



Profil d'une 2^{ème} édition

par Frédéric Espugne-Darses

Directeur du Pôle Salons Professionnels CEB

Quel bilan de la première édition avez-vous tiré et en quoi ces constatations ont-elles confirmé ou réorienté l'organisation, le contenu de la convention 2011 ?

La filière navale et nautique dispose en France et en Europe de nombreux grands rendez-vous dont le positionnement est la mise en relation des acheteurs finaux et des constructeurs. Il s'agit d'excellents leviers au service de l'économie de ce secteur. En revanche, aucun événement n'offrait la possibilité aux constructeurs et chantiers navals de faire du « sourcing », de mener une veille sur les nouvelles technologies, matériaux et services que peuvent offrir une grande quantité de PME et PMI, et –in fine- de proposer une mise en relation directe. Naval Meetings propose un nouveau concept, une nouvelle approche, une nouvelle fonction B to B qui a été découverte par la filière... : à savoir des entretiens préprogrammés correspondant parfaitement à leur recherche.

Les retombées de cette première édition ont été évaluées par une enquête de satisfaction. 85% des participants interrogés confirmaient que le concept et son organisation correspondaient parfaitement à leurs attentes en matière de convention d'affaires. Ce taux de satisfaction élevé prend également en compte les contacts qui ont été générés par la première édition et les rencontres entre les donneurs d'ordres internationaux et les preneurs d'ordres de la région.

Pour cette édition, les objectifs majeurs sont :

- de devenir l'événement référent de la façade atlantique,
- de mobiliser les grands donneurs d'ordres nationaux et d'accroître la représentation étrangère,
- de conforter le rôle de Naval Meetings comme plateforme d'échanges de l'innovation technologique et services des filières navales et nautiques.

Vous développez cette année une volonté de travailler sur un axe atlantique, en associant fortement à la manifestation la région Pays de la Loire...

Effectivement, la filière nautique française est représentée sur deux grandes zones, les façades atlantique et méditerranéenne, cette dernière étant plus particulièrement dédiée à la plaisance de luxe, alors que la façade atlantique développe une plaisance généraliste et présente une réelle expertise en matière de chantiers navals, civils et militaires. C'est pourquoi, tenant compte des affinités qui existent entre les deux régions au niveau du paysage économique, il nous a semblé opportun de créer une véritable plateforme de rencontres, de manière à fédérer les entreprises aquitaines et ligériennes. Spectateurs de l'édition 2009, les acteurs des Pays de la Loire qui avaient perçu l'intérêt d'un tel concept pour la filière navale et nautique, sont – à notre demande – devenus des partenaires actifs.

Comment se présente la représentation internationale des donneurs d'ordres ?

Nous avons développé plus encore cette année le caractère international de la manifestation, notamment au travers de la présence des donneurs d'ordres. Au moment où je vous parle, il est encore un peu tôt dans le calendrier pour avoir une idée précise de ce que sera la fréquentation finale, mais nous pouvons déjà mentionner une forte présence de l'Italie, l'un des pays européens les plus importants en matière de chantiers navals. Ce sera assurément le pays support qui viendra rencontrer les sous-traitants présents à Naval Meetings 2011.



Les thèmes de la conférence plénière et des ateliers sont le reflet des inquiétudes et de la santé des filières navale et nautique. Quelles sont les tendances 2011 ?

Nous avons opté cette année pour l'organisation d'une conférence plénière, avec prise de parole d'un constructeur français. Il apportera son témoignage à propos de la crise 2009 et de la manière dont l'entreprise l'a vécue et s'est réorganisée, a planifié sa nouvelle stratégie de positionnement pour sortir du « trou d'air » de deux années que ce marché a connu. Cette intervention inaugurera et donnera le ton de cette convention d'affaires. Durant les deux journées qui suivront, nous organisons des prises de parole sous forme d'ateliers. Ces témoignages cibleront des spécificités techniques, des expérimentations conduites sur un chantier naval par un sous-traitant. Les thématiques aborderont l'environnement, l'éco-conception, les finances, la formation, les ressources humaines. Il s'agit-là de traiter des problèmes bien en phase avec des attentes spécifiques, le contexte actuel et les problématiques auxquelles sont confrontés les acteurs de cette filière.