

Etude de la filière nautique Brestoise et ses possibilités de développement par l'opération front de mer

Rapport de stage individuel

Proposition d'actions pour l'optimisation
des opérations d'aménagement urbano-portuaire de la SEMAEB

- Septembre 2004 -



P. Prigent
Maître de stage

M. Lefranc
Stagiaire

G. Landuré
Tuteur de stage

Société d'Economie Mixte pour l'Aménagement et l'Equipement de la Bretagne
13 place Napoléon III- CS 23821- 29238 Brest Cedex

Centre d'Etudes Supérieures d'Aménagement
Parc Grandmont – 37200 Tours



1910

1910

Etude de la filière nautique Brestoise et ses possibilités de développement par l'opération front de mer

Rapport de stage individuel

Proposition d'actions pour l'optimisation
des opérations d'aménagement urbano-portuaire de la SEMAEB

- Septembre 2004 -

P. Prigent : Maître de stage

M. Lefranc : Stagiaire

G. Landuré : Tuteur de stage

Société d'Economie Mixte pour l'Aménagement et l'Equipeement de la Bretagne
13 place Napoléon III- CS 23821- 29238 Brest Cedex

Centre d'Etudes Supérieures d'Aménagement
Parc Grandmont – 37200 Tours

Remerciements

Je tiens à remercier particulièrement :

-Mr Patrick Prigent, chargé de l'opération front de Mer à la SEMAEB de Brest, pour les enseignements et le temps qu'il a su me consacrer pour répondre à mes questions.

-L'ensemble du personnel de la SEMAEB de Brest pour leurs conseils et leur disponibilité mais aussi pour le bon accueil qu'il m'a été fait au sein de l'agence.

-Toutes les autres personnes que j'ai pu rencontrer dans le cadre de cette mission et qui m'ont permis de connaître les enjeux et les attentes de leur filière et ainsi de collecter des informations pertinentes à intégrer dans l'étude.

Je remercie également Mr Guy Landurée tuteur de ce stage pour les indications et recommandations qu'il m'a fourni pour la rédaction de ce travail de stage.

Sommaire

Introduction	1
I) Présentation synthétique de la ville.	3
1) <u>Présentation de la ville et du contexte urbain</u>	3
2) <u>Brest et sa région en quelques chiffres et données</u>	4
3) <u>Positionnement de Brest dans l'arc Atlantique</u>	5
4) <u>La quête d'excellence de la ville</u>	5
5) <u>Stratégie de Brest en matière d'image</u>	6
II) Etat actuel du front de mer Brestois.	8
1) <u>Fonctionnement actuel de la façade littorale Brestoise</u>	8
2) <u>Espace Penfeld</u>	10
a) <i>Site du Salou</i>	11
b) <i>Site du plateau des Capucins</i>	13
c) <i>Site du port du château</i>	14
3) <u>Front de mer civil</u>	17
a) <i>La ZAC du port de commerce</i>	18
b) <i>Site du Port du Moulin Blanc</i>	20
III) Cadre d'analyse de l'étude.	24
1) <u>Valoriser le produit « port » en terme d'aménagement urbain et de développement local</u>	24
2) <u>Définition de la filière nautique</u>	25
3) <u>Choix des orientations données à l'étude</u>	26
4) <u>Liste des contacts et entretiens</u>	29
IV) Marché du nautisme en France : Les grandes tendances. ...	32
1) <u>Chiffres globaux</u>	32
2) <u>La région Ouest-Atlantique : une référence Française qui suscite des vocations</u>	34
3) <u>Quelques caractéristiques de SPL dans le domaine nautique</u>	35
4) <u>La filière nautique en Finistère</u>	36
5) <u>Evolution du marché nautique finistérien</u>	37
6) <u>Etat du marché de la plaisance et caractéristiques des entrepreneurs</u> ...	40
V) La filière nautique Brestoise : accompagnement classique de développement.	42

1) <u>L'évolution de la filière nautique Brestoise.</u>	42
a) <i>Les Grandes Tendances.</i>	43
b) <i>Interprétation.</i>	43
c) <i>Conséquences.</i>	43
2) <u>Santé des entreprises nautiques Brestoises</u>	44
a) <i>Une filière relativement stable</i>	44
b) <i>Une coopération entre acteur qui reste à renforcer.</i>	45
3) <u>Les trois familles du marché nautique Brestois.</u>	46
4) <u>Répercussions des aménagements sur la filière.</u>	47
a) <i>le Port du moulin Blanc.</i>	47
b) <i>le projet de ZAPP.</i>	48
c) <i>Le port du château.</i>	50
d) <i>Le Salou.</i>	51

VI) Opportunité de spécialisation de la filière pour la constitution d'un pôle d'excellence nautique sur Brest.

1) <u>Possibilités de développement de la filière nautique Brestoise.</u>	52
2) <u>Proposition d'action pour la mise en valeur de la filière nautique Brestoise.</u>	53
a) <i>Conséquence et incidence d'une stratégie course et haute technologie.</i>	53
b) <i>Exemple de Lorient : une démarche à suivre.</i>	54
c) <i>Actions possibles de densification du milieu</i>	58
3) <u>Accompagnement et organisation sur Brest.</u>	60
a) <i>Position des acteurs institutionnels sur le développement du Nautisme Brestois.</i>	60
b) <i>Question de la distance entre les différents site nautique Brestois.</i>	61
c) <i>Scénario d'action pour le développement et la création d'un pôle d'excellence nautique.</i>	62
d) <i>Synthèse sur la filière nautique brestoise professionnelle.</i>	63

Conclusion

Bibliographie / Références

<u>Etudes :</u>	65
<u>Publications :</u>	66
<u>Source Internet</u>	66

Annexes

Introduction :

La ville de Brest a lancé depuis une dizaine d'années une vaste opération de restructuration/développement de son front de mer. Déjà largement aménagé, celui-ci vit une profonde réorganisation qui offre de nouvelles potentialités pour le développement de l'agglomération. La Société d'Economie Mixte pour l'aménagement et l'Equipeement de la Bretagne largement impliquée dans ce projet doit régulièrement mettre en œuvre une évaluation des différents projets. Dans le cadre de « l'opération front de mer », le nombre importants de sites traités doublé d'une évolution rapide des enjeux portuaires Bretons rendaient opportun une étude sur les possibilités de développement que pouvait offrir les différentes opérations.

Objectif du stage : Le but de ce stage était d'étudier les opportunités existantes pour la constitution d'une filière d'excellence orientée vers le nautisme (escale technique) sur le port de Brest. Dans le cadre des mandats attribués à la SEMAEB en matière d'études et d'aménagement de sites majeurs pour l'agglomération Bretonne, la nécessité d'établir une stratégie d'aménagement pertinente et ambitieuse révèle toute son importance. Il s'agit de voir comment concilier des objectifs qualitatifs d'activité économique et de qualité urbaine avec les potentialités locales. Le but est de réfléchir sur des aménagements qui ne bloqueront pas les évolutions naturelles et positives des sites et qui permettent également de conserver une certaine marge de manœuvre sur le contenu des projets. L'idée est de conserver une certaine évolutivité des aménagements pour qu'ils puissent intégrer de nouvelles opportunités qui se présenteront au fil du temps (nouvelles libérations de sites par la marine, orientation et évolution des marchés, enjeux politiques). Cette réflexion bien qu'elle intervienne à différents stades d'avancement des différents projets d'aménagement est une étape en amont dans l'établissement d'un consensus entre les différents acteurs concernés.

Concrètement, le travail présenté ici fera ressortir différentes étapes et dimensions importantes à prendre en compte pour la concrétisation de telles ambitions.

Dans un premier temps, une présentation synthétique de l'agglomération Bretonne sera faite afin de faire ressortir les grands enjeux de développement et les objectifs récurrents. A partir de ces objectifs de développement, une présentation du front de mer breton sera faite afin d'avoir un panorama des sites potentiellement mobilisables dans une utilisation nautique. C'est de cette dimension nautique qu'il sera ensuite question. En effet, il est important à ce stade de l'étude de faire ressortir l'enjeu lié à la filière nautique d'un point de vue économique, mais également de voir en quoi elle peut être un élément de succès pour les opérations d'aménagements portuaires déjà en cours. Pour ce faire, une présentation du marché nautique sera faite avec différentes échelles d'analyses. Compte tenu des caractéristiques des sites portuaires proposées dans cette étude, c'est vers les activités en lien avec la plaisance que portera l'analyse. Une fois identifiés les grandes tendances et les secteurs de dynamisme, l'étude sera ramenée à l'échelle du marché Breton afin de voir si aujourd'hui, le développement de celui-ci correspond au phénomène observable à plus grande échelle. Quelques spécificités Bretonnes seront mises en relief et nous chercherons à voir quelles peuvent en être les conséquences sur le développement de la filière locale.

Pour finir, nous évaluerons les possibilités pour Brest de constituer un pôle d'excellence en matière de nautisme, travail qui se basera sur le potentiel Breton mais également sur le retour d'expériences menées dans des villes comparables à différents points de vue. Cette dernière partie proposera un scénario d'actions envisageables dans le cadre d'un pôle d'excellence nautique orienté vers la course au large et les hautes technologies.

Méthode de travail : Après la lecture des différents documents relatifs au sujet, consultables à la SEMAEB (première semaine), le travail consistera à prendre un premier contact avec les personnes ressources de la communauté urbaine de Brest, ADEUPA et CCI (Deuxième semaine).

Dans un deuxième temps, un travail de terrain avec les autres intervenants (CUB, CCI, professionnels présents sur Brest, ...), a été réalisé afin de connaître leurs attentes et avis sur la constitution d'une filière spécialisée.

Les fiches synthétiques de chaque site du front de mer brestois traitées par la SEMAEB sont réalisées en fonction des documents existants et des visites sur site (si cela s'avère nécessaire).

A partir de cet état des lieux, une recherche spécifique au marché du nautisme en général et à la plaisance en particulier a été réalisée. S'intéressant à différentes échelles territoriales, elles permettent de comparer la réalité économique du nautisme brestois avec d'autres sites.

Enfin, un scénario de mise en cohérence des aménagements de certains sites portuaires sera réalisé en orientant la réflexion sur un domaine d'excellence potentiel pour la ville de Brest en matière de nautisme (fin Août).

I) Présentation synthétique de la ville.

L'objectif est de voir comment la ville de Brest par ses spécificités poursuit une stratégie cohérente de positionnement autour de son image maritime. Le but recherché est de cadrer les objectifs stratégiques de la ville avec ceux des aménagements qui seront éventuellement proposés par la SEMAEB.

1) Présentation de la ville et du contexte urbain.

« Ville d'importance nationale affirmée » selon la DATAR¹, Brest se hisse au 20^{ème} rang des métropoles françaises. Elle porte l'image d'une ville portuaire militaire en pleine restructuration. Aujourd'hui, la ville de Brest ne peut être appréhendée sans son aire métropolitaine qui lui confère une importance régionale. Sa position péninsulaire en pointe de Bretagne s'inscrit dans le paysage remarquable de sa rade qui lui a permis, par sa position stratégique et ses caractéristiques, d'être pendant longtemps une des principales places navales Françaises et Européennes. Aujourd'hui, avec le redéploiement de la marine nationale, la ville opère une véritable mutation qui doit lui permettre de se repositionner en tant que grand port militaire mais également civil.

C'est cette relation entre la ville civile et le port militaire qui confère à Brest sa singularité et qui modèle son profil urbain. Longtemps polarisée par l'activité militaire, la ville civile a dû se construire en parallèle à sa façade maritime occupée par la marine. Cette dichotomie se retrouve parfaitement dans son organisation portuaire civile qui s'est développée en marge de l'axe structurant de la rivière Penfeld, sur des polders gagnés en contrebas des remparts. Ce manque de place pour une activité portuaire civile a fait que le port de commerce de Brest ne s'est réellement développé que tardivement.

La seconde guerre mondiale a également joué un rôle majeur dans l'interprétation que l'on peut faire de la ville de Brest. Totalement détruite par les bombardements, la ville s'est reconstruite sur elle même, faisant table rase d'une grande partie de son histoire. Cependant, la reconstruction d'une ville moderne n'a jamais vraiment pu faire oublier les temps passés, et c'est dans la nostalgie d'une ville perdue et plus ou moins fantasmée que vivent beaucoup d'habitants. A la fois adorée et détestée, la ville a pourtant réussi un développement remarquable depuis les années 70 diversifiant ses activités et ses compétences. L'exemple le plus notable et probablement son excellence dans les domaines de la recherche et du développement (Université, technopôle, transfert de connaissances entre monde civil et militaire, nombreux laboratoires...).

Aujourd'hui, Brest et sa région métropolitaine ont réussi à développer des pôles de compétences de haut niveau qui témoignent d'une mutation économique déjà bien engagée. Ainsi, les pôles électroniques, financiers et agroalimentaires sont autant de locomotives qui permettent le développement d'une ville vers des voies d'avenir dont la population n'a pas toujours conscience.

Marqué de sa position péninsulaire qui la met en périphérie des principaux bassins de consommation, il est peu concevable que la ville opte pour une orientation de ses activités vers des productions de masse dont l'intérêt repose sur les faibles coûts de production et les

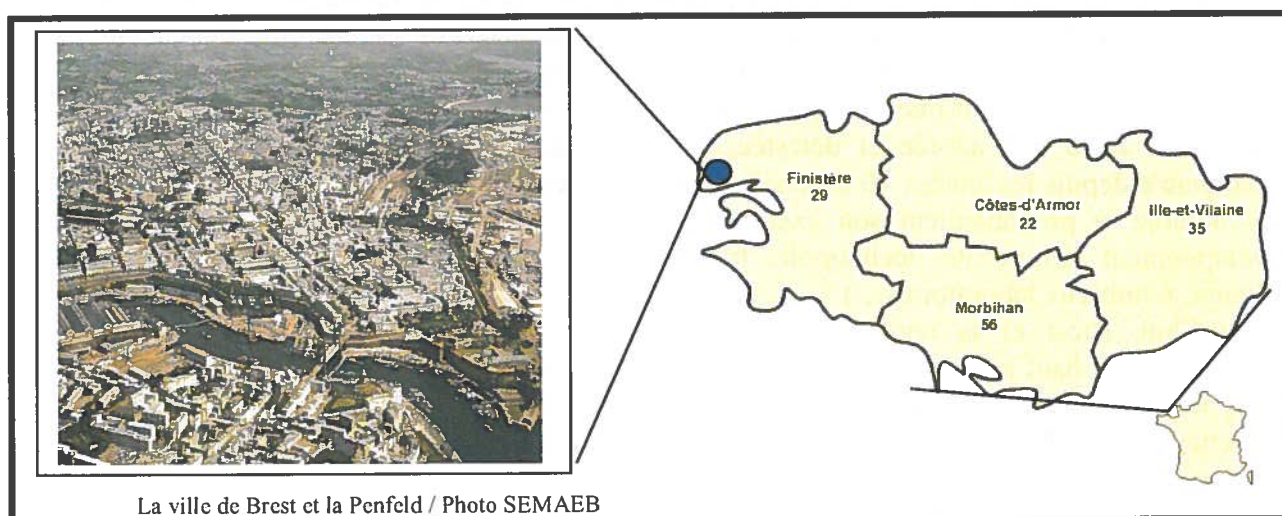
¹ Etude de la DATAR sur les villes européennes et l'armature métropolitaine.

économies d'échelles. C'est donc dans la voie de la valeur ajoutée qui peut compenser les problèmes de coût de transport que Brest s'engage. Bien que le développement de la recherche et de la formation soient aujourd'hui particulièrement bons sur Brest, il n'en demeure pas moins que l'image de la ville reste très en dessous de sa valeur réelle. Ce phénomène plombe les efforts pour attirer des centres de décisions, et ne participe pas à rendre captive et attractive cette ville pour la population (persistance d'un solde migratoire nul voir déficitaire ; vieillissement et rareté de la population active qui entraîne dans certains domaines un problème du renouvellement et de recrutement des entreprises).²

2) Brest et sa région en quelques chiffres et données.

Pays de Brest	375 000 hab. (40% pop.finistère), 89 communes
Aire urbaine	303 484 hab., 312 hab./km ² , 26ième rang national avec un taux de croissance d'environ +0.43%/an (dans la moyenne des grandes aires urbaines Françaises).
Communauté urbaine de Brest	213 545 hab., 978 hab./km ²
Ville de Brest	149 634 hab., 3059 hab./km ² , 19 ^{ième} rang national
Transport et communication	Air : aéroport international de Brest, Fer : liaisons TGV quotidiennes avec Paris et Nantes Voies express : vers Rennes, Paris, Nantes, Bordeaux. Mer : Plate-forme multimodale, Référence dans la réparation navale, l'océanographie et la sécurité maritime.
Emploi	130 000 emplois dont 7% dans le secteur primaire, 24% dans le secondaire, 69% dans le tertiaire.
Zone d'influence économique	Environ 1 200 000 hab.
Formation enseignement supérieur	Université de Bretagne occidentale : 19 000 étudiants 8 grandes écoles : 5000 étudiants Pôles d'excellence : Télécommunications ; électronique ; mécanique ; Sciences de la mer ; sécurité alimentaire.
Cadre de vie	Rade de Brest : 15000 ha et 330 km de côtes. Pôle touristique : Océanopolis, port de plaisance, conservatoire botanique national, centre culturel et de congrès (Quartz).

Localisation géographique de la Ville de Brest :



² Diagnostic du document de travail sur *Brest et le fait métropolitain* produit par le pôle développement de la CUB le 2 juin 2004.

3) Positionnement de Brest dans l'arc Atlantique.

Avec un semi dense de villes de taille moyenne (seulement 3 de plus d'un million d'habitants mais la plupart avec une population de plus de 50 000 habitants), L'arc Atlantique est une construction territoriale d'envergure Européenne qui tente de proposer le polycentrisme comme alternative à la métropolisation du centre de l'Europe. Espace peu urbanisé au regard des régions de la « banane Bleue », les différents réseaux urbains existants et la prépondérance de l'urbanisation littorale montrent l'importance que les villes portuaires Atlantiques occupent dans cet espace. Tête de pont commerciale et logistique pour les grandes explorations, beaucoup d'entre elles connaissent aujourd'hui des difficultés d'ordre structurel. C'est le cas des villes portuaires militaires qui, si il est un peu particulier n'échappe pas à cette tendance. En effet, le retrait progressif de l'Etat dans l'occupation spatiale des bassins portuaires s'accompagne d'une redéfinition de la polarisation économique, sociale et culturelle de ces villes. Le choix pour ces villes semble d'avoir été le remplacement de la polarisation militaire vers la multisectorialité³, notamment dans le développement d'activités plus en liens avec l'hinterland régionale (agroalimentaire, NTIC, finance dans le cas de Brest).

L'appui du développement de la formation universitaire dans un premier temps (Exemple de Brest et dans une moindre mesure de Lorient), ont permis d'établir de nouveaux secteurs de dynamismes économiques, assurant une transition entre une orientation industrielle quasi monofonctionnelle et une tertiarisation du tissu économique créatrices d'emplois. En effet, la logique du développement de la recherche de l'époque était moins dépendante de la répartition de la population que de la qualité du site. Aujourd'hui, le gros enjeu pour les anciens ports militaires n'est pas de retrouver une polarisation économique liée à un seul secteur mais plutôt d'affirmer une image d'excellence suffisamment porteuse d'identité.

Pour Brest, ville intermédiaire dans cette construction économique d'échelle Européenne, la recherche d'image est aujourd'hui déterminante dans le cadre de stratégie de marketing territoriale de plus en plus concurrentielle. Nouvelle locomotive du développement territorial, la création d'une image d'excellence dans certains secteurs assure à la ville une promotion et un développement général, qui ne peut se réaliser rapidement sans stratégie. Le but de telles opérations n'est pas de re-polariser la ville mais d'affirmer une légitimité locale et bénéficier d'un rayonnement, d'attirer les investissements de tout ordre en faisant parler de la ville, en lui donnant une valeur ajoutée de dynamisme culturelle, économique et sociale.

Brest dans le cadre de son développement a su se doter d'avantages (notamment dans le domaine de la recherche) qu'il s'agit d'officialiser et mettre en avant. Le but est d'affirmer la position de la ville à l'échelle régionale, de lui donner sa vraie place dans un réseau de villes de l'arc Atlantique.

4) La quête d'excellence de la ville.

Il apparaît de manière assez évidente aujourd'hui que cette excellence vient de la dimension maritime. Si le caractère péninsulaire de Brest n'en fait pas un point de passage des flux terrestres (d'où le dicton « On ne passe pas à Brest, on y va »), la position maritime sur l'articulation entre façade Atlantique et Manche, donne un avantage certain au site portuaire de Brest pour attirer des flux maritimes de tout ordre. Il lui reste cependant à améliorer les capacités de son hinterland en accueillant des centres de décisions.

³ « L'obsession de la mono activité et de l'hyper dépendance encore très présente à Brest aujourd'hui ignore superbement que la diversification de l'économie Brestoise à 30 ans d'âge et qu'elle a produit des domaines de compétences nouveaux. » in *La charte du pays de Brest*, document produit en 2001, extrait tiré de la page 29.

