

Né en 1997 du rapprochement des chantiers Proteksan Yachts et Turquoise Yachts, Proteksan Turquoise est aujourd'hui le plus gros chantier de construction de yachts en Turquie et -nonobstant les conclusions rendues concernant le naufrage du Yogi- la profession, à en juger par les « awards » qui trônent en bonne place au sein de la salle de réunion, salue régulièrement la qualité de ses réalisations. L'an dernier, Talisman C (70.5m)- construit par le chantier devenait le plus grand yacht jamais construit en Turquie.

Chaque année le dernier-né est exposé sur le Monaco Yacht Show. En 2010, Mireille Bettink de Fioul 83 avait coordonné pour Riviera Yachting NETWORK la visite du M/Y « Leo Fun ». De la même manière elle aura de nouveau facilité l'approche du chantier grâce aux relations professionnelles qu'elle y entretient. Claudine Arat (IMED) avait quant à elle organisé les modalités de la visite de la délégation de R.Y. NETWORK, accueillie par le « contract manager », un chef de projet et le responsable des achats.

Le chantier opère son activité sur deux sites à proximité d'Istanbul. Un premier, installé à Gölcük, est consacré à la construction des coques en aluminium ou en fer. Il se situe à 45 mn de celui de Pendik -en proche banlieue d'Istanbul, sur les rives du Bosphore-, qui pour sa part est consacré aux finitions et aménagements intérieurs. C'est celui-ci que notre petite délégation (Claudine Arat, « Jules » de GREMCO et Fabien Arnoux, animateur de Riviera Yachting NETWORK) a pu visiter.

Les coques sont complètement aménagées dans 3 hangars.

Proteksan compte actuellement 250 personnes qui travaillent à la finition de 3 yachts.

Le personnel relève de sous-traitants travaillant de manière quasi-exclusive pour le chantier sur les différents métiers.

La fidélité aux sous-traitants freine toute perspective d'apport que les adhérents de R.Y. NETWORK pourraient avoir auprès du constructeur turc. Et ce n'est sans doute pas la bonne solution que de valoriser, grâce à nos savoir-faire, celui de chantiers concurrents, d'autant plus que beaucoup de personnel encadrant est originaire des Pays-Bas ou d'Allemagne et confère aux standards de travail mis en place une qualité qui n'a de fait rien à envier aux grands chantiers de renom.

Enfin, en matière de maintenance et de refit, Proteksan n'intervient quasi systématiquement que sur des unités qu'il a construites.

Aussi, tout en rassurant les responsables de Proteksan sur le fait que nos activités respectives n'étaient pas concurrentes, nous avons tenté de savoir si des perspectives de collaborations éventuelles en matière de refit pouvaient s'ouvrir à nous. Il nous a été précisé que dans le cadre du SAV (1an) c'est Proteksan qui assure le suivi mais que pour l'entretien, le chantier a développé des relations de partenariat avec des opérateurs à Gênes et qu'ils étaient ouverts à l'idée de pouvoir développer le même type de relations avec des entreprises de la filière dans notre Région. Ils ont alors largement pu insister sur leur quête de risque zéro, sur leur politique de précaution qui les conduit à tout assurer et sur leur souhait préalable d'établir une relation infaillible avec les professionnels qu'ils sollicitent ou pourraient solliciter demain.

Une relation de confiance apparaît donc comme un préalable indispensable...mais nos côtes restent à l'évidence la destination phare du yachting et y avoir des relais susceptibles d'intervenir sur un yacht Proteksan qui y connaîtrait des avaries est a priori pour le constructeur un schéma plaisant.



“Etre ouverts à l'international afin de jauger notre offre et se positionner au mieux...”

En Provence Alpes Côtes d'Azur, la filière grande plaisance fait partie de ces rares secteurs qui entretiennent une relation particulière avec l'international : c'est lui qui vient à elle....

Les yachts battant pavillon étranger transportent en effet jusqu'à la ligne littorale de notre région leurs frontières d'origine.

Ainsi, compte tenu de cette spécificité et de la petite taille des entreprises régionales des métiers du refit, de la réparation/maintenance et des services dédiés aux yachts, la stratégie à l'international n'est que peu envisagée sous l'angle « export ».

