre de grands yachts ne cesse d'augmenter dans le monde et ces bateaux se sont très bien loués cette saison, mais pour certains, ailleurs que sur nos côtes !

Le Comité Français a la ferme intention de préserver la place de l'industrie française du yachting et souhaite le faire savoir.



Monaco Yacht Show

Du 24 au 27 septembre, pour sa 24^{ème} édition, le salon de Monaco agrandi a battu des records d'accueil : 115 superyachts à flot et 510 entreprises sur stands. Malgré un tarif d'entrée (150€) doublé par rapport à 2013, les chiffres de fréquentation sont restés stables avec presque 33 000 participants. De plus, les organisateurs du salon ont relevé une bien meilleure qualité des contacts établis, « bien plus de propriétaires et de clients sérieux ». Objectif atteint : une qualité ultra haut de gamme des visiteurs professionnels et privés qui a permis d'attirer une nouvelle clientèle finale et l'initier à la culture « superyachting ». Comme depuis de nombreuses années, Riviera Yachting NETWORK s'exposait au sein de la darse sud. Accueil et boissons permettaient aux entreprises présentes de disposer sur le salon d'un lieu de rencontre convivial.

L'idée d'afficher une dynamique collective « Comité Français des Professionnels du Yachting » sur Cannes et Monaco l'an prochain fait son chemin.

Les salons à venir



Riviera Yachting NETWORK est invité à s'associer à Superyachtfrance pour installer au salon Boot Düsseldorf (du 17 au 25 janvier 2015) « le Carré », endroit de convivialité au cœur du pavillon France dans le hall Superyacht. C'est pour chaque entreprise le moyen de disposer d'un pied à terre incitant chacune à se rendre plus aisément sur un salon d'ampleur auquel Riviera Yachting NETWORK n'a jamais participé.

Le salon Seatec-Yare qui se déroule les du 4 au 6 février à Carrara en Italie met en place un espace « Med village » dédié au refit sur lequel, comme les années précédentes, Riviera Yachting NETWORK disposera d'un stand. En plus d'être visible, c'est la possibilité pour les entreprises adhérentes de participer à moindre frais aux rendez vous B to B à effectuer durant toute une journée parmi un choix de plus de 80 capitaines de yachts présents... les entreprises ayant participé l'an dernier se sont déjà réinscrites !!!



Édité à 300 exemplaires sur papier recyclé
IPSM - 68 allée des Forges - 83500 La Seyne-sur-Mer
Tél. 04 94 24 21 95 - Email: contact@synetwork.com
www.riviera-yachting-network.fr