L'activité du port de commerce a permis de positionner Brest comme leader national de la réparation navale, les autorités portuaires cherchent aujourd'hui à développer de nouvelles compétences (intégration du port dans le réseau des autoroutes de la mer, ...). Cependant, l'activité du port de commerce n'est pas à elle seule suffisante et la ville cherche désormais à toucher de nouveaux publics et secteurs économiques. Cette volonté passe par la quête d'une nouvelle image, principale faiblesse de Brest auprès des investisseurs et de sa population.

5) Stratégie de Brest en matière d'image.

Brest cherche à développer son image maritime afin de se positionner comme une des références portuaires de la façade Ouest Atlantique. Cette ambition si elle est déjà une réalité dans le domaine de la recherche océanographique reste moins évidente dans d'autres secteurs portuaires. La réparation navale est un des atouts de Brest mais cette activité n'est pas en matière d'image la plus porteuse pour le rayonnement de la ville (niche économique très spécifique et difficilement valorisante aux yeux du grand public). Le problème n'est pas de trouver une activité qui transforme Brest en grand pôle industrialo portuaire Breton mais plutôt de trouver un secteur d'activité qui puisse contribuer à affirmer l'identité maritime et portuaire de Brest auprès du grand public. Ce travail est aujourd'hui possible avec les opportunités qu'offrent la réorganisation des activités navales militaires le long de la Penfeld et le réaménagement de l'ancien quartier du port de commerce et d'une partie de ses bassins. Si après un rapide tour d'horizon, l'idée d'une filière semble pertinente, il n'est cependant pas évident de trouver une filière qui réponde en même temps aux trois points suivants :

- Améliorer l'image de la ville de Brest en générale
- Appuyer les pôles d'excellences déjà en place.
- Permettre aux acteurs locaux d'optimiser l'utilisation des outils portuaires déjà présents.

C'est pourtant dans ce contexte qu'évolue le projet Front de mer porté par la CUB et la SEMAEB. Composé de différentes opérations ayant pour référentiels communs la façade portuaire brestoise, ce projet doit permettre à la ville de Brest de renouer avec son image maritime et de faire de celle-ci un moteur du développement économique et social. A terme les différents projets que contient l'opération front de mer doivent faire la jonction entre les besoins urbanistiques propres à la ville et les opportunités que présente le réaménagement de sites porteurs de l'identité maritime de la ville.

Les 4 pôles maritimes Brestois :

Réparation Navale (Première place en France) ; port de commerce

Recherche Océanographique (Compétence affirmée mais public restreint)

Nautisme (Des compétences à affirmer, une position à prendre, une ouverture du port vers une notoriété grand public)

Port Militaire (Image historique de Brest, une identité dénigrée)

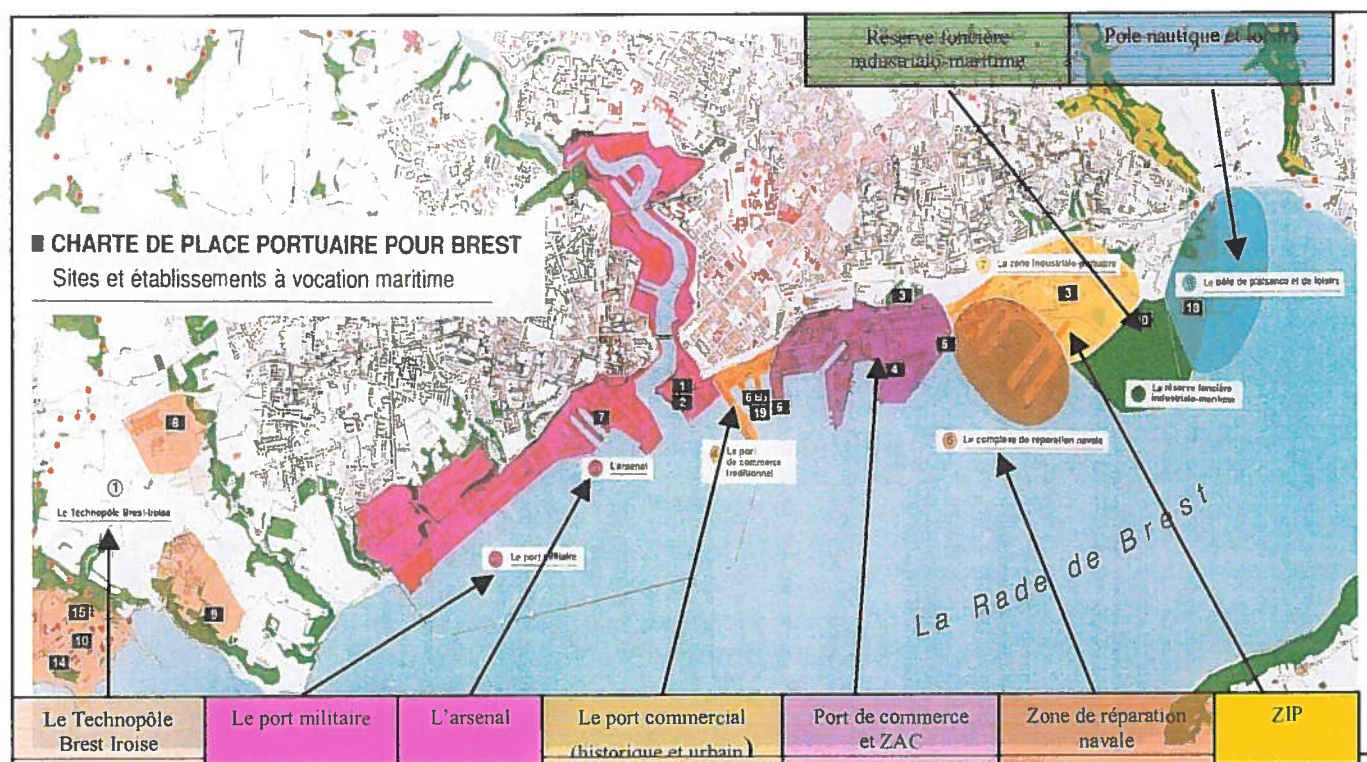
Consciente de l'importance de ces quatre grandes polarisations de l'identité maritime de la ville, la SEMAEB cherche par ces aménagements à recréer le lien entre les opportunités de développement qu'offrent ces secteurs et les besoins économiques, urbains et sociaux de l'ensemble de l'agglomération. Voyons maintenant comment une stratégie d'aménagement cohérente peut émerger des différents sites concernés par cette étude.



II) Etat actuel du front de mer Brestois.

L'objectif est de faire un état des lieux du potentiel portuaire Brestois en fonction des objectifs visés par la stratégie de la ville. Cette partie ne peut être une étude approfondie du système portuaire Brestois (manque de temps) et doit privilégier les informations susceptibles d'influencer les aménagements réalisés par la SEMAEB.

La façade portuaire Brestoise est divisée en différents secteurs dont les orientations économiques ont été clairement établies dans le schéma de référence portuaire et la charte portuaire de Brest. On peut de manière synthétique résumer les orientations d'après la carte suivante.



Source : Charte portuaire Brestoise : 1996

1) Fonctionnement actuel de la façade littorale Brestoise.

Les différents sites portuaires Brestois fonctionnent aujourd'hui de façon très indépendante les uns par rapport aux autres. Ainsi, suivant les acteurs dominants, on retrouve des logiques de développement très opposées. L'espace Penfeld va être autonome du reste de la façade par une utilisation militaire en totale séparation des aspirations de la ville. Ce n'est que par le retrait progressif de l'armée de certains sites qu'un terrain de concertation apparaît. Cependant, l'activité militaire reste en fonction de ses besoins prioritaires sur les autres

utilisations potentielles des sites. De plus, les intérêts Brestois n'ont que peu de prise sur les orientations que choisissent les autorités maritimes.

Dans les faits, on a donc une séparation physique de l'espace Penfeld du reste de la ville. Séparation qui devrait dans un proche avenir se réduire par la rapide avancée des projets de réaménagement de l'espace Penfeld.

Le projet du port du château est un premier exemple de réintégration de la Penfeld au domaine civil tout en tenant compte des nouveaux besoins de la marine. Positionner sur les créneaux de la plaisance et de l'animation nautique, ce projet doit permettre à Brest de renforcer son image maritime auprès du grand public mais également de développer son image et son économie. Si le projet vient créer une nouvelle concurrence pour le port du moulin blanc. La recherche de complémentarité entre ces deux infrastructures doit être absolument faite, et la liaison entre ces deux projets réalisée.

Séparation, c'est aussi le mot qui pourrait être employé pour le port de commerce et la ZIP. Gérés en grande partie par la CCI, les intérêts du port de commerce et son développement évoluent comme dans la plupart des grandes villes portuaires. C'est donc une séparation spatiale de plus en plus importante qui s'opère (ex : mise en place d'un grillage autour du périmètre afin d'empêcher l'accès au site). Si le lien économique perdure, cette séparation physique, qui passe aujourd'hui pour systématique, pose la question de la possibilité d'agrandissement de la ZIP/ port de commerce. En effet, les seules possibilités sont : soit de gagner sur des zones déjà utilisées à des fins urbaines (loisirs au moulin blanc et animation transport, fonction publique, pêche au port de commerce historique) soit de gagner sur de nouvelles zones en mer (polderisation), soit de se réorganiser sur site en réaménageant les zones sous utilisées. Etant donné la présence du polder partiellement stabilisé, c'est vers cette zone que les extensions sont les plus probables. Le scénario de réorganisation sur site est également le plus pertinent. Malgré tout, la séparation physique que représente la ZIP/ port de commerce se répercute sur les liens à établir entre Ville et port et entre les sites portuaires ouverts aux publics (Moulin Blanc et port de commerce historique). Cette séparation est aujourd'hui traitée par le développement de la ZAC du port de commerce et le développement programmé du port du moulin blanc.

La ZAC du port de commerce doit permettre d'atteindre plusieurs objectifs.

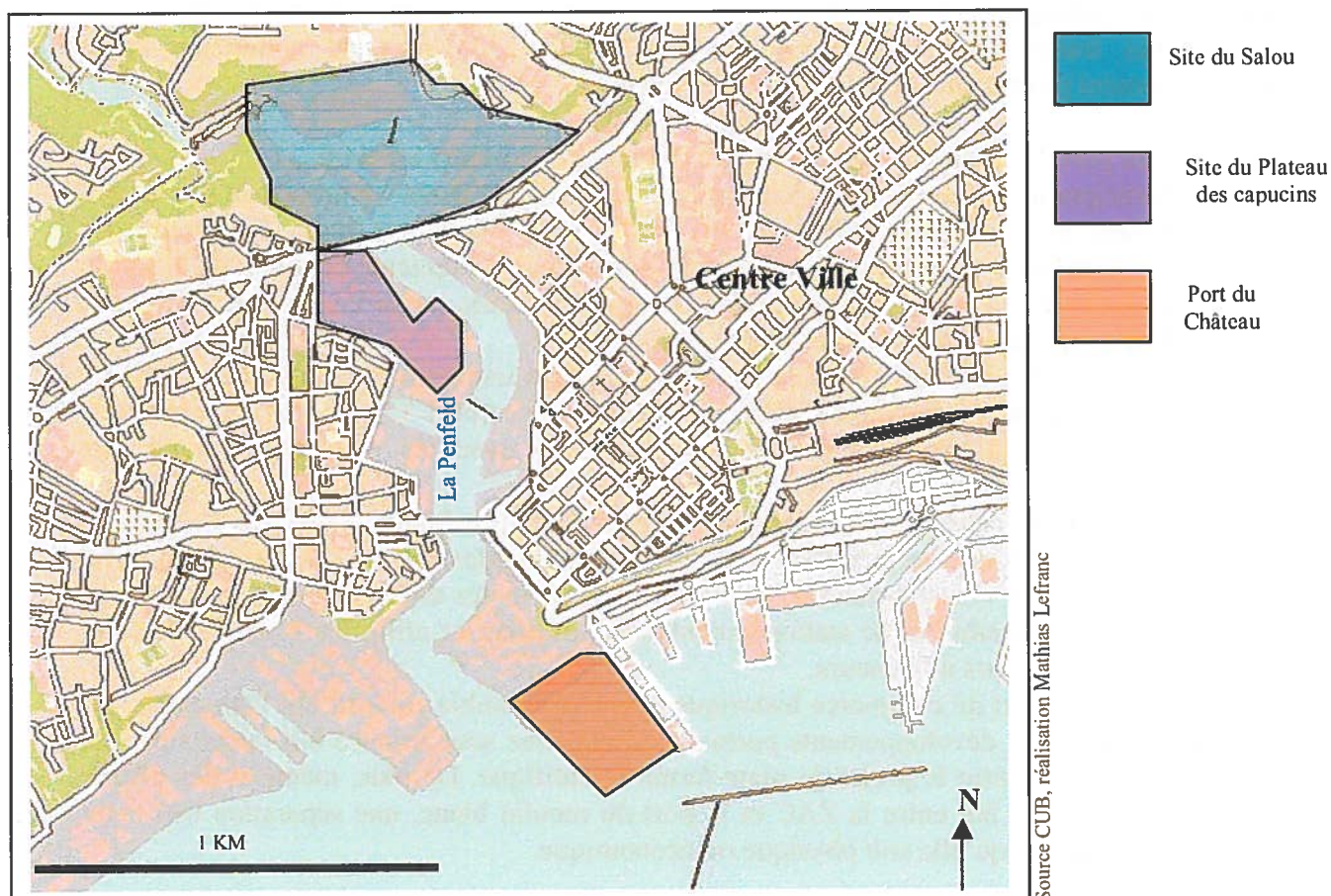
- Participer au développement économique de la ville de Brest en proposant des locaux et des sites adaptés à la fois aux PME PMI classiques mais également des aménagements permettant l'exploitation portuaire du cinquième bassin et de la forme de Radoub n°1. Cette exploitation du cinquième bassin passe par le projet de plate-forme logistique du port scientifique
- Améliorer l'aspect urbain de la zone en proposant une nouvelle entrée de ville mais également en redéfinissant le lien entre la ville et son port. Un objectif de mixité des fonctions déjà présentes sur le port historique avec les nouvelles activités est recherché.
- Créer un lien entre le port historique et le port du moulin blanc
- Améliorer les déplacements sur cette portion de l'agglomération en limitant le trafic urbain sur les voies portuaires, améliorer la desserte des différentes zones portuaires. Offrir des possibilités de stationnements adaptés pour les utilisateurs actuels de cette zone et les futurs utilisateurs.

Si le lien entre le port de commerce historique et la ZAC semble aujourd'hui bien établi, les objectifs d'aides aux développements portuaires de la zone sont aujourd'hui ralentis par les difficultés que rencontre le projet de plate-forme scientifique. De plus, même si des efforts d'intégration ont été fait entre la ZAC et le port du moulin blanc, une séparation très nette perdure aujourd'hui, qu'elle soit physique ou économique.

Le port du moulin Blanc est aujourd'hui la plus grosse infrastructure portuaire de plaisance finistérienne. Si les activités de voiles associatives sont très développées (le Moulin Blanc est l'un des principaux sites de formation et de pratique), les activités économiques habituellement présentes dans ce type de zone restent limitées (commerces et professionnels du nautisme). La présence d'Océanopolis permet de drainer une importante population de touristes mais leurs venues sur cette zone ne participent pas directement au développement des activités du nautisme et de la plaisance. Ce centre d'interprétation océanographique reste donc très autonome du fonctionnement économique du port de plaisance et sa position excentrée par rapport au reste de la ville, de ses ports ne permet pas pour le moment une mise en valeur optimale (retombées économiques sur le reste de la ville). Aujourd'hui, les projets de développement du moulin blanc en direction des professionnels de la plaisance et de la pratique de la voile doivent permettre d'améliorer le dynamisme économique du site mais des choix doivent être fait sur l'ambition que l'on accordera à ce développement et donc des risques à prendre.

L'importance des sites concernés par le front de mer Brestoïse impose un ciblage des zones d'interventions. Grâce, aux projets menés par la SEMAEB, de vraies possibilités d'actions sont aujourd'hui envisageables pour créer une complémentarité entre les différents sites portuaires Brestoïse et ainsi recréer un lien aussi bien physique que fonctionnel. Voyons maintenant en fonction des sites traités par la SEAMEB quelles sont les possibilités offertes.

2) Espace Penfeld



a) Site du Salou



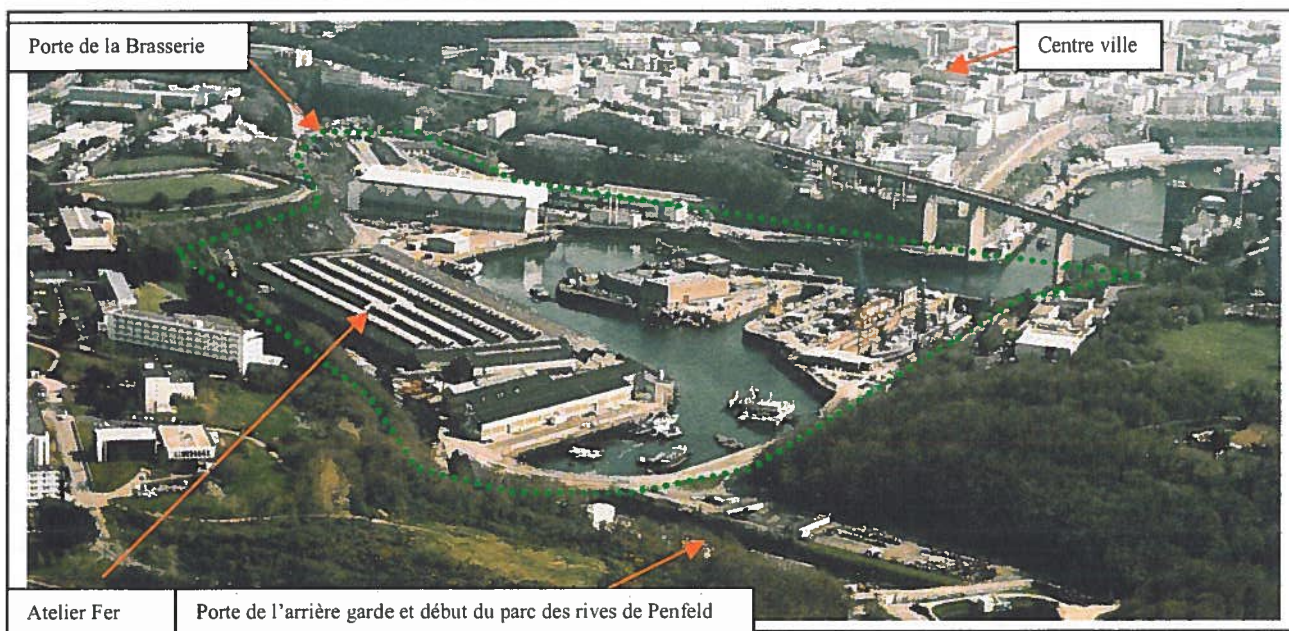
N°1

Photo n°1 : prise de vue aérienne au dessus de Keliverzan en direction de l'atelier Fer du Salou et du pôle universitaire (quartier de Bellevue).

On distingue en bas à droite la fin du parc des rives de Penfeld et la porte de l'arrière garde. La falaise est cachée par la formation boisée naturelle. Source photographique : CUB 2004.

Photo n° 2 : Vue d'ensemble du site du Salou. Sur la droite, le pont de l'Harteloire signale la limite sud du site. On distingue nettement au centre de l'image la presqu'île et ses formes de radoub qui seront proposées en usage partagé. Vers le coin supérieur gauche, un vaste hangar blanc et gris (cale du point du jour) abrite une forme de radoub potentiellement utilisable pour la réparation / construction de bateaux du patrimoine. De part et d'autre de celle-ci, les quais et terre-pleins sont suffisamment dégagés pour installer des infrastructures industrielles en lien avec le nautisme. Source photographique : CUB 2004

N°2



Localisation : Situé en fond de Penfeld, derrière le pont de l'Harteloire, il fait le lien entre les quartiers de Keliverzan, Bellevue(université) et l'Harteloire).

Superficie : 34.5 ha de foncier et 9.5 ha de bassin dont 800 m linéaires de quais.

Utilisation passée : Le Salou représente un des anciens cœurs industriels de l'arsenal de Brest. Les nombreuses formes et ateliers en ont fait un grand site de la construction et de la réparation navale.

Utilisation actuelle : Le site est encore utilisé par la marine nationale et la DCN. Cependant, il semble qu'en dehors des formes de radoub situées à proximité du pont de l'Harteloire, la plupart des bâtiments ne soient pas utilisés.

Potentialité du site : Le site du Salou par sa position centrale dans l'agglomération Brestoise présente une grosse opportunité foncière. Cependant, il est très encaissé par rapport au reste de la ville construite en haut des falaises. Il possède quelques éléments remarquables tels la porte dite « fort Vauban », le pavillon et les bassins du Salou du 19^e siècle, la cale du point du jour ainsi que quelques vestiges de fortification situés à proximité. La couverture végétale des falaises ainsi que le contact direct avec le parc d'agglomération des rives de Penfeld en font un site intéressant pour le développement d'activités récréotouristiques. Cependant, le bon état des infrastructures industrielles ainsi que la présence en cœur de ville d'un patrimoine remarquable pour l'image maritime de Brest est une occasion supplémentaire pour Brest de développer un projet patrimonial. Les infrastructures portuaires présentes notamment les formes de Radoub sont tout à fait indiquées pour l'entretien de grosses unités de bateaux du patrimoine. Le projet de transférer au secteur civil l'entretien d'une partie des bateaux de la marine comme les bateaux écoles Etoile et Belle poule, ouvre des perspectives prometteuses pour les professionnels sur le même créneau que le chantier du Guip. Il est également à prendre en compte la proximité de l'université qui peut trouver sur ce site l'occasion de se développer.