Le développement à l'international s'appréhende ici à travers les moyens de mieux capter la clientèle sur la base d'atouts propres à chaque entreprise ou collectifs : savoir-faire, notoriété, qualité, prix, mais aussi attractivité de notre territoire.

Dans un contexte conjoncturel tendu qui exacerbe les concurrences, l'ensemble de ces aspects doit faire l'objet de toutes nos attentions pour être amélioré, voire a minima préservé.

Aussi, il est important d'investiguer le marché hors de nos frontières, d'observer, de comparer, et de voir comment notre offre régionale est perçue et doit se positionner.

Il ne s'agit pas là de s'immiscer dans la stratégie à l'international que développe chaque entreprise mais de poser des orientations collectives.

Comparer notre offre globale à celle de nos concurrents permet en effet d'évaluer nos forces et nos faiblesses et plutôt que de s'enfermer dans une opposition frontale, de cerner les différences pour jouer les complémentarités susceptibles de renforcer l'offre de nos entreprises et de favoriser leur développement.

Riviera Yachting NETWORK propose dans le cadre de son programme d'actions de mutualiser des moyens

qui permettent à la filière régionale de mieux s'imprégner de la réalité du marché yachting à l'étranger, de créer des opportunités de rencontres ou tout simplement des passerelles avec des pays leaders ou émergents.

La Turquie, entre dans ces deux catégories : à la fois leader - 3ème rang des pays en nombre de yachts en construction en 2011- et émergent au regard d'un essor tout récent.

Présent sur le salon Istanbul Boat Show, Riviera Yachting NETWORK, en collaboration étroite avec l'IMED (Ingénierie Méditerranéenne pour l'Export et le Développement), a organisé des rendez-vous, une visite de chantier, sondé des opérateurs.

Cette newsletter permet d'effectuer un focus rapide sur la Turquie afin de permettre à nos entreprises d'avoir quelques clés de lecture car elles ont toutes, de l'une à l'autre, des ambitions à l'international foncièrement différentes.

Celles d'un donneur d'ordres chantier -dont les moyens sont peu délocalisables (certains ayant cependant montré avec succès que l'ingénierie l'était) ne sont effectivement pas celles de sous-traitants qui, par nature beaucoup plus mobiles, peuvent développer grâce à cette capacité leur activité à l'international. Il n'y a pas en la matière de vérité absolue et la réaction de chacun concernant le positionnement à tenir vis-à-vis de tel ou tel pays concurrent suscitera des réactions différentes.

Quoi qu'il en soit, gardons bien à l'esprit que toute démarche à l'international doit être un outil de développement et non de paupérisation de notre filière en région...

Vous constaterez sans doute aussi en parcourant cette newsletter que les idées préconçues sont nombreuses et que les éclairages qu'apportent les voyages d'études ne sont pas forcément ceux auxquels on s'attend.

Souvent, l'international permet de se voir, de l'extérieur, autrement... avec ses forces et ses faiblesses.

Laurent Falaize
Président de Riviera Yachting NETWORK



Rencontre avec le constructeur Numarine

Rencontré sur le salon Istanbul Boat Show, le directeur des ventes du chantier assure la vente des yachts Numarine qu'ils construisent ainsi que de bateaux open style rétro de leur marque Yuka.

Avant de nous faire visiter Numarine 78' Fly exposé sur le salon, notre interlocuteur a mis clairement en avant le prix compétitif de leurs yachts (moins de 2, 5 M€ pour le modèle exposé) Pour l'heure, Numarine a construit une quarantaine de yachts et dispose de relais commerciaux sur nos côtes

à Monaco et à Cannes mais il souhaite étoffer ce réseau et pouvoir vendre ailleurs encore Numarine et Yuka. Ce constructeur a lui aussi bien conscience que la majorité des unités naviguent le long du littoral de Provence Alpes Côte d'Azur et que cette zone jouit d'une attractivité unique. Pour y être présent, Numarine verrait d'un très bon œil le fait d'y être représenté par un chantier qui puisse assurer la vente mais aussi l'entretien des unités.