Défauts : enclavement du site en contrebas de la ville, une utilisation partagée avec l'armée qui sous entend un problème de contrôle d'accès à certains lieux. Peu de points d'accès. De plus, les équipements présents sur site sont vieux et nécessitent une mise à niveau parfois plus chère qu'un équipement neuf. La présence de certains éléments classés soulève le problème du coût que pourra prendre l'aménagement de la zone.

Projet programmé : Le site n'a pas encore de projet bien défini. Certaines portions du site devraient être totalement civiles, et d'autres devraient être conservées par la marine. Certains équipements pourraient être d'usage mixte avec une priorité accordée aux besoins de la marine

Marge de manœuvre : Le site n'ayant pas encore de projet bien attribué, il est difficile d'y trouver une marge de manœuvre. Cependant, il semble que le site ne peut être conçu en déconnexion avec le plateau des capucins. L'ambiance maritime et portuaire qu'il dégage est un atout pour développer des activités, il doit donc être conservé. De Plus, le nombre limité de points d'accès ne privilégie pas l'option habitat (risque de ghetto). Le site aujourd'hui est soumis à des enjeux politiques notamment pour la DCN car l'annonce de la session au civil de certains bâtiments signifierait la fin de l'activité de construction navale sur Brest. Il est donc trop tôt pour parler d'une ouverture complète du site à des projets civils. Cependant, il semble qu'une portion du site vers la porte de la Brasserie ainsi que le transfert des voies d'accès et de dessertes entre le fond de Penfeld et le plateau des capucins donnent des opportunités pour la création d'entreprises en lien avec le nautisme (infrastructures adaptées, bassins accessibles, taille du site et opportunité d'utilisation partagée avec l'armée d'infrastructures supplémentaires...). Les accès sont également une opportunité pour développer le système récréatif Brestois et le lien entre le fond de Penfeld, les capucins et Kerinou. Certains professionnels ont exprimé leurs intérêts pour le site notamment pour la construction de bateaux de série. Reste le souci de l'échéance pour la libération du site qui ne correspond pas aux besoins immédiats des professionnels.

Acteurs en présence : Marine Nationale, CUB, SEMAEB, CCI, DCAN.

b) *Site du plateau des Capucins*

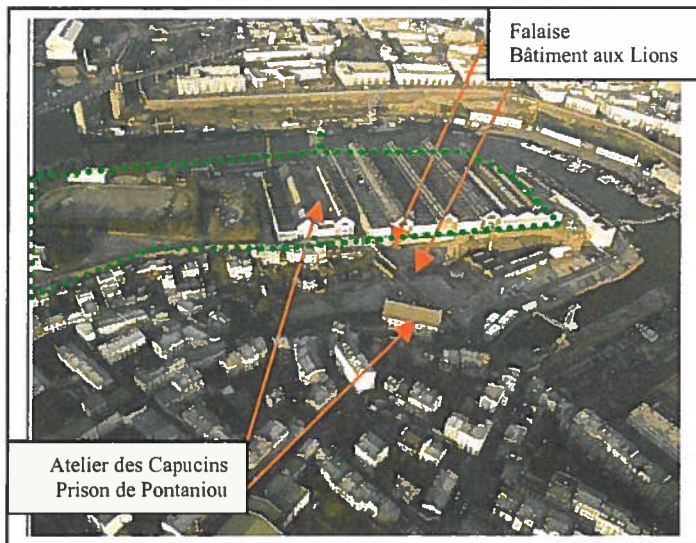
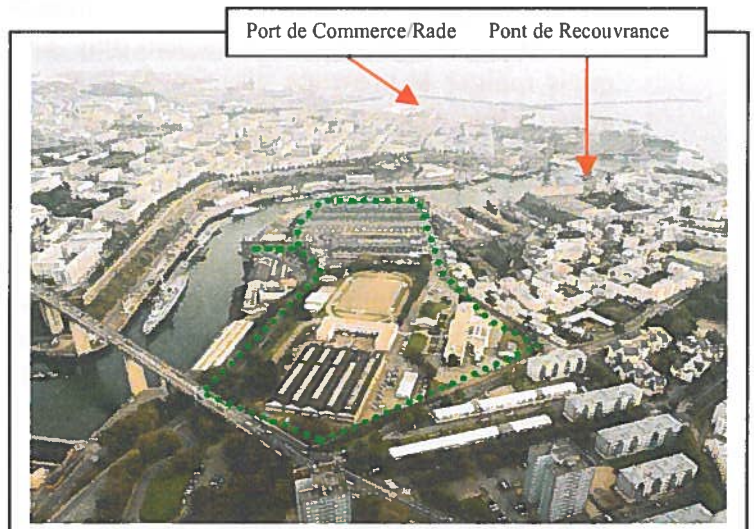


Photo n°1 : Vue aérienne du plateau des capucins depuis le Sud-ouest. En bas de l'image se trouve le quartier du Pontaniou / Recouvrance.

Le site des capucins est situé sur une falaise à l'aplomb des quais de Penfeld et propose une vue imprenable sur l'ensemble de la rivière. Il fait face au centre ville de Brest. Source photographique : CUB 2004

Photo n°2 : Vue panoramique du site des Capucins depuis le Nord Ouest. On distingue l'ensemble de l'arsenal du pont de l'Harteloire au pont de Recouvrance ainsi que le centre ville de Brest et en arrière plan, le port de commerce et la rade. Source photographique : CUB 2004



Localisation : Surplombant la Penfeld et ses quais, le plateau des capucins offre une vue privilégiée entre le pont de l'Harteloire et le pont de Recouvrance sur une grande partie des formes de l'Arsenal. Face au centre ville de Brest, il est mitoyen de Recouvrance.

Superficie : 9.50 Ha de foncier

Utilisation passée : Site longtemps utilisé par la marine, il était le siège d'importants ateliers de construction navale mais également d'infrastructures destinées à la formation et aux loisirs du personnel militaire. Les traces du patrimoine sont omniprésentes sur le site et certains éléments patrimoniaux témoignent d'affectations du site beaucoup plus anciennes (bâtiment aux lions, machine à mater, prison de Pontaniou...)

Utilisation actuelle : Le site vient d'être en grande partie libéré de toute activité industrielle. La Marine est encore propriétaire des lieux mais seuls les bâtiments situés vers le pont de l'Harteloire restent encore utilisés

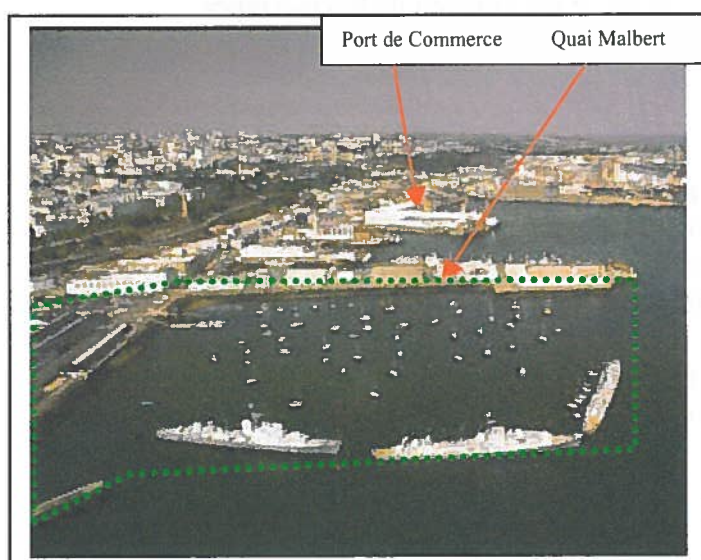
Potentialité du site : Le plateau des capucins par sa position centrale dans l'agglomération Bretonne, possède un fort potentiel pour développer une nouvelle fonction urbaine. Il semble que c'est dans ce sens que les projets s'orientent. Le riche patrimoine que présente le site lui donne une certaine singularité qu'il serait bon de mettre en valeur. Sa position à la fois urbaine et maritime (dans le sens où une grande partie du site donne un regard direct sur la mer et qu'une partie du patrimoine présent y fait directement référence), le site permet de réaliser un important projet de développement urbain tout en améliorant l'image maritime de Brest. La vocation pluri-fonctionnelle du site (activités, services, culturels) devrait permettre d'améliorer l'offre de l'agglomération Bretonne dans ces domaines. Sa position sur un plateau au même niveau qu'une partie des quartiers limitrophes permet de faciliter une greffe urbaine avec ceux-ci.

Défauts : Le site a un caractère péninsulaire qui ne facilite pas son intégration au reste de la ville (nombre d'accès limités, position de cul de sac...). Le site présente aussi la caractéristique de posséder un important patrimoine qui peut limiter les possibilités de programme innovant. Le risque est au contraire de le transformer en musée urbain tant la demande de certains Bretons en la matière est présente et insistante. Enfin, sur la sécurisation du site, la question de la propriété des remparts et de leur entretien reste gênante, la ville n'en voulant pas et la marine n'en voulant plus. Le dernier aspect est l'absence d'accès directs aux quais malgré la présence visuelle de la mer à de nombreux endroits du site. L'orientation actuelle des projets pour ce site l'éloigne des enjeux liés au front de mer. De son activité portuaire passée, seul restera donc le patrimoine encore en place (mis en valeur par un traitement architectural et urbain et la création d'un parcours d'interprétation).

Projets programmés : L'objet des marchés est en cours de définition. La première partie des études oriente le projet vers la greffe urbaine (le but est de faire des capucins un quartier à part entière) avec un pôle artistique et culturel (école des beaux arts, Centre image et son, parcours d'interprétation...) et enfin un volet commercial. La question du logement devrait aller en direction de la mixité urbaine.

Acteurs en présence : Marine, DCAN, CUB (et SEMAEB), Groupe de travail pour la définition du projet.

c) Site du port du château



Cette photo présente le site du futur port du château par rapport à l'actuel port de commerce. Les trois croiseurs servant de brise-lames pour le bassin actuel seront remplacés par des digues et des pontons d'accès.

Le quai Malbert ainsi que les espaces à terre situés sur la gauche de la photo recevront des aménagements en lien avec l'activité du port.
Source photographique : CUB 2004

Localisation : Situé au pied du château de Brest, le site est en contact direct avec l'embouchure de la rivière Penfeld et du quai Malbert (ancien port de commerce).

Superficie : 12 ha de bassin et 4 ha de foncier

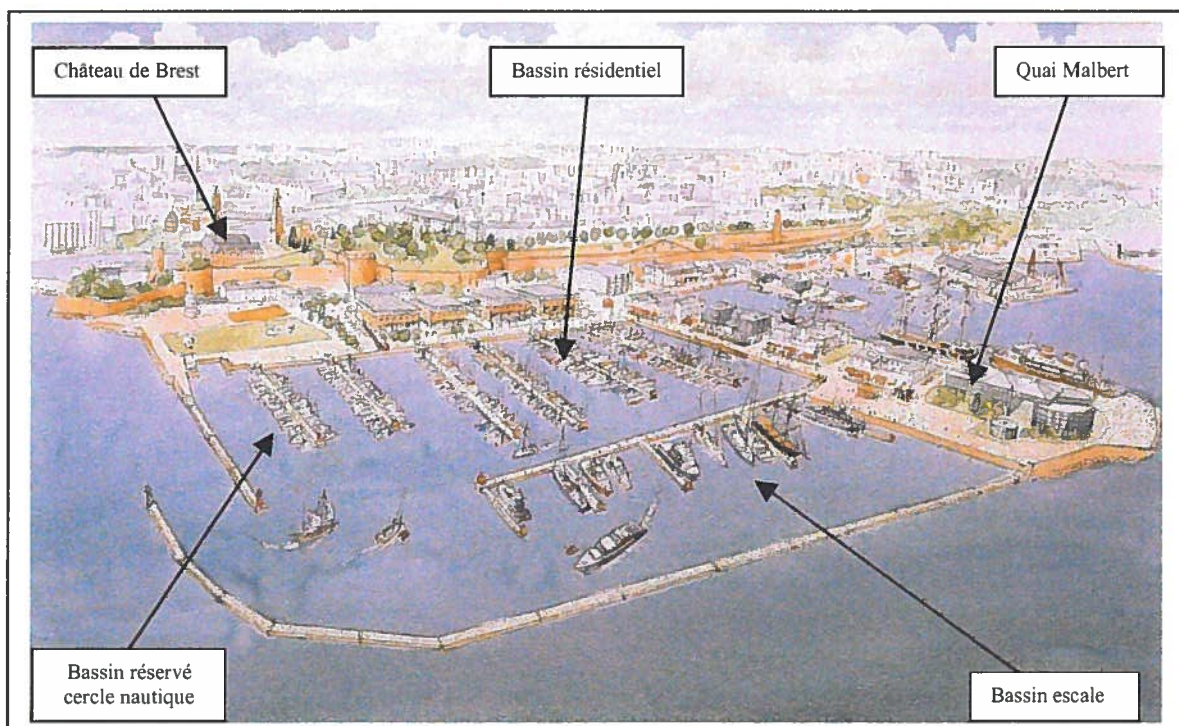
Utilisation passée : Jamais utilisé du fait de son exposition au vent et la présence de haut fond, le site est depuis quelques années une zone de mouillage pour les bateaux du club nautique de la marine.

Utilisation actuelle : Le site, protégé par 3 bateaux brise-lames qui doivent être prochainement détruits⁴, présente un bassin d'environ 12 ha utilisé en marina par le club nautique de la marine. Les quais sont protégés au titre de la ZPPAUP. Les bâtiments militaires situés entre le bassin et le château abritent actuellement le club nautique de la marine, la préfecture maritime, l'atelier/entrepôt des véhicules de la marine. Un hélicoptère est présent (surface enherbée).

Potentialité du site : Situé en dessous du château de Brest, le site dans un cadre remarquable peut devenir un élément phare du système portuaire Breton en matière d'image.

Une utilisation militaire ou industriel paraissent peu probable étant donné les contraintes techniques imposées par le site et les besoins actuels de l'industrie portuaire. Vu le cadre et la position du site, une utilisation vers la plaisance et les activités de commerce de services tertiaires est la plus crédible. La présence de navires très symbolique pour l'image maritime Bretonne est une opportunité qu'il s'agit de renforcer en écho au cadre patrimonial du site (accueil de vieux gréements, navires de course). La programmation d'un ponton réservé pour la course au large pose la question des espaces à terre qui accompagnent ce genre d'activité.

Esquisse du projet du port du château



Source et réalisation : atelier de l'île 2004

⁴ Information fournie par le Lieutenant de Vaisseau Lefebvre

Défauts : Problème de l'exposition au vent du site, de la présence de 2 hauts fonds qui influencent l'organisation des futures digues et des bassins

Projets programmés : Le bassin du château doit dans le futur accueillir des quais pour la grande plaisance/ grandes unités qui viendraient compléter l'offre du port de plaisance du Moulin Blanc. Une partie des futurs aménagements doivent permettre de développer la fonction de port d'escale mais également accueillir les bateaux du cercle nautique de la marine. L'orientation du projet va vers l'accueil de grandes unités (course au large) susceptible de créer une vitrine maritime pour Brest.

Marge de manœuvre : plusieurs enjeux résident dans ce site qui doit à la fois faire la liaison entre la partie militaire des quais de Penfeld et la partie civile du port de commerce.

L'obligation de conserver un certain nombre d'anneaux pour les bateaux du cercle naval pose le problème de l'organisation des quais et de la répartition des places de plaisance sédentaire et d'escale.

De plus, le lien devra être établi entre les bassins actuels du port de commerce historique et les nouveaux quais du château. C'est donc sur le quai du commandant Malbert que les aménagements créeront la liaison entre le bassin du château et le bassin n°1. L'implantation d'anneaux de plaisance doit être une stratégie complémentaire de celle du port de plaisance du Moulin Blanc pour ne pas créer de déséquilibre dans la façade portuaire Brestoise. Comme le montre l'étude réalisée par Act-Ouest, la vitesse de remplissage du bassin de plaisance sera dépendante :

- d'une tarification différentielle ou non par rapport à celle du moulin blanc
- D'une sélection par la longueur (taille minimale du bateau)
- Du critère d'attribution des places et de la gestion de la liste d'attente.

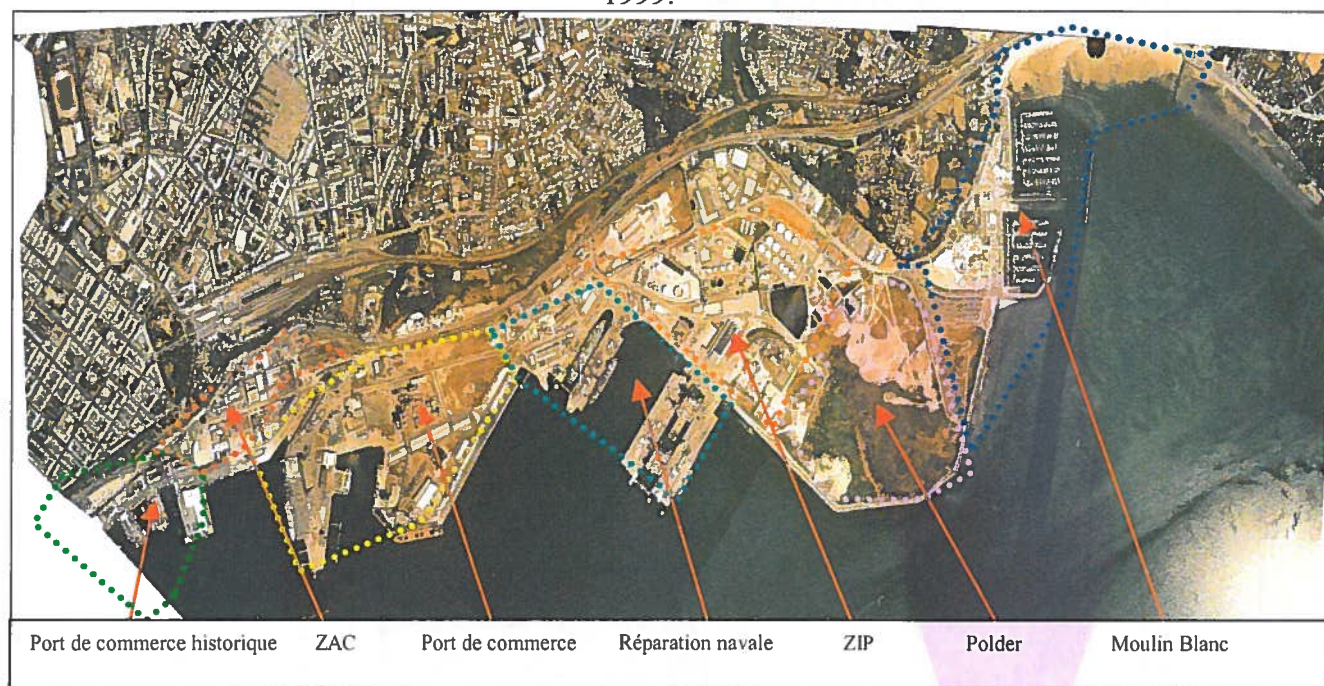
La gestion de cette nouvelle infrastructure devra également se faire de façon rationnelle et optimisée avec celle du moulin blanc. De plus, la question des aménagements à terre accompagnant la création du port devra être rapidement posée afin d'avoir un produit complet et adapté aux objectifs de fréquentation des bassins.

Acteurs en présence : Marine Nationale, CUB, SEMAEB



3) Front de mer civil.

Photo-montage du front de mer civile Brestois à partir des photos IGN de la campagne de 1999.

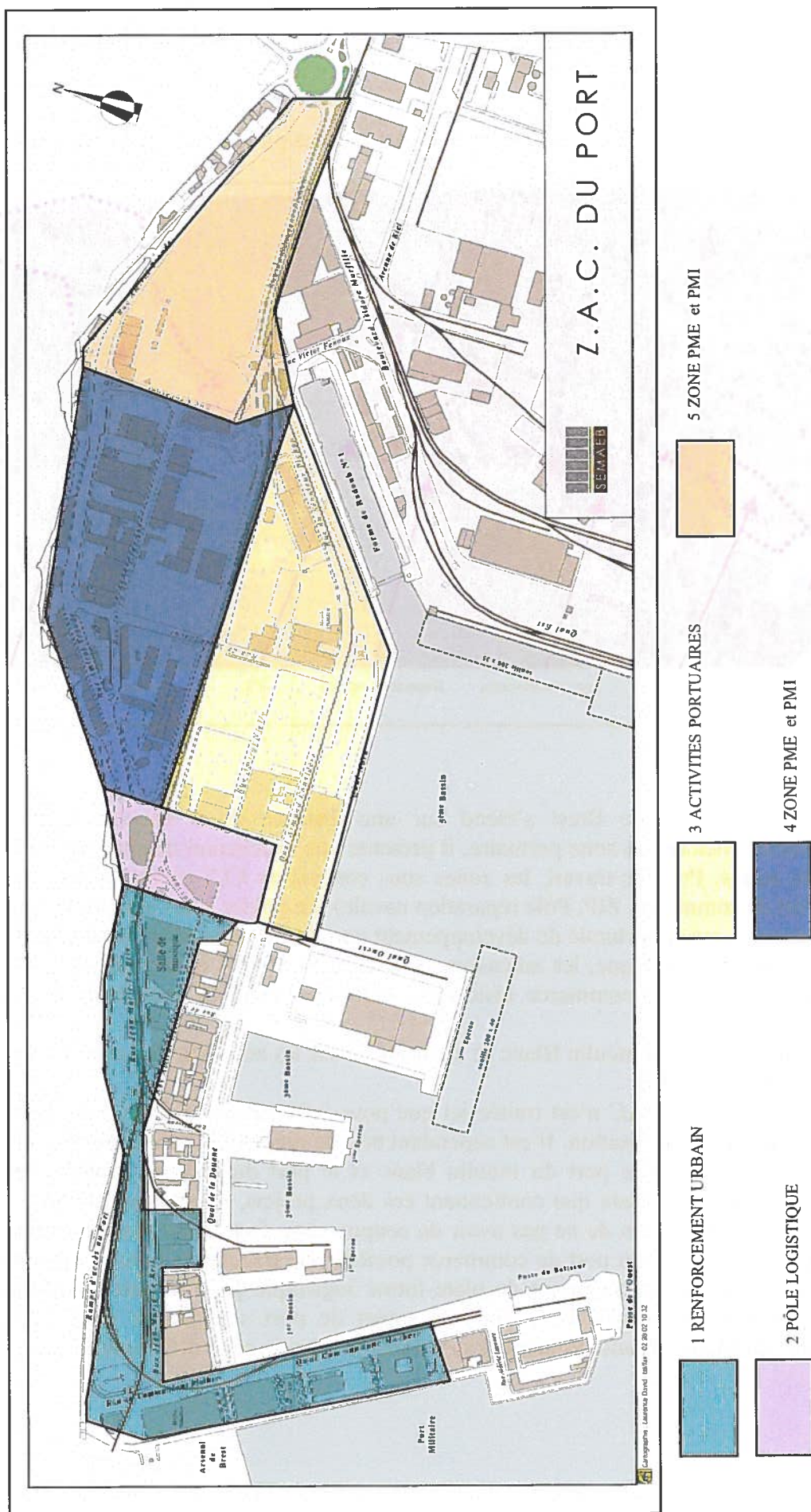


Le front de mer civil de Brest s'étend sur une distance de 5 km d'Est en Ouest. Principalement aménagé en zone portuaire, il présente une succession de sites très différents les uns des autres. Pour ce travail, les zones sous concession CCI n'ont pas été prises en compte (Port de commerce, ZIP, Pôle réparation navale). Le polder n'est pas étudié mais peut à terme présenter une opportunité de développement pour la ZIP et le pôle du Moulin Blanc. Dans cette zone géographique, les aménagements de la SEMAEB concernent la ZAC ainsi qu'une partie du port de commerce historique, mais également la vaste zone du Moulin Blanc.

La présentation du site du moulin Blanc se concentrera sur les zones en lien avec la plaisance à savoir le port et la ZAPP.

La partie concernant la ZAC n'est traitée ici que pour information, celle-ci étant largement avancée en matière de réalisation. Il est cependant bon de rappeler que cette portion du front de mer fait le lien entre le port du moulin blanc et le port du château. Compte tenu du caractère touristique et urbain que contiennent ces deux projets, il est important de soigner l'aspect de cette liaison afin de ne pas avoir de coupure trop forte entre ces deux zones. De plus, le projet de la ZAC du port de commerce possède une tranche en bord de quai réservé aux activités portuaires et un projet de plate-forme logistique pour le port scientifique. Il serait opportun d'affirmer les liens entre le projet de port scientifique et le complexe Océanopolis du Moulin Blanc (traitement spécifique proche de celui d'Océanopolis ?).

a) La ZAC du port de commerce



Localisation : Le périmètre de la ZAC se localise en contrebas des remparts de la ville de Brest, entre le site du port du château, le port de commerce historique et le port de commerce géré par la CCI.

Superficie :

Utilisation passée : Le périmètre de la ZAC est localisé sur une ancienne zone mixte d'habitat et d'industrie en lien avec l'activité du port de commerce historique et celui d'aujourd'hui. Largement en friche, cette zone avant tout portuaire s'est lentement désagrégée pour laisser place à des friches ou des entrepôts (destinés à des activités urbaines au nord, portuaires vers les bassins. L'Est du site de la ZAC était occupé par un dépôt ferroviaire SNCF.

Utilisation actuelle : La ZAC est divisée en plusieurs zones dont chacune est plus ou moins achevées. Aujourd'hui, la zone PME PMI est le projet le plus avancé, la zone de renforcement urbain doit prochainement être traitée. Seule la partie réservée aux activités portuaires et au pôle logistique semblent en retard (friches encore présentes, entrepôts vides).

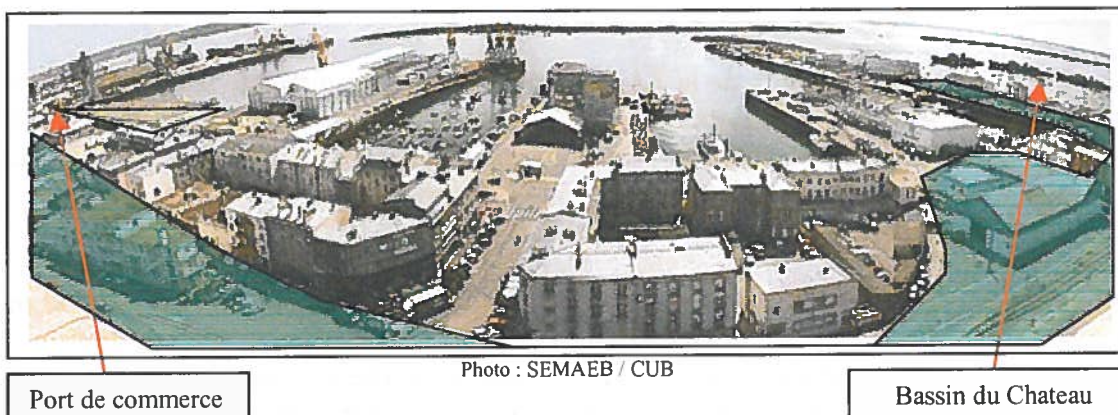
Potentialité du site : La ZAC du port de commerce est la première action de reconquête du front de mer Brestois par la ville. Le projet doit donc créer un véritable lien entre la ville et son port, mais également assurer une transition entre la zone industrielle et commerciale de l'entrée de ville, les bassins portuaires et le quartier portuaire du port de commerce historique. Aujourd'hui, compte tenu du périmètre de la ZAC et de ses divers états d'achèvement. Des enjeux supplémentaires sont venus se greffer particulièrement avec le projet de port du château.

Défauts : Le site de la ZAC fait partie des zones les plus demandées par les entreprises Brestoises. Le danger est donc d'avoir un transfert d'activités déjà implantées à Brest sur la zone PME/PMI de la ZAC. Ceci serait à déplorer car un tel phénomène ne contribuerait pas efficacement au développement économique de Brest. Un autre facteur limitant est à signaler. Le mélange d'activités urbaines et portuaires n'est pas évident et des conflits d'utilisation des différentes zones sont hélas présents (ex de la fermeture au public de certaines portions de quai) maintient d'activités sur les zones d'aménagement alors que leurs orientations ne correspondent plus avec ce qui a été défini.

Projets programmés : La Partie pôle logistique doit permettre de réaliser un port scientifique dont l'acteur clé est aujourd'hui l'Ifremer. La partie concernant les activités portuaires est réalisée en liaison avec la CCI

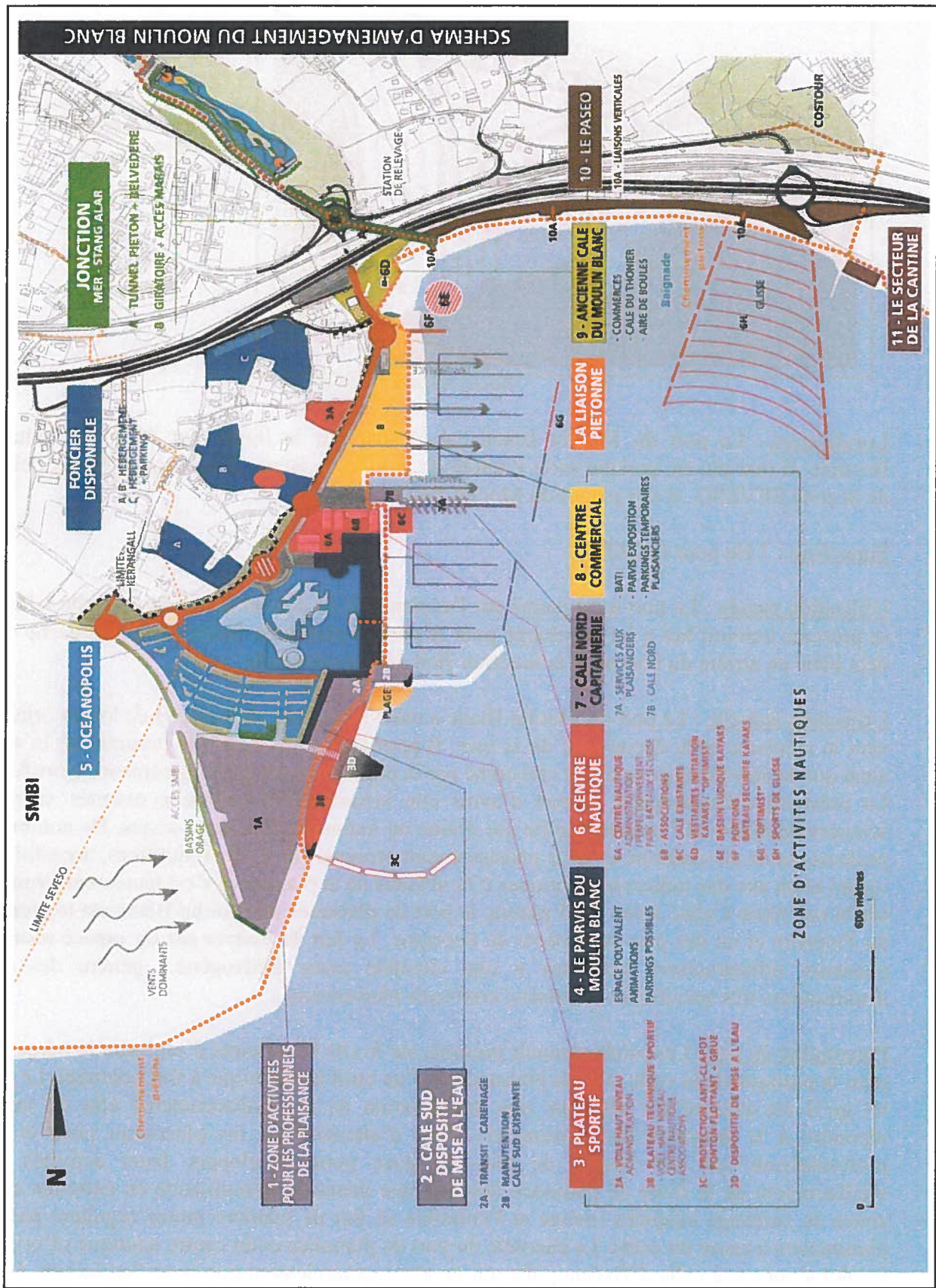
Marge de manœuvre : Avec une position très centrale dans l'opération front de mer, la ZAC du port de commerce apparaît comme l'opportunité de créer un lien économique et fonctionnel entre le port du château, le port de commerce, la ville, et le port du moulin blanc. Les différents états d'achèvement de cette opération doivent permettre de redéfinir une partie de son contenu. Cette réorientation pourra concerner les zones situées vers le quai du commandant Malbert ou celles situées vers le cinquième bassin.

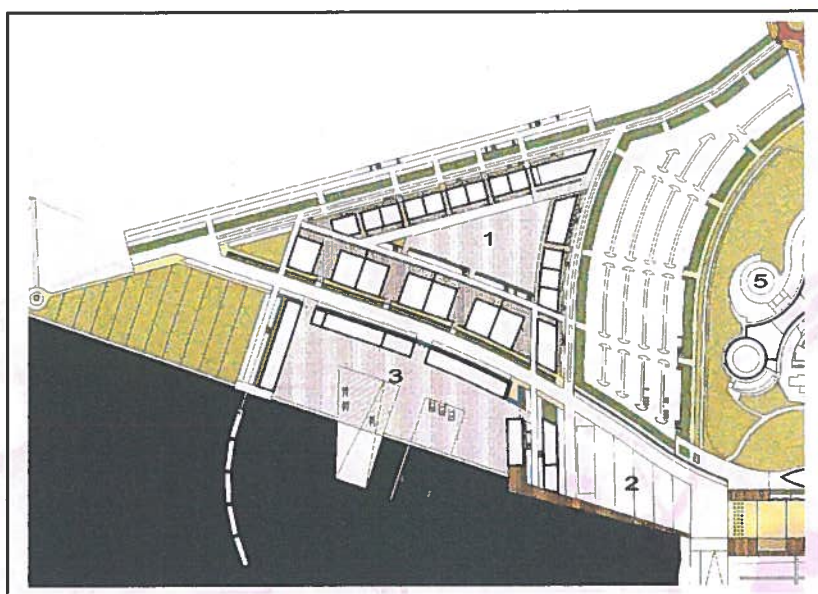
Acteurs en présence : habitants de la zone, SEMAEB, Commerçants, CUB, CCI, Marine nationale, DDE...



Vue du port de commerce historique depuis les remparts de la ville de Brest
A l'arrière plan du front bâti, on distingue le 2^{em} et 3^{em} bassin.
La partie colorée en bleue correspond à la zone de renforcement urbain du programme de la ZAC du port de commerce, la partie en jaune représente l'espace réservé aux activités portuaires.

b) Site du Port du Moulin Blanc





Le projet de ZAPP et plateau nautique

- 1 : ZAPP
- 2 : Zone de carénage/port à sec
- 3 : Plateau nautique sportif
- 5 : Océanopolis

Source : Atelier de l'Île 2004

Localisation : Le port du Moulin Blanc est localisé sur la limite Est du front portuaire Brestoïse. Il marque en quelque sorte l'entrée de la ville de Brest. Il est limitrophe du polder, de la zone SEVESO, et des plages du Moulin Blanc.

Superficie : 7 Ha pour la ZAPP

Utilisation passée : Le port a été gagné sur l'ancien trait de côte et sur la mer. Le site tel qu'il se présente aujourd'hui a été développé pour le port de plaisance. Seule une petite partie était déjà bâtie en arrière du port mais la fonction était déjà résidentielle.

Utilisation actuelle : Le port du Moulin Blanc a une fonction de plaisance et de loisirs orientée vers le nautisme et la découverte de la mer. Il permet la formation à la pratique de la voile ainsi que la détente dans un cadre recherché par la population (plage, équipements sportifs...). La présence d'Océanopolis permet d'avoir une infrastructure culturelle orientée vers les sciences de la mer et l'océanographie qui draine un important flux de touristes. De nombreux professionnels du nautisme et de la plaisance sont présents sur le site (entretiens, accastillage, vente) et un axe des industries nautiques (Ou artisans de la plaisance) s'est lentement structuré sur la rue Alain Colas. Avec 1465 places, le port de plaisance du Moulin Blanc est le premier du Finistère et un des plus importants de Bretagne. Le fait de trouver sur un espace restreint plusieurs infrastructures destinées à une clientèle assez hétérogène génère des flux d'utilisateurs très spécifiques (touristes, employés plaisanciers...)

Potentialité du site : Les professionnels présents sur le site bénéficient d'un cadre remarquable pour la pratique de la voile et de la plaisance et d'un outil économique à fort potentiel. Le port tel qu'il est aujourd'hui nécessite une amélioration de ces infrastructures afin de mieux répondre à la demande des plaisanciers (liste d'attente pour les places au port, et des professionnels qui ont besoin de plus d'espace pour développer leurs activités. Le vieillissement de la flotte de plaisance entraîne une demande grandissante en entretien et en zones de carénage adaptées (même si l'entretien se fait de manière moins régulière par les plaisanciers à cause du coût). La clientèle du port de plaisance et du centre nautique (d'origine locale) s'oppose à celle d'Océanopolis qui ne vient généralement que pour l'aquarium. C'est ainsi que l'offre commerciale actuellement présente sur le port du moulin blanc est

principalement dédiée à la plaisance et au nautisme local. Une diversification commerciale du site suppose donc une diversification de la clientèle actuelle (aujourd'hui, nous avons une clientèle résidentielle de plaisanciers).

Défauts : La présence d'un périmètre Seveso ainsi que l'emplacement sur le site d'Océanopolis rendent difficile l'agrandissement sur place par la création d'un nouveau bassin sur le polder. De plus, un conflit d'usagers peut apparaître entre les besoins de l'école de voile, ceux d'Océanopolis, les commerces propres au port de plaisance (bars, restaurants...) et les ateliers de réparations/ventes... Cela se répercute sur le stationnement automobile, la lisibilité et la propreté du site. Il est enfin regrettable que le port de plaisance ne parvienne pas à générer de flux économique plus important (la clientèle du port de plaisance est originaire à 90% de la CUB d'après l'étude du Cabinet Bérénice en 2001).

Projets programmés : Les projets pour le port du moulin Blanc doivent être interdépendants du programme qui sera réalisé au port du château.

Aujourd'hui, il est prévu de réaliser un plateau nautique sportif sur le polder au Sud de la cale de mise à l'eau, projet qui doit se doubler de la réalisation d'une Zone d'Activité des Professionnels de la Plaisance (7 ha) et d'une aire de carénage aux normes environnementales actuelles (à proximité de la cale sud).

Marge de manœuvre : L'agrandissement du port du moulin Blanc suppose une concertation avec les différents acteurs clés que sont : Les responsables de d'Océanopolis, les acteurs du nautisme (centre nautique, professionnels), la SOPAB et la CUB. Un projet d'extension ne peut intervenir qu'une fois le projet du port du château bien défini notamment en matière de complémentarité de fonctionnement. Si aujourd'hui, cette complémentarité de fonctionnement semble bien établie pour les bassins des deux ports, elle est en revanche moins évidente quant aux services aux plaisanciers. Dans la perspective d'un succès pour le remplissage de la ZAPP et l'apparition de besoins complémentaires de terrains pour les professionnels implantés, des possibilités d'extension sont envisageables sur la partie contiguë du polder.

Acteurs en présence : CUB, CCI, SOPAB, SEMAEB, Professionnels Brestois de la plaisance, associations nautiques.

III) Cadre d'analyse de l'étude

En fonction des impératifs de développement et d'aménagement du front de mer Breton, cette partie propose un cadre d'analyse qui permet de cibler autour de quelques acteurs la collecte d'information.

1) Valoriser le produit « port » en terme d'aménagement urbain et de développement local.

Les nombreuses opérations qui fleurissent dans les ports comparables à Brest (Lorient, Toulon, Cherbourg...) montrent que cette zone est un formidable outil d'échange et de socialisation. Outre la dimension identitaire et sociale, il permet de valoriser fortement les activités économiques et commerciales se trouvant à son contact direct ou dans les environs. La localisation d'un port par rapport à la ville, son orientation, la proximité des parkings, les espaces réservés aux chalands, l'attractivité des commerces, l'originalité mais aussi l'accueil des terrasses et des restaurants sont parmi les points les plus importants qui permettent d'assurer la bonne intégration du port dans la ville et de transformer cet espace en un lieu de vie, de rencontre une grande partie de la journée et du soir. Cette réalité est aujourd'hui mise en pratique avec le développement du quartier portuaire de l'ancien port de commerce de Brest, phénomène au départ spontané et limité mais qui devrait prendre une nouvelle envergure avec la création du port du Château. Cette réalité ne doit pas pour autant faire oublier que le port doit être également un espace de travail et de production. Grâce à la prise de conscience du rôle que les ports de plaisance peuvent jouer dans le développement économique local, ils ne sont plus de simples parkings à bateaux mais deviennent, par le biais des sports nautiques et des entreprises qui les accompagnent, de véritables moteurs du dynamisme local. Le port de plaisance devient une image de marque, garant d'une qualité de vie et du dynamisme local.

L'utilisation dans un but purement touristique a, dans de nombreux lieux, renforcé le caractère saisonnier de la « vie portuaire ». Les conséquences les plus extrêmes plongent certains sites dans une dichotomie pleine saison / morte saison qui ne permettent pas de fixer des activités pérennes. Il convient donc de considérer le port comme un élément structurant qui permet de développer d'autres activités.