Avec 6,5 Mds € d'exportations, la Turquie représente le troisième débouché mondial de la France (hors UE/Suisse), derrière la Chine et les États-Unis. Forte d'une croissance de près de 10% en 2011 -juste derrière la Chine- la Turquie jouit d'une santé économique enviable. Sa note souveraine relevée récemment par Standard & Poor's et son niveau d'endettement (40% de son PIB) comme son déficit budgétaire (2,8%) lui permettent même le chemin inverse de nombre d'économies

européennes. Pour Axel Baroux, Directeur d'Ubifrance Turquie : « Les entreprises, PME en tête, qui font l'effort d'approcher le marché turc, en repartent conquises »; il insiste : « Nous laissons trop souvent le champ libre à nos concurrents alors que nous avons les moyens de nous y battre ».

Enfin, le pays reste un grand pays industriel : 1er producteur européen de téléviseurs, 1er producteur d'engrais chimiques, 2ème fabricant européen d'électroménager, 5ème producteur européen d'automobiles,...3ème rang mondial pour le nombre de yachts en cours de construction à fin 2011. Cette industrie a connu un essor prodigieux : entre 2005 et 2011, les chantiers turcs ont en effet livré 50% des 247 yachts construits en Turquie.

L'IMED... un éclaireur à l'international

Pendant toute la durée du Salon Istanbul Boat show, comme pour la coordination logistique du déplacement et l'organisation des rendez-vous BtoB, Riviera Yachting NETWORK avait sollicité l'aide de Claudine Arat, V.I.E. Imed.

L'IMED est une structure associative reconnue par la Région PACA, qui propose depuis 24 ans des bureaux dans les pays suivants : Algérie, Tunisie, Maroc, Emirats Arabes Unis et Turquie, pour une action dans une quinzaine de pays.

Ces bureaux offrent d'une part une présence permanente dans la durée aux PME régionales et l'existence d'un réseau à l'étranger.

Cet organisme met à la disposition des entreprises de jeunes cadres commerciaux sous statut V.I.E. (Volontaire International en Entreprise). L'originalité de cette formule, consiste à apporter une représentation commerciale de terrain par le biais d'ingénieurs commerciaux à coûts et à temps partagés entre plusieurs entreprises.

L'IMED peut apporter des solutions de terrain opérationnelles, dans la perspective d'identifier, qualifier et suivre les interlocuteurs les plus profitables afin d'établir un courant d'affaires pérenne. Les missions, qui peuvent être de différentes natures, font l'objet d'un cahier des charges précis et d'une formation au sein de chaque entreprise :

- Accompagnement individuel de la démarche export
- Représentation dans des salons
- Suivi de contacts, etc...



Cela permet à une entreprise d'avoir une présence en continu dans un pays et de disposer d'un

relais permanent à moindre coût sans avoir à se préoccuper de soucis d'ordre logistique ou administratif.

Afin de développer l'export des PME via ce dispositif du V.I.E. à temps partagé, l'IMED bénéficie d'une aide du Conseil Régional Provence-Alpes-Côte d'Azur, lui permettant de facturer ses services à un prix abordable avec

une réduction jusqu'à 40% pour les PME membres d'un cluster ou pôle, labellisé PRIDES. Contact imed@imedfr.org

La réussite d'un français à Antalya

De manière à percevoir au mieux un marché dans toutes ses dimensions, rien n'est sans doute plus efficace que de se tourner vers quelqu'un de la même culture que soi et qui a su développer, puis pérenniser son activité sur la zone géographique investiguée.

En l'occurrence, Jean-Marie JEGOUX, chef d'entreprise français installé à Antalya, avait beaucoup fait parler de lui à l'occasion de l'édition 2009 du grand Pavois de la Rochelle - dont l'invité d'honneur était la Turquie-. Aussi, le travail d'approche tel que le souhaitait Riviera Yachting NETWORK ne pouvait se concevoir sans une rencontre avec ce chef d'entreprise, patron du chantier Nedship.

C'est en 1987 que Jean-Marie JEGOUX arrive à Istanbul où il manage, pour le compte du groupe Eiffage, le chantier d'installation du réseau de gaz.