Un des objectifs de ce travail est de voir quelle complémentarité et liens on peut identifier sur le front de mer Breton. Pour une telle problématique, deux façons de raisonner sont possibles :

- Considérer que la complémentarité des sites du front de mer Breton viennent justement du fait qu'ils sont très différents les uns des autres permettant de toucher ainsi un maximum de secteurs économiques. Ce principe correspond assez bien à la situation de Brest aujourd'hui.
- Considérer que la complémentarité des sites portuaires Breton se trouve dans leurs liens autour d'un axe de développement et de dynamisme économique commun. Ce principe est celui qu'il serait bon de mettre en œuvre sur Brest afin de rendre plus évidente la logique de développement globale de la façade portuaire Bretonne. Ceci ne signifie pas pour autant de subordonner à une seule logique la pluralité portuaire de Brest, mais juste de trouver des points de liaisons entre les différents pôles afin de

donner au front de mer brestois une nouvelle spécificité. Dans le cas de Brest il s'agit donc de définir clairement :

- Quel « produit » portuaire l'on souhaite développer.
- En fonction du choix retenu, il faut ensuite évaluer les espaces nécessaires pour développer les activités correspondantes.
- Identifier les infrastructures nécessaires pour une utilisation optimale des bassins et leur mise en valeur.
- Enfin, il est important de conserver une bonne lisibilité de l'espace portuaire. Pour se faire, il devient intéressant d'établir une réflexion partenariale sur la nécessité d'animation et de promotion des activités économiques du front de mer (définition des objectifs de cette animation, rôle des intervenants...)

Si la filière nautique semble la plus pertinente pour répondre à une telle problématique, il faut cependant évaluer les besoins des professionnels et leur capacité à développer un pôle d'excellence dans cette filière. En effet Le travail dans ce domaine se déroule donc en deux temps :

- Une première étape de contact avec les acteurs institutionnels afin de connaître leur position sur le sujet (CCI de Brest, Communauté Urbaine de Brest). Le but est de voir qu'elles sont les opinions de chaque acteur quant au développement d'une filière supplémentaire en lien avec la mer. De voir comment une telle filière pourrait accompagner leurs projets en cours.
- La deuxième étape consiste à voir en quoi les professionnels concernés par cette filière peuvent bénéficier de la constitution d'un pôle d'excellence. Sous quelles conditions ces derniers sont prêts à s'organiser afin de concrétiser un tel projet et le piloter.

L'objectif de cette démarche est d'identifier les besoins des professionnels afin d'orienter les aménagements futurs des zones portuaire Brestoises dans ce sens, mais aussi en cohérence avec les activités et autres pôles d'excellences déjà en place. C'est à partir de ce projet qu'il conviendra d'associer les institutionnels afin qu'ils accompagnent la réalisation de ce pôle.

Il apparaît clairement que les potentialités de Brest en matière de nautisme sont présentes et que l'organisation de la filière est en cours.

2) Définition de la filière nautique.

Le nautisme est l'ensemble des pratiques ludiques ou sportives utilisant la mer comme support. Cela comprend bien-sûr la plaisance, mais également la plongée ou les sports de glisse. Cette définition si elle est très large peut ensuite être segmentée en différentes sous-filières. Nous retiendrons ici la filière de la plaisance puisque c'est elle qui est la plus compatible avec les capacités portuaires des sites étudiés. Cette interprétation par catégorie peut donner lieu à débat mais nous retiendrons ici l'interprétation économique la plus courante qui en est faite:

- L'amont de la filière : Il s'agit ici de tout ce qui concernent la formation et la recherche et développement.
- Le centre où figurent la construction, la réparation, maintenance lié à la plaisance.
- L'aval de la filière où se situent toutes les activités de vente et de commercialisation, mais également les activités complémentaires au nautisme assurant son animation et son fonctionnement.

3) Choix des orientations données à l'étude.

Les activités de la filière nautique englobent de nombreuses dimensions qui font d'elle un secteur où se côtoient des activités aussi diverses que la plongée sous-marine, les sports de glisse et la construction navale. Cette caractéristique oblige donc dès le départ à définir un champ d'action limité en fonction des projets que porte la SEMAEB.

Son action sur le front de mer Brestois étant importante, il était à première vue difficile de retenir certains points de la filière plutôt que d'autres. Cependant, au regard des projets majoritairement situés dans un tissu urbano-portuaire, il était possible de définir un cap en direction des activités nécessitant à la fois la présence de l'eau et de terrains industriels aménagés. Les sites retenus (Moulin Blanc, ZAPP, Port de commerce, Espace Penfeld (port du château et Salou) ont donné la problématique suivante : Comment harmoniser des projets à des stades divers de réalisation, avec des caractéristiques techniques très hétérogènes, et répartis dans un tissu urbain et portuaire déjà très polarisé. La réponse à cette question semble passer par le choix d'un lien économique entre ces différents sites qui permettent de rationaliser leur aménagement en direction d'un même objectif.

Le développement de la plaisance comme le confirment les aménagements du port du moulin blanc, le projet du port du château ainsi que les orientations définies par le schéma de référence portuaire Brestois, ne laissent pas trop d'ambiguïté sur les domaines d'activités qui semblent importants à développer. Reste à savoir quels sont les besoins des professionnels de la plaisance Brestoise et comment le choix de certains aménagements pourrait bénéficier à l'ensemble de la filière. Cette problématique doit également permettre d'harmoniser la quête d'image de la CUB en direction du grand public avec les possibilités pour les acteurs du nautisme à y répondre.

Ne pouvant rencontrer tous les acteurs de la plaisance Brestoise, le choix de sélectionner certains acteurs clés a été retenu. Le but est d'obtenir une vision synthétique des besoins fondamentaux de ces derniers afin de leur proposer des aménagements susceptibles de répondre à leurs attentes.

De ces principes, j'ai choisi d'orienter les recherches en direction de professionnels, en amont de la filière, susceptibles de créer un effet d'entraînement pour les parties centrales et aval⁵. En effet, il paraît pertinent d'orienter les aménagements en direction des professionnels susceptibles de fournir des retombées économiques pour l'ensemble de la filière, mais également de répondre à la demande du marché.

Or sur Brest deux constats peuvent être faits :

- Il existe une demande réelle de la clientèle pour des services de refit⁶ et d'entretien des flottilles de petite et moyenne plaisance, ce besoin devrait être renforcé par la construction du port du château en direction de grandes unités de plaisance (source Yves Le Couteur, Yann Maufret, Act Ouest).
- Il existe une faiblesse structurelle de la partie amont de la filière en matière de chantier de construction⁷, faiblesse renforcée par la difficulté des quelques acteurs déjà en

⁵ Pour cette classification amont /centre /aval, je n'ai pas retenu les critères classiques de formation R&d / fabrication / vente car ils ne correspondaient pas à la pratique observable. Le classement s'est en effet opéré de la manière suivante : Amont : (Etudes et conception, construction et Production) ; Centre : (services et ventes d'équipement nautique) ; Aval : (Animation et fonctionnement de la filière, formation et prestation de loisirs nautiques).

⁶ Refit : terme utilisé pour désigner le réaménagement intérieur et extérieur d'une coque.

⁷ Source : François Bernez, directeur du service du développement économique à la Communauté Urbaine de Brest

place à développer leurs activités, non pour des raisons de faiblesse du marché mais de manque de sites et locaux adaptés (Source Hervé Graal et François Bernez).

Compte tenu des opérations d'aménagement mené par la SEMAEB sous mandat de la Communauté urbaine de Brest, il convenait de privilégier des activités susceptibles de s'implanter rapidement dans les zones d'études traitées. La logique, étant donné le caractère portuaire des sites, privilégie les activités dont les besoins passent par une présence impérative en bord de bassin portuaire. Cette logique géographique permet dans le cadre d'une infrastructure portuaire de plaisance classique de répartir les fonctions suivant le schéma ci dessous :

Exemples d'infrastructures Brestoises	Fonctions dominantes réparties suivant l'éloignement du Bassin	Exemples d'équipements
	Autres fonctions urbaines plus classiques	
Océanopolis, Brest 2004, jeudi du port...	Produit touristique	Palais des congrès, musée...
Hôtellerie et centre de séjour situés à proximité du port du moulin blanc	Hébergement	Bâtiments d'habitations et d'hôtellerie
Points d'accueil et centre de formation à la plaisance	Services touristiques	Bâtiments commerciaux plus urbains
Projet de la ZAPP, professionnel de la filière nautique Brestoise	Services commerciaux	Hangars et bâtiments administratifs
	Services techniques	Parkings et quais
Zone de carénage du Moulin blanc	Places à terre	Slipway systèmes de levage
Bassins du château et du moulin blanc	Places à flot	Bassins et pontons

Cette organisation ne fait appel qu'à des justifications d'ordres pratiques en fonction des besoins de localisations réciproques vis à vis du plan d'eau. Il faut cependant garder à l'esprit que la proximité du bassin est toujours un atout supplémentaire pour des activités qui n'ont pas de besoins directs en matière d'accès à l'eau.

Pour l'analyse de la filière nautique Brestoise, la division d'amont en aval s'est opérée suivant la répartition des codes NAF suivant :

Secteurs	activités	Codes NAF	Exemples d'entreprises Brestoises présentes
Etudes – Conception	<ul style="list-style-type: none"> -Architectes navals. -Bureaux d'études. -Experts maritimes, ingénierie. -Conseils informatiques. 	511 R 742 C	Pierre Rolland architecture navale, ABE, Cabinet d'expertise Jacques Le Berre, Cabinet Noblet, HDS
Construction nautique et sous-traitance	<ul style="list-style-type: none"> -Construction et réparation de voiliers, dériveurs, Catamarans, bateaux à moteurs, planches à voile, surfs, chars à voile, bateaux pneumatiques, canoës, kayaks. -Mécanique, usinage, chaudronnerie, tôlerie, hydraulique. -Electricité, électronique. -Aménagements intérieurs, fabrication de sous ensembles. -Peinture des bateaux en construction ou en carénage. -Fabrication des pièces techniques en plastique. 	252H 283C 285A 285D 351B 351C 351E 454D 454L	CIB, Meunier naval, 3C Composite, Latitude 48°24', chantier du Guip, Exocet Flying Fish, Chantier nautiques Lucas, Métabois, atelier renov-vinyl.
Production d'équipements nautiques	<ul style="list-style-type: none"> -Fabrication de : Moteurs marins, équipement de bord, propulsion, transmission, voiles, gréements, filets, vêtements de mer, appareillage électronique, treuils, mats, remorques accastillage, filets balisage 	174C 175C 182C 182G 182J 192Z 284A 286F 291A 291D 321B 332A 332B 364Z	Métalform, Yucca Voile, Voile océan, Incidence, iroise gréements, FOB, Berra Marine Service
Vente et distribution d'équipements nautiques	<ul style="list-style-type: none"> -Ventes de : voiliers, dériveurs, Bateaux à moteurs, planches à voile, surfs, chars à voile, bateaux pneumatiques, canoës, Kayaks, Neuf et occasion. -Ventes de : moteurs marins, voiles, vêtements de mer, appareillage électronique, gréements, mats et espars, remorques, accastillage. -Vente de timbres, permis, matériels, appâts pour pêche (mer et rivière). -Réparation d'équipements nautiques 	501Z 502Z 503A 504Z 503B 514C 514S 515L 516K 516L 524C 524R 524W 526E	Brest nautic, naviOuest, loisirs 3000, Procéans, magic Surf, Quai 34, service plaisance Yves Le Couteur, SEIMI
Prestataires de services	<ul style="list-style-type: none"> -Manutention -Transport de bateaux -Assurances -Services portuaires 	602M 602N 632C 741G 741J	SOPAB, TMT Services, Pen Ar Bed

	-Gardiennage des ports		
	-Sociétés de gestion des ports		
Prestataires de loisirs nautiques	-Promenades en mer. -Croisières en mer et en rivière. -Armement de bateaux traditionnels. -Stages de sports de mer (planches à voile, chars à voile, kayaks de mer, plongée surf). -Stages de sports de rivières (canoë-kayaks, avirons). -Pêche en mer. -Location de bateaux. -Skippage, convoyage.	552C 611A 611B 612Z 702C 712C 714B 748K 926A 926C 927C	Hermine marine, Le cormoran, La recouvrance, GMAP
Formation	-Bateaux-écoles -Centres de formation marine (animateurs et charpentiers)	804A	Les passagers du vent, bateaux écoles de l'Iroise
Animation / promotion	-Edition de revues spécialisées -Groupements d'entreprises nautiques -Promotion, organisation de manifestations	221E	Bleu Iroise, Riva Com

Compte tenu du délai de stage et de la période sur laquelle il se déroule, l'envoi d'un questionnaire à l'ensemble des professionnels n'était pas réalisable d'autant plus que le retour à une telle échelle risque d'être faible et très long. J'ai donc opté pour une approche qualitative en réalisant des entretiens semi directif avec certains professionnels et en contactant d'autres acteurs pour les questions plus ponctuelles. Enfin, j'ai comparé mes observations avec les données existantes à l'échelle finistérienne, régionale et nationale.

4) Liste des contacts et entretiens :

Entreprise	tel	Secteur d'activité	Interlocuteur	RDV/ Mail
3C composite	02 98 38 00 34	Construction de bateau (voilier en composite)	Mr David Page et Mr Le Masson	Entretien semi directif
Chantier du Guip	02 98 43 27 07	Construction et restauration de bateau en bois	Mr Yann Maufret	Entretien semi directif
Chantier Nautique Lucas	02 98 43 48 85	Construction navale	Benoit Lucas	Dépôt du questionnaire et rencontre rapide mais pas de suite.
Lattitude 48°24'	02 98 42 48 24	Construction de navire de compétition	Mr Olivier Bordeaux	Injoignable jusqu'à septembre. Ne travaille plus
Pierre Rolland Architecture navale	02 98 44 19 12	Architecte naval	Mr Pierre Roland	Entretien téléphonique
Hervé Graal	06 84 04 46 54 02 98 02 13 98	Consultant pour la société ACT OUEST sur Brest	Mr Hervé Graal	Rencontre et entretien ouvert : demande d'informations sur la filière nautique Brestoise et vérification des impressions tirées pendant les entretiens. Discussion à propos de la procédure d'animation et de développement de la filière Brestoise.
Fédération des	02 99 83 00 41	Organisme de suivi et	Mr Guillaume	Entretien téléphonique à propos

Industries Nautiques (zone Ouest)		d'animation des professionnels du nautisme	Armand des Lions	de l'état de la filière, secteur performant, secteur d'innovation, perspective d'avenir par tranche d'activité. Demande d'information à l'échelon local mais pas de chiffre à fournir
Hervé Devaux Structures	02 98 80 16 69	Architecture navale	Hervé Devaux	Entretien semi directif orienté sur les perspectives de la voie de compétition.
Chantier Structures	02 98 51 94 73	Construction de bateaux de plaisance 8.50 en petite série et développement d'une nouvelle série de 12 m	Mr Christian Bouroullec	Entretien téléphonique sur l'état du marché et ses perspectives de développement; projet de l'entreprise et avis sur les entreprises concurrentes.
Service Marketing territorial	02 98 33 53 02	Promotion et développement économique de la ville de Brest	Noël Gravot	Entretien semi directif
Iroise grément	02 98 44 70 61	Voilerie	Eric Cochet	Non rencontré
Voile incidence	02 98 44 79 80	Voilerie	Mr Bertrand Cudeneck	N'a pas souhaité répondre, mais entretien rapide avec Mr Taulois.
Voile Océan	02 98 80 28 32	Voilerie	Mr Philippe Guillomet	Non rencontré
Service Plaisance Yves le Couteur	02 98 02 60 07	Concessionnaire Beneteau entretien bateau	Mr Yves le Couteur	Entretien semi directif
Cabinet d'expertise Jacques Le Berre	02 98 43 65 21	Expertises et recherches technologiques	Mr Jacques Le Berre	Envoi du questionnaire par mail, a fait preuve d'intérêt pour l'enquête mais n'a pas donné de suite.
CCI de Brest (Raoul Laurent)		Responsable du développement pour le port de commerce	Mr Raoul Laurent	Entretien semi directif mais peu d'informations pertinentes concernant la filière nautique
CCI de Brest (Laurent Cherbonier)		Responsable du développement du commerce	Mr Laurent Cherbonier	Entretien ouvert à propos des possibilités offertes par la filière nautique Brestoise et de l'étude menée à l'échelle du Finistère en 1999
Chaudronnerie industrielle de Bretagne	02 98 33 18 13	Construction navale	Mr Soule	Entretien semi directif sur les possibilités de lien entre secteur naval et plaisance
SOPAB	02 98 02 20 02	Gestionnaire de port (moulin Blanc)		Non rencontré mais utilisation des comptes rendus d'entretiens de l'étude Contour et Guillomar
Nautisme en Finistère	06 08 32 69 25	Développement des activités nautiques en Finistère	Jean Kerhoas	jean.kerhoas@wanadoo.fr Entretien semi directif, pas beaucoup d'infos sur l'économie du nautisme mais contact intéressant pour le projet de réunion Professionnels/ institutionnels
Atelier de l'enfer	02 98 92 14 20	Centre de formation pour la voilerie traditionnelle et la charpenterie maritime		Entretien rapide sur les débouchés pour les apprentis (filère bois de la construction /réparation nautique)
CCI 29 (Nadine Le Hir)	02 98 98 29 01	Service de la prospective et du développement territorial, unité d'observation économique	Nadine Le Hir	Entretien téléphonique à Propos de l'étude menée par la CCI 29 sur le sud Finistère en 2003. Demande d'informations à propos des tentatives de concertations avec les professionnels
Berra marine service	02 98 44 44 91	Accastillage et équipement pour le secteur naval et	Mr Guillemain	Entretien semi directif. Intéressé par le projet du port du château pour développer une

		nautique		activité d'accastillage sur le site.
Brest Rider construction	06 85 03 15 85	Chantier naval		Entretien semi directif et visite du chantier. Projet intéressant et besoin immédiat de locaux adaptés
JFA	02 98 60 49 48	Chantier naval (grande plaisance)	Frédéric Jaouen	Entretien semi directif et visite du chantier
CUB (François Bernez)	02 98 33 50 47	Responsable du pôle développement de la CUB	Mr François Bernez	Entretien ouvert à propos de la filière nautique Brestoïse, de ses atouts et faiblesses, de l'action de la CUB dans sa direction
ADEUPA (François Rivoal)	02 98 33 51 71		Mr François Rivoal	Entretien téléphonique à propos de son étude sur la filière nautique Brestoïse menée en 1999
Cote d'Armor Développement (Mr Michel Soulas)	02 98 58 06 58	Chargé de mission	Mr Michel Soulas	Entretien téléphonique à propos de l'étude menée pour le développement des entreprises nautiques dans les côtes d'Armor.
Lanic Sport		Site de préparation et réparation des bateaux de compétitions de course au large (Virbac et Foncia)	Mr Nicolas Beranger	Visite du site de Lorient et des hangars de préparation.
AUDELOR (Mr Antich)	02 97 88 22 59		MR Antich	Entretien ouvert à propos de l'opération de restructuration de la filière nautique Lorientaise autour de la base sous-marine. Questions sur les répercussions économiques du pôle course au large.
CUB (Josianne Massé)		Responsable de l'opération front de mer et du développement touristique	Mme Josianne Massé	Entretien ouvert à propos de l'opération front de mer
CUB (Noel Gravot)	02 98 33 50302	Responsable du marketing territoriale pour la CUB	Mr Noel Gravot	Entretien ouvert sur la stratégie marketing de la ville de Brest et sur l'action menée vers la filière nautique

Un compte rendu d'entretien est consultable en annexe pour les intervenants en vert.

IV) Marché du nautisme en France : Les grandes tendances.

L'objectif est ici de faire ressortir le potentiel économique de la filière et de mettre en relief quelques caractéristiques intéressantes à prendre en compte pour le développement des activités nautiques professionnelles.

1) Chiffres globaux.

Sur 4 millions de plaisanciers en France, 1 million sont des pratiquants réguliers. En répartition d'utilisation des flottilles nous obtenons les données suivantes⁸ :

- 2 à 3% des bateaux sont utilisés pour la compétition nautique.
- 5% des bateaux sont utilisés pour de la croisière hauturière.
- 15 à 20% des bateaux sont utilisés pour de la croisière côtière (dont 40% des plus de 2 tonnes).
- La pratique majoritaire est la plaisance journalière (ballade en mer, voile de loisir pêche promenade)

L'industrie nautique profite de l'allongement de l'espérance de vie (marché des seniors) et du plus large temps consacré aux loisirs. Sur le plan technologique, elle est aujourd'hui dominée par l'utilisation des matériaux composites dans la construction, tels que les fibres de carbone, les fibres aramides ou Kevlar, le pré-imprégné, le polyéthylène... ainsi que par l'utilisation de l'aluminium. Un nombre croissant d'équipements fait appel à l'électronique et à l'informatique. Face à la concurrence, les fabricants français ont su s'adapter à l'évolution de la demande en proposant des produits à forte valeur ajoutée.

Certaines entreprises diversifient leurs activités afin de s'affranchir des cycles du nautisme en développant pour d'autres applications leur savoir-faire technique. La plupart des PME innovantes se situent sur des marchés de niches. Elles sont principalement implantées sur la côte ouest Française (Vendée et Loire atlantique), profitant d'un environnement historique, scientifique et industriel favorable au développement de telles activités. Ces départements bénéficient également d'une notoriété internationale, notamment dans le transport de passagers et la plaisance.

Depuis 1997, le secteur nautique connaît une croissance continue. En cinq ans, le chiffre d'affaire des constructeurs français de bateaux (voile et moteur) a été multiplié par 2,7 pour atteindre 966 millions d'euros en 2002, contre 354 millions d'euros en 1997. Les industriels du secteur réalisent désormais près des deux tiers de leurs ventes à l'exportation. Les voiliers habitables dominent le secteur et représentent près de 56% de la production française.

Répartition de la production française par activité en pourcentage du chiffre d'affaires 2001 :
- voiliers habitables : 55,8%
- bateaux à moteur : 20,3%
- Aménagements, installations, entretiens : 11,3%

⁸ Source AFIT 2004

- bateaux de plaisance divers : 8,2%
- voilerie : 2,9%
- voiliers non habitables : 1,5%

Source : Fédération des industries nautiques/ chiffres clés du nautisme 2001/2002

Le parc actuel de bateaux vieillit et devrait être renouvelé : environ 30% des bateaux ont plus de 20 ans. Cependant, le développement de l'activité dépend aussi du nombre de places disponibles dans les ports de plaisance: un engorgement de ces derniers dans l'Hexagone est actuellement constaté. Le besoin en places nouvelles pour des bateaux de plus de six mètres devrait augmenter de 15 000 à 23 000 unités d'ici 2006 (source : Fédération des industries nautiques).

Les nouvelles immatriculations 2001-2002 sont en progression de 4,1% par rapport à l'année précédente, les principales variations sont les suivantes⁹:

- voiliers : + 5,2%
- bateaux à moteur : + 2,8%
- véhicules nautiques à moteur : + 8,9%

En revanche, si l'on s'intéresse à la période 2002-2003, un ralentissement général des ventes est observé. Seuls les voiliers entre 15 et 24 mètres maintiennent leur croissance (il suffit de peu de vente pour avoir un pourcentage d'augmentation important vu le nombre limité d'unités immatriculées en France) ainsi que les petites unités de moins de 6 mètres.

La progression des ventes de voiliers de moins de 6 mètres est très importante. La raison est que ce type de bateaux reste relativement accessible en matière de prix pour le grand public et qu'ils sont (pour les bateaux à moteurs) facilement sortables de l'eau. Ce phénomène est renforcé par le développement du stockage à terre soit chez le particulier (très petites unités), soit dans les ports à sec.

Aujourd'hui, la flotte de bateaux de plaisance est constituée de 300 000 unités de moins de 6 mètres et environ 120 000 de plus de 6 mètres (ce chiffre est à prendre avec précaution car il ne tient pas compte des unités retirées du marché depuis les années 70 pour des raisons de vétusté, naufrage,...). Sur l'ensemble de cette flotte, l'AFIT estime que seulement 55 % sont actifs

Les grandes tendances industrielles dans la production de produits nautiques sont aujourd'hui de 4 ordres :

- La production de nouvelles séries de bateaux de type croisière rapide, sortie journalière. Ce phénomène est une des résultantes de la démocratisation de la voile de compétition auprès du grand public (grand événement nautique, centre de formation de plus en plus performant, transfert de technologie de plus en plus rapide entre le monde de la compétition et celui de l'industrie) qui entraîne de nouveaux besoins en matière de pratique nautique. Aujourd'hui, cette clientèle réduite par rapport à celle de la plaisance grand public est à la recherche de performances de plus en plus accrues à prix modéré. Les grandes marques comme Bénéteau ou Dufour (par sa filiale Gibsea) proposent aujourd'hui sur le marché Français des séries qui cherchent à répondre à de nouveaux besoins de confort et de facilité d'utilisation, ce qui laisse ouverte pour de petits chantiers toute la gamme des bateaux de performances en petite série.

⁹ Source : chiffres clés du nautisme 2001-2002 (F.I.N.)

- La création d'unité de production de plus en plus organisée afin d'améliorer les délais de production et la réactivité au marché. Cela passe par un recours de plus en plus poussé à la sous-traitance afin de minimiser les investissements pour la production de petites séries. Cette action diminue également la rigidité à l'adaptation des nouveaux marchés. Parallèlement, on observe pour les grandes firmes un recours à la rationalisation des chaînes de production afin de faire des économies d'échelles. Ces méthodes inspirées de l'industrie automobile sont concrétisées aujourd'hui par les nouvelles usines de Bénéteau / Jeanneau et Dufour, mais également des entreprises plus petites dans les secteurs de la fabrication (accastillage, aménagements intérieurs...).
- La création de séries à très forte valeur ajoutée destinée aux marchés d'exportation (grands voiliers de 40 pieds et plus dont la vente est surtout réalisée sur le marché nord américain¹⁰). Il est à noter que si le secteur de la voile reste majoritaire dans les ventes, le secteur bateau à moteur intéresse de plus en plus les grands groupes industriels (Bénéteau va lancer des unités moteur pour concurrencer Guy Couach).
- L'apparition de nouveaux marchés liés aux sports de glisse (Planche, surf, Kite surf...) dont l'évolution est très rapide et qui arrive très rapidement à maturité. Typique de l'effet de mode, ce type de marché est rapidement saturé par un nombre important de petites entreprises.

Face à la masse que représentent les grands groupes comme Bénéteau, les petits chantiers n'ont d'autres choix que de se spécialiser sur des petits marchés complémentaires aux produits des grands chantiers industriels. Certains se spécialisent sur les produits de grand luxe mais il s'agit ici de chantiers déjà existants ou de diversification d'entreprises du secteur naval. De plus, le secteur des navires de luxe et des grandes unités de plaisance, réclame des références et des garanties bancaires que peu de professionnels possèdent.

2) La région Ouest-Atlantique : une référence Française qui suscite des vocations.

Grande référence Française en matière de nautisme, le département de Loire-Atlantique bénéficie d'une bonne renommée dans le monde de la voile. Le secteur des services s'est fortement développé autour du nautisme grâce à de grands événements nautiques qui contribuent à renforcer cette notoriété (Le Vendée Globe, le Grand Pavois de la Rochelle...).

La filière nautique Atlantique (bateau à voile et à moteur) bénéficie des innovations développées pour la compétition de haut niveau. On observe un transfert rapide des technologies de la compétition vers les séries industrielles des grands fabricants français.

De même, la construction navale civile est un des fleurons technologiques de l'Ouest-Atlantique. Pour faire face à la forte concurrence mondiale, elle s'appuie sur des produits à forte valeur ajoutée (paquebots, navires de petits et moyens tonnages, chalutiers-congélateurs, thoniers-senneurs, navires rapides, méthaniers), et sur 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 à bord, engins de pêche, matériels électriques...). Des entreprises d'ingénierie et des centres de recherche apportent leur savoir-faire en hydrodynamique, calcul de structures, ou développement d'outils industriels.

¹⁰ Source : Bilan des activités du groupe Bénéteau pour 2003 et perspectives pour 2004.

La particularité des nombreux projets de développement des industries nautiques est de s'inspirer du principe des systèmes productifs locaux. Cependant, la réussite de La Rochelle qui suscite bon nombre d'opérations résulte de l'association de facteur économique et historique très spécifiques. Si les expériences de coopération se multiplient, leurs retombées restent faibles en matière de partenariat économique. C'est ainsi que les SPL de Lorient, La Rochelle se sont arrêtés faute de réelle coopération industrielle des participants. En effet, les échanges restent très limités et se font de manière informelle en fonction des opportunités qui se présentent. Le temps à consacrer à l'animation du SPL apparaît comme la première contrainte.

3) Quelques caractéristiques de SPL dans le domaine nautique.

L'analyse des SPL « NAUTEA », « DIAMS », « LORIENT POLE NAVAL »... fait apparaître quelques caractéristiques communes :

- La spécialisation sur certains créneaux d'excellence de la filière nautique : Nautisme de compétition, fabrication et services à la grande plaisance, Refit de grandes unités, et la mise en avant d'une entreprise phare de la filière
- La présence d'une masse critique d'une centaine d'entreprises dans une concentration géographique restreinte. Une implication minimale d'une vingtaine d'entreprises dans les projets et réalisations collectives (elles se fédèrent en association la plupart du temps).
- Une importante animation de la filière par la création et participation aux événements nautiques.
- L'Organisation des collectivités locales pour faciliter l'accueil d'entreprises nouvelles dans le SPL. Cela passe par la création d'une zone d'activité adaptée aux besoins des professionnels, par le financement d'infrastructures portuaires ou industrielles (port, systèmes de levage/ manutention moderne) ou l'aide à la formation.

Les limites de ces SPL sont essentiellement dues aux faits que les entreprises restent très indépendantes dans leur gestion et que l'investissement des porteurs de projet dans le SPL leur demande beaucoup trop de temps. L'autre limite réside dans la polarisation autour d'une seule entreprise leader/locomotive sur le marché.

Ceci pose le risque d'une dévitalisation rapide de la filière en cas de difficultés de l'entreprise leader. En effet, La croissance et la pérennité des marchés nautiques visés par les SPL de ce secteur sont intimement liées à la consommation de produits hauts de gammes, produits dont les ventes sont difficilement prévisibles et planifiables dans un contexte économique général morose. Ce problème de prévision des ventes et de planification de l'évolution des entreprises est une caractéristique commune aux entreprises nautiques en amont de la filière. Il est difficile pour elles de prévoir les ventes de produits qui d'un savoir faire souvent artisanal demande une infrastructure et des investissements industriels.

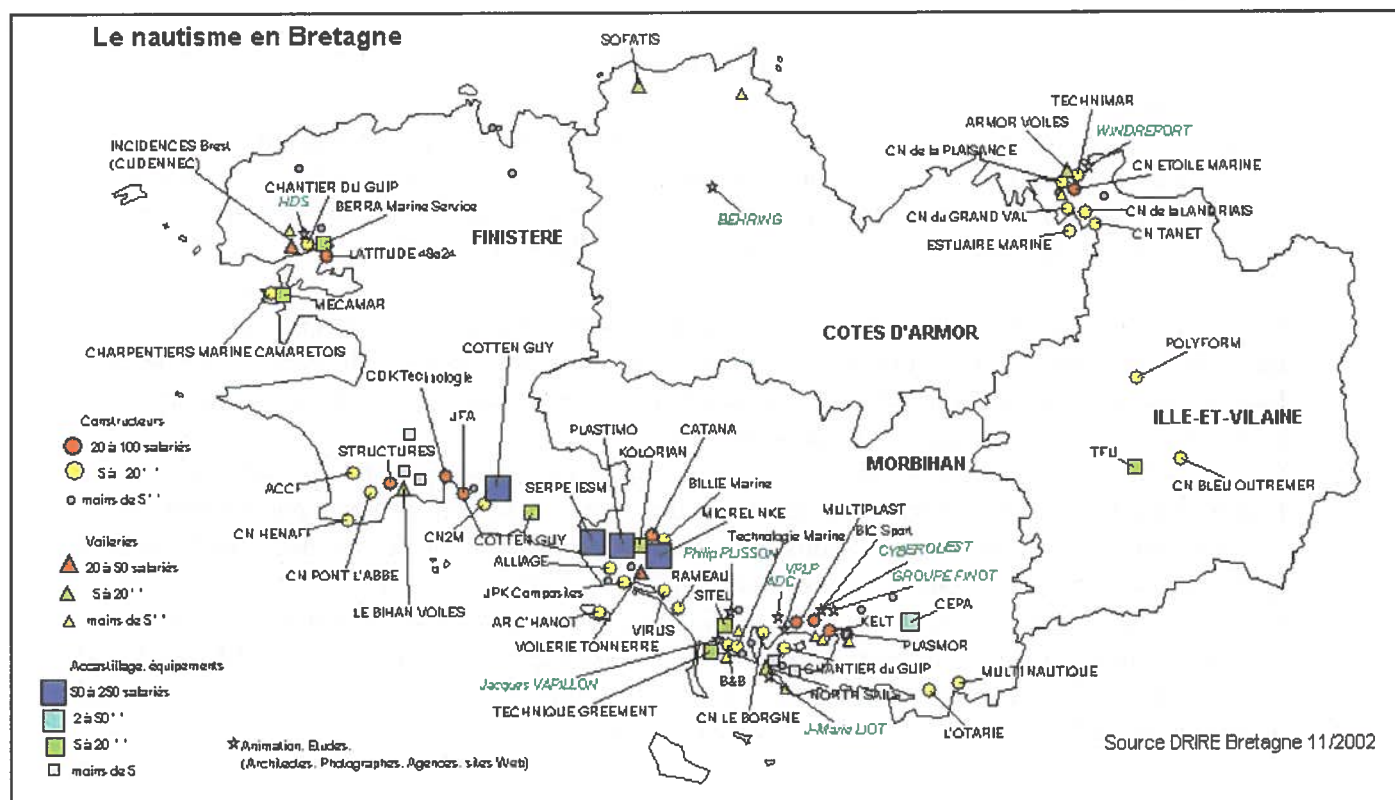
L'émergence d'un SPL dans la filière nautique résulte la plupart du temps de l'animation autour d'entreprises déjà en place et de la proposition d'une offre foncière adaptée. Les relations interentreprises (organisation rapide en chaîne de valeur par le phénomène classique d'externalisation de fonctions propres à ce secteur) se mettent en place très rapidement dans le cadre de partenariats commerciaux sans besoins d'interventions particulières de la puissance publique. Il faut cependant remarquer que ces partenariats commerciaux répondent à une logique d'opportunité et qu'il n'y a pas réellement de motivation aux développements de l'ensemble de la filière. Le SPL Nautique reste donc très fragile en cas d'évolution de son marché (Voir Tableau d'exemple de SPL Nautique en Annexe).

4) La filière nautique en Finistère.

Les retombées économiques de la filière nautique sont indéniables, ainsi, l'industrie et le commerce nautique représentent près de 300 entreprises (soit 2000 salarié)¹¹. Ces entreprises se répartissent en trois secteurs principaux :

1. La construction de bateaux, d'engins de plage et d'équipements
2. Les services : location, assurance et entretien
3. L'occasion : revente de bateaux et d'équipement.

Ces entreprises sont principalement localisées en Finistère Ouest (45,5%) et sud (33,3%), le reste étant réparti sur la cote nord (13%) et intérieur (8,4%).



Il existe aujourd'hui un véritable engouement pour les marchés du bateau neuf et d'occasion. En Finistère, l'intérêt va vers les bateaux neufs de petite taille, et surtout pour l'occasion (le

¹¹ Chiffre de l'étude menée en 1998 par le conseil général : *Le nautisme en Finistère, premières réflexions et proposition pour un projet nautique finistérien*

marché de l'occasion progresse de 21% dans l'ouest en 1998 contre 6,3% à l'échelle nationale)¹².

La raison d'un tel enthousiasme pour le marché de l'occasion est que la clientèle cherche aujourd'hui à s'offrir un bateau plus grand à moindre coût. Ce phénomène permet au équipementier (en particulier les voileries et les marchands d'accastillage de développer leurs activités).

Comme partout en France, le principal facteur limitant du développement de la filière nautique est le problème du manque de place dans les ports pour l'accueil des nouveaux bateaux. L'augmentation de la capacité d'accueil est la première réponse à apporter pour développer la filière nautique. De nombreux ports de plaisance Bretons ont donc planifié une augmentation de la capacité d'accueil de leurs bassins ou la création d'un nouveau port. Un autre type de réponse se développe : la gestion en réseaux de places portuaires (réseau Sagemor dans le Morbihan) qui permet de répartir l'offre de mouillage sur plusieurs sites portuaires distincts

5) Evolution du marché nautique finistérien.

Les chiffres Clés de l'industrie, du commerce et des services (donnée 2002)
➤ 460 Entreprises finistériennes réalisent de 10 à 100% de leur CA dans le nautisme.
➤ 219 millions d'Euros de CA sont réalisés par ces entreprises dans la branche du nautisme.
➤ 1845 emplois directs sont générés par ces activités dans la branche du nautisme.
➤ 505 000Euros de CA moyen par entreprise du secteur.
➤ Plus de 82% de progression du chiffre d'affaire entre 1993 (premières études) et 2002 et de 23% entre 2000 et 2002.

Source NEF 2004-08-04

Depuis l'étude menée par la CCI 29 sur l'industrie, les commerces et services du secteur nautique finistérien en 1999¹³, aucune étude économique de grande échelle n'a été réalisée (Tout du moins les données si elles existent ne sont pas consultables). Seule une mise à jour partielle des chiffres de cette étude est réalisée chaque année par la fédération des industries nautiques et Nautisme en Finistère (suite à la rencontre avec monsieur Kerhoas, j'ai pu récupérer certaines données de 2003).

A l'échelle du département, l'évolution globale du CA des entreprises du secteur nautique a été en augmentation entre 1994 et 2002 avec cependant un ralentissement globale depuis 2001. L'accélération de la période 1998/2000 semble donc passée et l'origine de ce ralentissement peut avoir de nombreuses explications.

Les plus probables sont :

- Une conjoncture économique globale défavorable sur cette période qui se répercute sur les ventes de produits et de services de loisirs dont la filière nautique fait partie.
- Une arrivée à maturité du marché actuel de l'offre en matière de produit de plaisance. Ce phénomène de maturité peut être expliqué par une saturation des ports qui ne

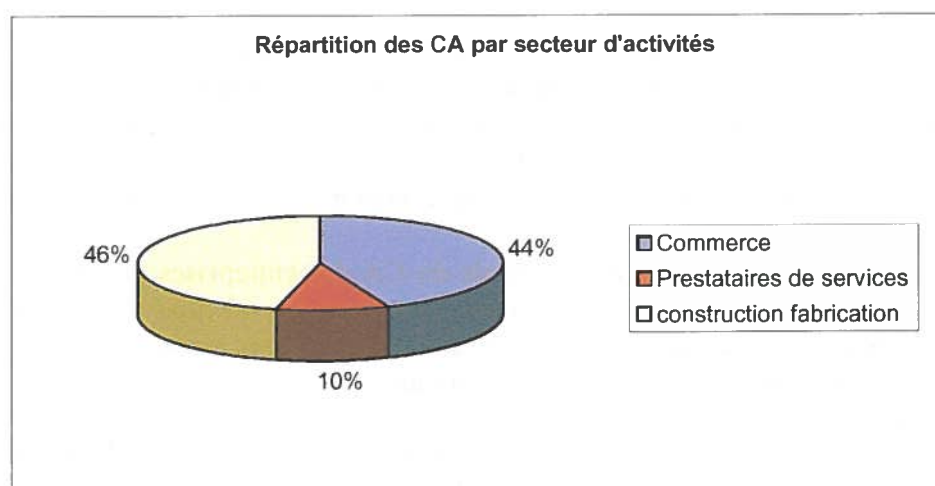
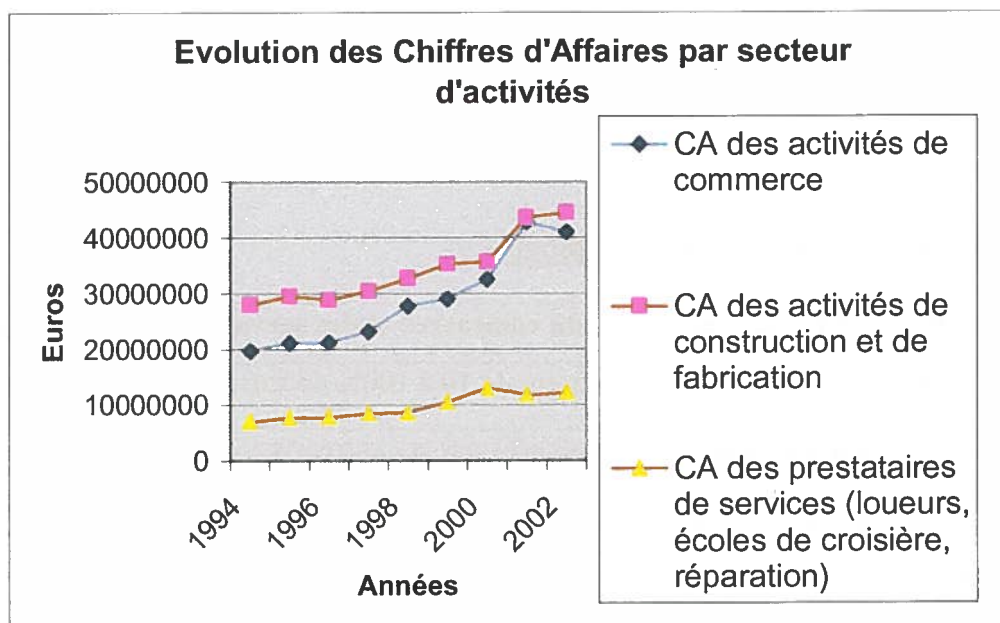
¹² Source : article de presse Ouest France du 9/03/99 : *Plaisance : encore à la hausse en 1999*.