A l'issue de cette « fabuleuse expérience », il rencontre un chef d'entreprise turc, constructeur de planches à voile et petits voiliers avec qui il s'associe en 1997, année où 3 yachts d'environ 30 mètres chacun sont commandés au chantier.

Cette même année, le chantier installé à Tuzla déménage à Antalya en zone franche et exploite son activité sur une surface de 20.000 m2 avec 3 hangars offrant la possibilité de construire concomitamment 3 yachts. Depuis sa création, Nedship qui a compté jusqu'à 450 salariés au plus fort de son activité en a construit 25.

Alors qu'elle était la première entreprise du secteur nautique à s'installer sur

la zone, plus d'une quarantaine lui ont depuis emboité le pas, certaines créées par d'anciens salariés.

Jean-Marie Jegoux, évoque la simplicité des procédures administratives et la souplesse du droit du travail en Turquie. Il insiste sur le sérieux, la loyauté et la qualité des salariés turcs avec qui il travaille depuis toutes ces années et ce pour un coût plus de trois fois moins élevé qu'en Europe!!! Aussi, même avec des coûts de matériaux identiques à ceux pratiqués en Europe et une quantité de travail d'environ 12,5% supérieure à celle utile à un constructeur italien par exemple, le prix de revient de la construction d'un yacht Nedship reste très concurrentiel.

Mais Jean-Marie Jegoux, connaît bien les spécificités de nos métiers du refit et de la réparation; il souligne de surcroît le poids de l'attractivité de notre territoire régional dans le choix du chantier d'hivernage qu'effectue les capitaines de yacht.

Pour lui, les côtes méditerranéennes françaises, les agréments qu'offre le territoire sont des arguments importants au regard de ce que peut proposer Antalya pour ce qui le concerne. Aussi, l'éventualité d'un partenariat entre un chantier régional et Nedship semble intéressante aux yeux de Jean-Marie Jegoux.



De g à d Jean-Marie Jegoux NEDSHIP
Claudine Arat IMED et
« Jules » GREMCO

□ Dans le cadre d'une volonté de faire découvrir l'hinterland aux capitaines de yachts et de promouvoir des outils susceptibles de conforter l'offre de services intéressant les yachts, Riviera Yachting NETWORK a organisé à l'invitation de « Destination Castellet » une journée de découverte du site. Pour agrémenter cette journée qui rassemblait une vingtaine de personnes dont la moitié de

capitaines, un challenge Kart permettait aux uns et aux autres de se défier par équipe. Le binôme conduit par Marc Avazeri (Monaco Marine) remportait cette petite compétition.

□ Avant la saison d'été, le rendez-vous de la pétanque à Saint-Tropez aura réuni de nombreux adhérents et membres d'équipage. Florent Batistella reprenneur de Couach, fit

la surprise et l'amitié de sa présence.

□ Le guide des procédures fiscales et douanières applicables au nautisme, dont la réalisation a été coordonnée par le Pôle Nautique de la CCI Nice Côte d'Azur a été inauguré en juin dernier. Il est consultable sur www.yachtingpro.fr.

□ Le nouvel annuaire de Riviera

Yachting NETWORK sera inauguré le vendredi 14 septembre prochain à l'occasion du Festival de Plaisance de Cannes. Yacht Assistance Service nous fait la gentillesse de nous accueillir sur son stand JAS 036. Les personnes intéressées pour participer à cette soirée doivent le faire savoir à Claire Maciuk ou en envoyant un mail à contact@rynnetwork.com

□ A l'invitation du Préfet de Région Riviera Yachting NETWORK et Monaco Marine participaient le 13 juillet dernier à la conférence régionale de l'industrie. Lors de la table ronde à laquelle ils avaient pris part, Laurent Falaize et Vincent Larroque ont évoqué la manière dont le cluster souhaitait porter un projet d'un « show room » grande plaisance dans le cadre d'Océan 21 et brosaient devant les chefs

d'entreprise et institutionnels présents un portrait de la filière yachting en PACA et de son poids.

□ La deuxième édition de SYRREN se déroulera dans le cadre du Setrade Med à Marseille du 27 au 29 novembre prochains. Les entreprises souhaitant participer au rendez-vous Bto B peuvent d'ores et déjà s'inscrire sur www.syrren.com et organiser leurs agendas.