¹³ Analyse et perspectives de l'industrie, du commerce et des services du nautisme en Finistère, Octobre 1999, services Etude de la CCI 29.

permet plus un développement de la flotte de plaisance et / ou un ralentissement de l'offre en produit innovant.

- Un changement de comportement des clients qui, compte tenu du prix des produits et des deux éléments précédemment cités s'orientent désormais vers l'amélioration et la rénovation de leurs bateaux plutôt que vers l'achat d'unités neuves.

Cependant, le ralentissement ne signifie pas déclin des entreprises nautiques et une analyse par secteur d'activité vient modérer cette tendance.



Si l'on tient compte de l'évolution globale du CA entre 2000 et 2002, sur le panel de 82 entreprises sélectionnées par NEF, on observe une augmentation de 23%. Comme nous l'avons vu précédemment, cette augmentation globale cache une différence d'évolution en

interne ou les prestataires de services subissent une diminution de leur CA sur cette même période.

Evolution 2000/2002 du CA par secteurs d'activités
Construction et fabrication : +27%
Commerce : +31%
Prestataires de services : -17%

Source/ NEF 2004

La baisse du CA des prestataires privés est en partie expliquée par la difficulté des professionnels présents sur ce secteur à pérenniser leur marché (petites entreprises sur des prestations d'écoles de croisière).

Les chiffres de la plaisance finistérienne donnent un panorama global de ce secteur. Cependant, il ne fait pas ressortir certaines caractéristiques Brestoises.

Parmi ces caractéristiques nous pouvons citer :

- Une polarisation très marquée des activités autour de Brest dans le Finistère Nord. Contrairement au Finistère sud où l'on observe une répartition des professionnels tout le long du bassin de navigation, le Finistère nord est lui très polarisé autour du pôle Brestois. Ce constat est d'autant plus vrai que la répartition des entreprises nautiques autour du port de Brest se constate également à l'échelle du Pays de Brest. Nous avons donc sur une échelle géographique restreinte une des principales concentrations de compétences en matière de nautisme.
- Cette concentration n'est cependant pas mise en valeur par une logique de coopération officielle entre les entreprises. En effet, l'étalement apparent en différents sites sur la Cornouaille et le Morbihan est compensé par une logique de fonctionnement en réseaux de ces entreprises. C'est là un des arguments des organismes d'animation de la filière. Cependant, lorsque l'on s'intéresse à l'avis des professionnels, ce constat est beaucoup plus mitigé. Cette opinion est d'autant plus renforcée par le faible impact qu'a pu avoir le forum nautique organisé en septembre dernier par la CCI de Quimper et NEF/FIN. Ce problème de partenariat pour Brest est donc à minimiser car nous n'avons pas sur site d'industries suffisamment importantes pour jouer le rôle de locomotive de la filière. De plus, compte tenu du profil des entrepreneurs du secteur et de leur façon de travailler, la logique d'un réseau demande un investissement personnel difficilement réalisable dans la durée. Il se fait donc de manière ponctuelle sur des projets limités. Aujourd'hui, une coopération sur de tels critères existe mais de façon informelle.

Le principal risque de cet isolement pour certains professionnels est le problème du coût des interventions sur site. En effet, pour des entreprises très spécialisées comme HDS ou Latitude, l'implantation sur Brest ne correspond pas aux zones de navigation et de stationnement de leur clientèle. Dans un contexte de plus en plus concurrentiel ou les clients deviennent rares il est indispensable d'intervenir même sur de petites réparations. La rentabilité d'un tel fonctionnement n'est pas garantie mais elle permet de garder une image et un savoir faire qui évoluent très rapidement.

La filière nautique finistérienne se concentre sur une dizaine de secteurs d'activités dont la grande majorité sont dans les secteurs du commerce (42 %) et de l'industrie (36%). Si la partie amont de la filière (études/conception) apparaît peu représentée à l'échelle finistérienne, il n'en va pas de même à l'échelle Brestoise où l'on observe une concentration d'experts maritimes et de bureaux d'études spécialisés supérieurs au reste du département. Nous sommes cependant loin des chiffres de La Rochelle et de la Vendée.

La plupart des entreprises sont implantées sur le littoral, en particulier dans le sud Finistère, cependant Brest représente 19% des entreprises nautiques finistériennes, suivie de Fouesnant(9%), Concarneau (8%) Quimper (7%)... La très petite taille des entreprises (87 % ont moins de 10 personnes et 43% ont un seul salarié) fait que la répartition des emplois suit les mêmes proportions.

Ces tailles d'entreprises très limitées peuvent s'expliquer par l'incertitude d'évolution du marché sur lequel elles travaillent et sur la jeunesse de celles-ci. En effet, la plupart des entreprises nautiques finistériennes ont moins de dix ans (70%) et 42% d'entre elles moins de 5. Ceci s'explique par le turn-over fréquent de celles-ci et par le nombre important de porteurs de projets dans ce domaine. Pour celles qui parviennent à se développer, l'âge de celles-ci ne leur permet que très rarement d'embaucher massivement. De plus, la répartition par secteur d'activité nous montre que la majorité de celles-ci concerne le commerce, secteur où les entreprises sont généralement de petite taille.

Le secteur industriel nautique finistérien est lui aussi caractérisé par de petites entreprises. Il faut cependant garder à l'esprit que cette caractéristique est propre à l'ensemble de la Bretagne et que les très bons chiffres observables à l'échelle nationale sont largement tirés vers le haut par l'activité du groupe Bénéteau et du groupe Zodiac. Les entreprises finistériennes si globalement travaillent très peu à l'export (en raison de l'importance du secteur du commerce et de la distribution qui vise un marché local et saisonnier) n'en restent pas moins bien représentées sur le marché national voir international. En effet, le Finistère grâce à quelques entreprises industrielles de renom situées en amont de la filière, parvient à se hisser dans le peloton de tête des pôles d'excellence en matière de nautisme de pointe (compétition grâce à CDK, Incidence et quelques bons bureaux d'études, et grande plaisance grâce à JFA et chantier du Guip). De plus, les entreprises du secteur de la construction et de la fabrication travaillent sur des niches économiques qui, si pour certaines sont effectivement limitées au Finistère, sont en revanche pour certains chantiers d'échelle nationale voire internationale.

Le Chiffre d'Affaire de 75% des chefs d'entreprises Finistériens était estimé en 1999 inférieur à 5MF. Si les entreprises restent optimistes quant à leurs perspectives d'évolution, elles ont en revanche de grosses difficultés à investir dans de nouveaux équipements pour s'agrandir et diversifier leurs offres.

6) Etat du marché de la plaisance et caractéristiques des entrepreneurs.

Comme nous l'avons vu, la filière nautique concerne une multitude d'activités qui ne nécessitent pas les mêmes infrastructures. Pour cette étude, les zones pour lesquelles la SEMAEB à mandat sont situées dans le cadre de l'agglomération Brestoise, en tissu urbain et industriel. Ce premier constat écarte certaines entreprises de la filière qui exploitent les retombées d'un environnement de loisirs balnéaires. De plus, la caractéristique urbano-portuaire des sites proposés pour le développement de la filière oriente l'étude en direction d'entreprises qui ont un besoin de localisation à proximité des quais. Ce principe doit cependant tenir compte d'une réalité marketing qui fait que pour améliorer les chances de réussite d'une entreprise, il est bon pour elle de ne pas se situer trop loin d'entreprises concurrentes afin d'obtenir un effet vitrine et une émulation de l'ensemble du secteur. Ces Clusters sont une des bases pour la création d'un système productif local.

Les professionnels Français du marché des bateaux de plaisance ont bien résisté à la dégradation de leur environnement en 2002¹⁴. Cependant, bien que le marché continu à se

¹⁴ Source Xerfi : Analyse du marché et prévision 2003 pour les constructeurs et distributeurs de bateaux de plaisance.

développer, il faut tenir compte de certaines tendances qui ne sont pas sans conséquences pour le développement des activités des entreprises.

La démocratisation du marché de la plaisance en France Offre de nouveaux créneaux de développement que beaucoup d'industriels ont du mal à capter. En effet, Les produits français plutôt orientés vers le haut de gamme sont des références qui se vendent extrêmement bien à l'étranger mais qui ne sont pas forcément adaptés à l'évolution du marché Français. C'est la raison pour laquelle les importateurs étrangers améliorent leur vente en proposant des produits d'entrée de gamme dont la plus value repose sur des méthodes de production inspirées de l'industrie automobile (on intègre dès la conception les contraintes de coût et de production, afin de diviser par deux le temps de développement).

Le marché de la plaisance représente une opportunité de développement économique et de création d'emplois en Finistère (c'est également le cas dans les côtes d'Armor) et particulièrement pour Brest. Cependant, les acteurs de la filière nautique accusent une faiblesse structurelle du fait du nombre élevé de petites entreprises. Si celles-ci limitent les risques de licenciement, elles ne permettent pas de passer facilement à un véritable tissu industriel capable de mobiliser d'importantes sommes sur des investissements. De plus, leurs besoins en locaux et leurs capacités d'investissement ne sont pas toujours compatibles et posent le risque d'une cessation d'activité. Elles se retrouvent donc dans la situation paradoxale où leur marché offre de nombreuses possibilités de développement mais où leur taille et leur capacité financière ne permettent pas d'investir dans les infrastructures nécessaires. La réponse à cette situation qui touche la grande majorité des acteurs bretons est de se structurer en pôle d'excellence sous forme d'association afin de mutualiser les compétences sur certains projets. Ce principe suppose la présence d'une locomotive qui permette de créer l'effet d'entraînement pour l'ensemble de la filière locale. Cette locomotive n'est pas aujourd'hui présente sur Brest, tout du moins, les acteurs potentiels pour ce rôle ne cherchent pas à s'imposer dans ce sens.

Pour ce qui est de la main d'œuvre de ces entreprises, comme il s'agit très souvent de petites structures, elles n'emploient que peu de salariés qu'elles forment elles-mêmes la plupart du temps. En dehors de quelques formations plutôt orientées vers les entreprises de production en grandes séries, le savoir-faire de la main d'œuvre relève de l'artisanat et d'une passion commune pour la voile ou la plaisance.

V) La filière nautique Bretonne : accompagnement classique de développement.

L'objectif est ici de mettre en relief les actions mobilisables pour un accompagnement du développement de la filière en fonction des caractéristiques du marché Breton.

La filière nautique Bretonne est caractérisée par une concentration géographique très forte de ces activités industrielles. Contrairement au Finistère sud, Morbihan et Côtes d'Armor (localisées sur plusieurs sites côtiers du bassin de navigation), les activités se concentrent autour du port de Brest avec un noyau sur le port de commerce et un autre autour du moulin Blanc.

Si l'on observe la répartition par secteur des entreprises d'amont en aval, il apparaît certaines faiblesses dans les secteurs de la construction naval mais également dans les services aux plaisanciers de type location et entretien /gardiennage. Les explications pour ces manques sont de deux ordres :

- La saturation du marché avec les entreprises existantes en lien avec les capacités d'accueil du port. Le marché reste très local et son évolution est directement liée à la capacité d'accueil des ports.
- Des difficultés économiques dans certains secteurs d'activités de la plaisance avec des répercussions directes sur les entreprises les plus faibles. La réponse pour ces entreprises est la création d'un réseau de compétences qui leur permettra de capter de nouveaux marchés et de conserver une bonne capacité à l'innovation. Ces chantiers qui n'ont pas les ressources financières de grands groupes comme Bénéteau doivent donc se concentrer sur des niches économiques restreintes dont l'évolution demande beaucoup de réactivité et des fonds d'investissements conséquents pour assurer le passage d'une niche économique à une autre¹⁵.

1) L'évolution de la filière nautique Bretonne.

Depuis l'étude de 1999 réalisée à l'échelle du département, la filière nautique Bretonne a été consultée à plusieurs reprises pour des études plus ponctuelles concernant des projets d'aménagements ou des sondages sur les perspectives d'évolution des activités (ex : études de marché XERTI sur les constructeurs et distributeurs de bateaux de plaisance, étude du cabinet Contour pour le Moulin Blanc...).

L'étude de 1999 avait associé aux entreprises dont le CA provenait totalement de l'activité nautique, des entreprises du secteur naval dont l'activité était potentiellement concernée par le milieu de la plaisance et du nautisme. Avec l'aide de la CCI de Brest, une comparaison a été effectuée entre les entreprises de l'étude de 1999 et celles des listes INSEE (complétées des informations obtenues durant les recherches et entretiens).

¹⁵ A l'exemple du chantier « Structures » qui a réussi à se développer sur le marché des voiliers de croisière rapide de 8m50 alors qu'il n'y avait pas de concurrence sur ce créneau, aujourd'hui, de nombreux chantiers se lancent sur des produits similaires. Grâce à son avance, Structure a réussi à se développer rapidement et assurer sa rentabilité sur un marché de niches (2 unités produites chaque mois). Cependant, le chantier conscient du nombre grandissant de concurrents sur un marché restreint prépare déjà une nouvelle série de 12 mètres qui lui assurera un remplacement efficace de la niche des 8.50 saturée.

Pour ce travail, on peut se focaliser sur les entreprises Bretonnes, la concentration de celles-ci sur Brest donne une bonne image de la filière dans le Finistère nord. Il faut cependant préciser que les conclusions proposées sont ici principalement qualitatives et ne peuvent donc pas prétendre refléter toutes les caractéristiques de la filière Bretonne (seuls les traits les plus saillants ont été retenus). De plus, le caractère microéconomique de l'échelle d'étude n'est pas obligatoirement transposable à l'échelle finistérienne.

a) Les Grandes Tendances.

Depuis 1999, la filière nautique Bretonne a conservé une dimension relativement proche de celle observée à l'époque.

Environ 35% des entreprises Bretonnes en lien avec le nautisme ont plus de 10 ans. Compte tenu du taux de turn-over dans le secteur du nautisme, il est plutôt positif de voir que les 65 % d'entreprises de moins de 10 ans arrivent à se maintenir et à développer la filière. Si l'on compare l'âge des entreprises avec leur secteur d'activité, on s'aperçoit que les activités les plus « anciennes » concernent :

- l'activité navale qui a su trouver (avec le développement du nautisme Breton) de nouveaux débouchés.
- des entreprises de services aux plaisanciers qui ont accompagné la création et le développement du nautisme Breton (création du port de plaisance du moulin blanc).

Les entreprises de moins de 5 ans concernent essentiellement la location / skippage, l'entretien de bateaux et la fabrication et construction de produit nautique à forte valeur ajoutée (bateaux de compétition ou en petite série, gréements).

b) Interprétation.

Ce phénomène peut être expliqué de la manière suivante : A ses débuts, la filière nautique Bretonne résidait en la vente d'unités neuves. Les places au port étaient disponibles et le nombre de pratiquants restreint. Le marché était alors capté par les entreprises concessionnaires de grandes marques ainsi que des petits chantiers artisanaux. Il n'y avait pas de chantiers de plaisance suffisamment importants sur Brest et la plaisance n'était pas assez développée pour attirer des unités de production en série. Avec le développement et la démocratisation de la pratique d'activités nautiques, un public plus important mais aussi moins fortuné s'est progressivement impliqué dans la filière. Ceci se traduit par le fort développement de la Voile associative dans les années 80/90. Avec la saturation progressive des ports de plaisance, le marché s'est adapté en proposant des services de location et d'entretien des bateaux. Le ralentissement des années 90 pour les grands constructeurs de bateaux a en revanche permis aux fabricants et distributeurs de produit de glisse de développer leurs activités (produits plus accessibles et nécessitant peu d'investissement aussi bien pour les fabricants que pour les acheteurs). Aujourd'hui, avec le vieillissement de la flotte de plaisance et le manque de place dans les ports, les porteurs de projets souhaitant développer une activité dans la filière vont privilégier les domaines de l'entretien, l'amélioration des flottes existantes, la création de produits nouveaux associant les performances de la voile de compétition aux capacités d'investissement limité des acheteurs.

c) Conséquences.

On retrouve deux types bien distincts de marché nautique :

- Un marché local qui va s'orienter sur le service aux plaisanciers et concerner la plupart des activités situées en aval de la filière. Ce marché sera principalement

déterminé par les capacités techniques des ports de plaisance de Brest et de ses environs. Yves Le Couteur cite par exemple le marché des grandes unités entre 18 et 24 mètres (en remplacement de celles jugées trop vieilles et trop petites). Celui-ci ne peut être exploité du fait des capacités techniques d'accueil du port du moulin blanc qui ne sont pas adaptées (manutention limitée à 40T).

Les professionnels vont apporter différents types de réponses à ce marché comme l'entretien et l'amélioration des unités présentent au port, la location pour les plaisanciers ne possédant pas de bateaux, la vente de petites unités facilement sortables de l'eau et stockables à terre (semi rigide, petit dériveur et bateaux à moteur).

- Un marché national voir Européen qui va proposer des produits en petites séries et/ou relativement abordables suivant des caractéristiques techniques très pointues (série des plans Pierre Rolland, Black Rider), ou des produits nautiques ne nécessitant pas d'infrastructures lourdes et répondant à des marchés basés sur l'innovation (ex du Kite surf ou de la voilerie Incidence). Cette stratégie est effectivement la mieux adaptée compte tenu des caractéristiques du marché et des possibilités Brestoises. Il est utopique de vouloir lancer des productions en grandes séries car les infrastructures locales actuellement proposées ne le permettent pas. Compte tenu des possibilités du marché de la plaisance française, les principales ventes se font aujourd'hui sur de petites unités (moins de 6 mètres) et/ou sur des marchés de niches (petites séries ou marchés émergents). De plus, les grands groupes nautiques comme Bénéteau sont en train de restructurer leurs unités de production les moins performantes et les nouveaux chantiers ont été réalisés cette année en Vendée.

La filière nautique Brestoise si elle apparaît très complète souffre tout de même de l'absence d'un gros chantier nautique qui pourrait donner un véritable effet d'entraînement pour l'ensemble du milieu Brestois et surtout confirmer la place importante que pèse ce marché dans son économie. Il est à regretter, comme Hervé Graal le signale, que les projets de développement des infrastructures de plaisance ne s'accompagnent pas d'un développement optimal des activités nautiques professionnelles. Parmi les raisons invoquées, le manque d'animation et de prise en compte du poids économique de cette filière semble avoir de lourdes conséquences sur son bon développement.

2) Santé des entreprises nautiques Brestoises

a) Une filière relativement stable

Les établissements du secteur naval sont assez anciens avec un nombre plutôt restreint de création. On observe plutôt dans ce domaine une réorganisation interne de grands groupes qui se répercute sur les enseignes présentes sur le port de commerce de Brest (ex du groupe Meunier).

La majorité des cessations d'activités concerne les commerces. Cependant, si l'on ramène les chiffres des fermetures proportionnellement au nombre d'entreprises présentes par secteur d'activités, on s'aperçoit que les activités de construction nautique sont proportionnellement plus touchées (recentrage de l'activité de Benoît Lucas sur la réparation /entretien et fermeture annoncée de Latitude 48'24°).

Les fabricants et producteurs d'équipements nautiques sont assez bien représentés même si leur nombre reste faible (ceux déjà présents comme les voileries semblent largement suffisants). Les principales entreprises en matière de fournitures de Gréements, câbles, bouts et autres accessoires sont plutôt orientées vers la filière navale (SEIMI, BERRA, FOB) il en

va de même pour la finition et les aménagements intérieurs de bateaux (Champs, Métabois). Seul Iroise Gréements et Métalform viennent compléter ces secteurs dans le champ de la plaisance.

Contrairement au reste du Finistère, Brest possède une très bonne base au niveau des études et conception de produits nautiques grâce à la présence de cabinets d'expertises de renom (HDS, Jacques Le Berre,...) et d'un architecte naval à l'origine de séries de bateaux très populaires (Pierre Rolland).

Les échos recueillis sur la filière sont plutôt bons et les perspectives d'avenir semblent assez bonnes pour le nautisme grand public.

Seules certaines activités exclusives à la voile de compétition semblent avoir des difficultés. D'après Hervé Devaux, cette crise résulte d'un essoufflement de cette filière principalement dans les domaines de la construction et des études du fait du manque de sponsors pour les armements de course. Cette faiblesse est plus conjoncturelle que structurelle et on peut donc espérer retrouver rapidement un bon dynamisme dans ce secteur si l'activité économique générale repart.

D'une façon générale, le nombre d'entreprises et d'emplois de la filière nautique reste stable sur Brest depuis l'étude de 1999.

b) Une coopération entre acteurs qui reste à renforcer.

D'après les entretiens, il est intéressant d'observer que pour Brest, la plupart des créateurs d'activités en lien avec le nautisme sont originaires de la ville ou de sa région. La plupart de ceux-ci sont des pratiquants assidus et ont été pour les plus jeunes formés dans les centres de voiles associatives. Il existe donc bien une dynamique endogène pour le développement de la filière, phénomène qui devrait perdurer grâce au dynamisme des centres de formation Brestoïse si le marché le permet. En revanche, si l'on prend ce phénomène d'un autre point de vue, il est regrettable que la filière Brestoïse ne parvienne pas aujourd'hui à devenir suffisamment attractive pour des entreprises extérieures. Ce fait doit donc remettre en question la stratégie de communication et d'animation de la filière (à supposer qu'elle existe). La logique de partenariat entre professionnels existe mais reste limitée à des associations autour de projets ponctuels ce qui ne permet pas d'avoir un accompagnement autour d'un projet fédérateur. Selon Hervé Graal, ce projet doit être une politique de développement accès sur le nautisme professionnel clair et bien ciblé.

Aujourd'hui, pour sortir de la coopération ponctuelle, la seule solution est de spécialiser une partie des entreprises Brestoïses sur un même secteur d'activité. Compte tenu du dynamisme de certains ateliers de fabrication (dans la voile en petites séries destinés à des utilisations de pointe telles la compétition ou la grande plaisance), il paraît pertinent d'axer le développement sur le marché qu'elles visent. Comme le nautisme de compétition est un secteur industriel assez incertain, il paraît indispensable que l'entreprise ait également une orientation vers des marchés plus grands publics. Deux secteurs d'activités de la filière nautique répondent à ces exigences : le secteur des sports de glisse et la croisière rapide.

Compte tenu des entreprises présentes sur Brest et de l'organisation de la filière, c'est vers l'amont de la filière que l'action doit être menée. L'aide à l'implantation d'un chantier de construction important doit entraîner une dynamique globale pour l'ensemble de la filière. Celle-ci sera soit directe (création d'emplois, nouvelle référence économique Brestoïse, débouchés supplémentaires pour les professionnels déjà en place) soit indirecte (amélioration de l'image nautique de Brest, meilleure représentation sur les salons spécialisés).

Les produits de la croisière rapide sont des produits de niches économiques qui viennent compléter les produits de grands groupes industriels comme Bénéteau. Si la dimension des bateaux est semblable, leur conception diffère largement dans le sens où le confort passe en

second plan des besoins de vitesse et de performance. C'est donc à une clientèle très spécifique que s'adressent ces produits, clientèle qui ne trouve pas dans les produits des grands fabricants une réponse à leurs besoins¹⁶. L'exemple du chantier Structures dans ce domaine est assez parlant. Le chantier a réussi à développer grâce au POGO 8.50 une activité florissante dans le secteur de la voile rapide et se lance aujourd'hui sur le marché des 40 pieds (secteur où Bénéteau et Jeanneau sont leaders). C'est dans la complémentarité des grands constructeurs que Structures base sa stratégie. En proposant un produit pour une clientèle passionnée par la voile de performance, il semble que le chantier finistérien ait réussi à franchir une nouvelle étape dans sa croissance. Pour ce qui est de la série qui a fait son succès, la concurrence sur le marché des 8.50 de voile rapide commence à s'aiguiser. De nombreux chantiers se lancent sur des produits similaires dont le chantier 3C Composite. Si la niche exploitée par Structures avec le POGO 8.50 semble encore assez vaste (le chantiers produit 2 unités par mois dont 20 à 30% pour l'export CEE), elle ne permet pas de faire vivre tous les chantiers qui cherchent à se positionner dessus aujourd'hui.

La création et le développement d'un chantier nautique performant (avec à la base des capacités financières réduites) résident donc dans la réalisation de produits innovants qui ne viennent pas en concurrence trop forte avec les produits de grands groupes.

3) Les trois familles du marché nautique Brestois.

Dans cette partie du rapport, la dimension voile associative a été exclue. Seules les familles ayant un intérêt économique d'exploitation de la filière sont ici proposées. Compte tenu du contexte Brestois, ne sont pris en considération que les secteurs en lien effectif ou potentiel avec les activités nautiques de plaisance.

Marché Naval	Marché de la plaisance Locale	Marché de plaisance nationale	
Il s'agit ici d'un marché très orienté vers la réparation navale, la construction et l'entretien de grosses unités. Le lien avec la marine nationale reste fort, mais la réorganisation de celle-ci va obliger les entreprises à trouver de nouveaux débouchés	C'est en quelque sorte le service de proximité pour le plaisancier. Il s'agit ici des entreprises faisant de l'entretien ou assurant la représentation et la vente des grandes marques de la plaisance. Nous trouverons donc ici tous les Shipchandlers, les petits chantiers d'entretiens, les concessionnaires et motoristes...	Nous avons ici les entreprises ayant des ambitions économiques qui dépassent les frontières du pays de Brest. Cela ne signifie pas qu'elles ne répondent pas au marché local, mais qu'elles n'ont pas de stratégie de développement directement liée au fonctionnement du port de plaisance de Brest (Celui-ci ne permet que d'améliorer leur fonctionnement). De ce fait, leur développement dépend effectivement du dynamisme de la filière à l'échelle régionale voir supérieure Ici deux catégories se distinguent :	
	Une séparation peut être faite entre les entreprises dépendant directement de l'activité et du port (concessionnaire, services d'entretiens, services de levage, shiphandler...) et	Marché de la voile rapide/compétition : Nous retrouvons ici les gros fabricants de voiles tels Incidence, mais également les bureaux d'études, les architectes navals. Viennent enfin les entreprises	Marché de la voile traditionnelle et des bateaux du patrimoine : Ce marché très réduit est exploité par les chantiers du Guip qui restent très autonomes du reste de la filière. Bénéficiant d'une

¹⁶ Cette clientèle est également à la recherche d'un produit qui représente le prestige du chantier.

	qui visent donc directement le plaisancier, et les entreprises qui vivent de l'image de la plaisance et de ces produits dérivés (habillement, décorations...).	d'équipements de bord et d'accastillage.	grande renommée, il fait également travailler les voileries et certains autres artisans locaux. Cependant, son activité si elle est très performante n'est pas la plus représentative du savoir faire Brestois
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

La filière nautique Brestoise orientée vers la plaisance va donc s'organiser en fonction des contraintes que posent ces trois grandes dimensions du marché de la plaisance, mais également en fonction des projets d'animations et d'aménagements du front de mer brestois. Il est maintenant intéressant de voir qu'elles peuvent être les conséquences du développement des infrastructures portuaires brestoises dans l'optique du développement de la filière nautique.

4) Répercussions des aménagements sur la filière.

a) le Port du moulin Blanc.

Compte tenu de son agrandissement en 2001, le port du moulin blanc constitue une base d'analyse des répercussions économiques que peuvent avoir le réaménagement ou la création d'infrastructures en lien avec le nautisme. Même si l'agrandissement reste récent, quelques conclusions peuvent être tirées.

Suite à l'agrandissement du port du moulin Blanc, la création d'entreprises nouvelles en lien avec la présence de ce dernier est restée limitée. Seules les entreprises déjà présentes sur le port ont pu améliorer leurs activités (source : Hervé Graal). Il apparaît donc que le poids économique de la filière nautique Brestoise est important mais n'a pas encore su bénéficier de l'effet levier que constitue le port du moulin Blanc. Sur les 400 emplois directs¹⁷ que concerne la filière nautique brestoise en lien avec la plaisance, très peu concernent la création d'activités nouvelles situées en amont de la filière.

Parmi les raisons invoquées durant les entretiens ou au cours des rencontres avec les intervenants, quelques thèmes reviennent avec récurrence :

- le manque d'espace et l'inadaptation des locaux : La localisation des entreprises nautiques est très dépendante de la présence de l'eau et du port de plaisance. Comme ces espaces sont limités et souvent en statut de domaine public maritime, il est difficile pour les professionnels de trouver une opportunité d'installation. Par ailleurs, le statut d'AOT remet en cause l'amortissement des investissements sur le long terme. Enfin, en cas de croissance des besoins de surface de l'entreprise, il n'existe pas forcément de terrain libre à proximité. Concrètement, cela se traduit pour les chantiers Brestois

¹⁷ Estimation établie à partir du fichier des établissements de la circonscription de la CCI de Brest ayant des activités liées au nautisme. Ce fichier a été complété des entreprises non listées par la CCI et effectivement présentes sur Brest dont j'avais connaissance. Pour avoir une bonne évaluation des emplois directement liés aux activités nautiques de plaisance, j'ai exclu les entreprises navales qui ne travaillent pas dans la plaisance (environ 748 emplois directs hors DCN marine nationale) et les sociétés de transport maritime (environ 29 emplois). J'ai également comparé les entreprises du fichier fourni par la CCI de Brest avec celles prises en compte dans l'étude de 1999. Cette étude donnait 397 emplois direct purement nautiques sur le canton de Brest chiffre comparable à celui de la commune de Brest compte tenu du faible nombre d'entreprises sur les autres communes du canton.

par des difficultés de stockage et de manutention pour les activités déjà en place, et d'implantation pour les activités en créations.

- Un déficit d'image de la filière nautique professionnelle vis à vis des projets nautiques portés par la ville. Ce point revient régulièrement chez les professionnels déjà implantés sur Brest. Il prend une tournure différente chez les professionnels extérieurs à la filière Brestoise, où il apparaît plus comme une mauvaise image non pas des professionnels mais de la réalité économique de la filière.
- Un problème d'ordre économique, administratif et juridique : si cette réalité n'est pas toujours avouée, il est évident que nombre d'entreprises nautiques ont des problèmes de gestion (difficultés liées à un manque de formation des entrepreneurs dans ce domaine) ce qui se répercute sur la trésorerie et les capacités d'investissement. D'autres difficultés sont signalées comme celles d'ordre administratives (lourdeurs, manque de concertation avec les instances représentatives des collectivités territoriales...).

b) le projet de ZAPP.

La création d'infrastructures portuaires de loisirs entraîne une demande pour deux types de clientèles bien distinctes.

- Le plaisancier qui possède son bateau et qui utilisera principalement les services portuaires ainsi que les commerces et industries de fabrication, services d'entretiens... nécessaires à la pratique de la plaisance.
- Le touriste qui vient chercher sur le port une ambiance et un cadre. Il va ainsi consommer des services et des prestations dont l'activité n'est pas directement liée à un besoin portuaire (restaurants, bars, circuits). Cette deuxième catégorie d'activité cherche dans la localisation portuaire une plus-value en matière d'image. La clientèle plaisancière est également concernée par ce type de service qui va constituer pour elle un plus et donc un facteur d'attractivité et de fidélisation complémentaire.

Le cadre de ce travail s'intéresse aux activités commerciales et aux services péri-portuaires des professionnels du nautisme. Compte tenu de la configuration de l'offre de plaisance portuaire Brestoise et des sites proposés à l'aménagement, il convenait de s'intéresser prioritairement à l'offre des professionnels du nautisme. En effet, ces derniers sont directement concernés par les projets de développement portuaire de la ville et constituent un enjeu de réussite du fonctionnement de la dimension plaisancière du projet. *« La qualité de la conception des projets demande certaines exigences en matière d'implantations judicieuses des ateliers et chantiers de réparation, insérés dans le port et bénéficiant de ces équipements (aires de carénage, cale plate forme technique...) ou en site externe au port mais bien relié à celui-ci (dimensionnement des infrastructures permettant le transport de grandes unités) et correctement jalonnée depuis le port »*¹⁸.

Si le projet de développement de la zone d'activité des professionnels de la plaisance (ZAPP) apparaît comme une réponse pertinente pour la poursuite du développement du port du moulin blanc, l'implantation de certains d'entre eux sur cette zone les engage dans un choix stratégique lourd vis à vis des projets du port du château. En effet, l'activité de certains professionnels est directement déterminée par la clientèle qui fréquente le port ainsi que les services qui y sont directement à disposition (tels que carénages et d'entretiens localisés près des bassins). En partant du principe que les ports du château et du moulin blanc doivent dans l'avenir répondre à deux types de marchés bien distincts afin de ne pas être en concurrence,

¹⁸ Citation des recommandations de l'AFIT pour le développement touristique des ports de plaisance. Guide de savoir Faire, 2002.

les professionnels implantés sur la ZAPP et au moulin Blanc devront donc répondre à de nouvelles demandes qui ne seront pas forcément les mêmes que celles auxquelles ils ont l'habitude. La séparation physique de ces deux structures portuaires va entraîner également une séparation géographique dans l'expression de certains besoins. Les professionnels du nautisme dont l'activité repose sur un besoin local (Shipchandlers, services de carénage et d'entretiens,...) vont devoir répondre à une demande pour deux sites dont les besoins ne seront pas totalement les mêmes.

Les solutions pour eux sont de 2 types :

- Soit ils développent une nouvelle activité pour le port du château (vitrine commerciale, nouvelle implantation) afin de développer une réponse commerciale spécifique à ce nouveau bassin.
- Soit ils restent sur site et développent leur activité en partant du principe que les plaisanciers du port du château viendront sans difficultés sur le site du moulin blanc pour les entretiens nécessitant une intervention sur la zone d'implantation de l'activité. Cette deuxième solution apparaît la plus probable pour deux raisons : Les professionnels pour les interventions légères à flots peuvent se déplacer sans trop de difficultés, ils peuvent se contenter d'un espace restreint telle une mini vitrine sur le port du château afin de capter la clientèle. Les espaces disponibles et l'orientation vers l'escale et les grandes unités du site du château ne demandent pas les mêmes services d'entretiens nécessaires aux plaisanciers sédentaires. Il est donc tout à fait envisageable d'utiliser les infrastructures présentes vers le moulin blanc comme support ponctuel aux besoins du port du château.

D'autres professionnels dont l'activité repose sur une renommée ou un marché beaucoup plus vaste (d'ordre national voir international) n'auront pas de difficultés à s'accommoder de la proximité d'un site ou de l'autre. Leur seul besoin est de se trouver à proximité d'un accès à l'eau dans des conditions d'implantation relevant de caractéristiques techniques (dimension du hangar, terre plein services de levage et de manutention disponibles). C'est ainsi que l'on privilégiera les chantiers de construction où les professionnels dont l'activité repose sur des besoins industriels plus que de vitrine. L'éventuel manque en matière d'affichage de l'activité peut être comblé par une concentration sur un même site d'activités industrielles plus ou moins complémentaires.

Aujourd'hui, il existe sur Brest et sa région 2 chantiers potentiels pouvant s'installer sur la ZAPP (3 C Composites et Brest Rider)¹⁹. Ceux-ci ont exprimé clairement un besoin pour des locaux d'environ 2000m² aux normes de la fabrication en matériaux composites (extracteur d'air, bonne isolation et chauffage...). Les tarifs étendus sont de l'ordre de 40 euros / m². Ces chantiers situés sur deux marchés complémentaires de voiles rapides proposent des produits innovants. Si Brest Rider développe un nouveau concept de bateaux, 3 C Composite en revanche commence à diversifier sa production en proposant un nouveau produit dans la même philosophie que celui qui a fait son succès. Autre élément intéressant, Le Chantier 3 C Composite est en relation directe avec d'autres chantiers exploitant des plans pierre Rolland (Le Jumbo à Ploumanach), ce qui pourrait permettre d'attirer d'autres entrepreneurs sur le site Brestois.

Cette amorce de Système Productif Local a pour objectif dans le cas Brestois de structurer un petit noyau d'acteurs dont la jeunesse et la taille des activités ne demandent pas encore de gros besoins en matière de site. C'est en quelque sorte une pépinière d'entreprises où la taille, l'organisation des infrastructures et équipements à disposition doivent permettre de limiter le risque lié à l'important Turn-over de ce type d'activité. Compte tenu des délais nécessaires à l'ouverture et la création d'un projet industriel nautique sur le Salou, la réponse par une ZAPP

¹⁹ Voir compte rendu d'entretiens en annexe.

contenant de petites entreprises doit permettre d'identifier les professionnels dont le développement industriel apparaîtrait comme viable et régulier. A terme, les professionnels ayant commencés leurs activités vers la ZAPP et dont les besoins auraient évolué pourraient se voir proposer des terrains sur le Salou. Les délais de création des projets et d'aménagement des différents sites portuaires nautiques Brestoïses pourraient être ainsi planifiés avec plus de souplesse, le projet Brestoïse clarifié envers les professionnels et la gestion des infrastructures simplifiée. En outre, ce scénario permettrait de rester en accord avec le contenu du schéma de référence portuaire.

c) Le port du château.

L'orientation vers l'escale du port du château entraîne un certain nombre de contraintes en matière de services à proposer aux plaisanciers. Outre la gestion et l'accueil du personnel portuaire (heures d'ouvertures, multilinguisme, services sanitaires, tarifs,...), l'offre de services tels que la manutention et le carénage doivent être adaptés aux bateaux qui fréquenteront le port

Dans le cas de Brest, la construction du port du château orientée sur la plaisance doit permettre de toucher trois dimensions de celle-ci.

- La plaisance sédentaire (avec dans le cas présent une demande supérieure à l'offre même pour de grosses unités).
- La plaisance d'escale (peu porteuse en retombées économiques directes, elle présente cependant un intérêt en matière d'animations et donc de retombées économiques indirectes. Elle peut devenir rentable si elle se double d'un volet technique).
- L'accueil d'un pôle escale course au large / bateaux du patrimoine qui outre les retombées économiques créées par de grosses unités assurent une notoriété et une image très positive pour le port de Brest et sa ville.

Une telle ambition doit s'accompagner d'une conception et d'une organisation adaptées de l'espace portuaire et de ses intervenants.

Les paramètres seront :

- La qualité des services à terre.
- Les espaces techniques présents.
- La sécurisation du plan d'eau et de son environnement.
- La cohérence de la gestion entre les différents secteurs de la plaisance.
- La prise en compte des contraintes nautiques et environnementales portuaires.

La réflexion sur les actions à mener pour développer cette filière donne à choisir une démarche qui permette d'avoir une bonne efficacité pour l'ensemble du secteur nautique, sans pour autant mobiliser des investissements trop lourds. Il s'agit donc d'une stratégie économique dont le but n'est pas d'assurer l'investissement portuaire du développement de nouveaux bassins (port du château, développement du moulin blanc...). En effet, La plaisance classique représente un potentiel certain pour Brest, mais les retombées restent limitées en matière de finance (12 à 23 K euros/an), d'image, et d'innovations pour les professionnels de la plaisance.

Une action sur la filière complète pose un problème de coût et de mobilisation des acteurs. Le but est donc d'agir sur des secteurs moteurs de cette filière qui permettront de créer une dynamique de développement globale. Dans le domaine de la plaisance, Brest bénéficie de certains avantages en matière de services aux plaisanciers sur de petites unités. Il est cependant à noter que l'étude d'Act-Ouest montre certaines opportunités dans le domaine de la grande plaisance pour le marché résidentiel et d'hivernage (5 à 10 unités). Ce premier marché n'est envisageable que si les infrastructures d'accueils sont adaptées et que les

professionnels s'organisent dans ce sens (3.5 à 5 m de tirant d'eau minimum ; 20 à 30m de postes à quai minimum ; ponton avec catway de grande longueur et surtout, un système de levage supérieur à 40 tonnes pour les grosses interventions nécessitant une sortie de l'eau).

Une stratégie course au large présente des intérêts évidents en matière d'image, d'animations et de développement technologique mais pose le problème de trouver l'équipe de course qui souhaitera s'implanter sur Brest, de positionner la ville et le port vis à vis des grands pôles déjà en place dans le Finistère Sud, d'avoir les infrastructures adaptées pour ce type de bateau. Là encore, il faut organiser les professionnels présents sur Brest et voir comment combler certaines lacunes dans les domaines des matériaux composites ou des systèmes électroniques embarqués.

La stratégie voile traditionnelle. Elle permet de développer le tourisme et l'image brestoise en matière de patrimoine maritime. Les compétences techniques sont déjà présentes grâce au chantier du Guip ainsi qu'une bonne présence des entreprises d'entretiens des bateaux. Elle suppose une certaine sécurisation du plan d'eau et des moyens de manutention adaptés.

Afin de proposer une stratégie cohérente, celle-ci devra s'élaborer comme nous l'avons vu à partir des acteurs locaux. Donc, c'est dans une base de développement endogène que doit reposer la stratégie.

d) Le Salou.

Zone de développement potentielle à long terme, le Salou possède un important patrimoine portuaire du 19^e siècle avec d'imposantes formes de Radoub. L'utilisation de celles-ci est adaptée aux grandes unités et plus particulièrement aux bateaux traditionnels difficilement sortables de l'eau. Généralement reconverties à un usage muséographique et patrimoniale (Musée industriel de Bristol ; corderie royale de Rochefort ...), elles se prêtent difficilement à un usage nautique industriel. Le seul utilisateur potentiel aujourd'hui est le chantier du Guip dans le cadre d'un éventuel contrat d'entretien des navires écoles Etoile et Belle Poule de la marine nationale. D'autres possibilités sont à rechercher du côté des associations de restauration construction de vieux gréements.

Au delà des formes de Radoub, il existe cependant un espace relativement intéressant sur les terre-pleins localisés le long des quais proches de la cale du point du jour. Celui-ci est :

- assez vaste pour permettre l'édification de grands hangars.
- localisé à proximité de la porte de la brasserie ce qui limite les contraintes d'accès terrestres au site.
- et dans le cadre d'une utilisation pour de la construction navale, les sorties et entrées d'unités par la Penfeld resteraient limitées.

Cependant, l'isolement du site en fond de Penfeld suppose l'implantation d'entreprises suffisamment importantes pour s'affranchir du besoin de vitrine qu'elles pourraient trouver sur la ZAPP, et inversement, il serait dommage de placer sur ce site des activités nautiques porteuses d'image pour la ville alors que l'on développe le port du château dans ce sens.

VI) Opportunité de spécialisation de la filière pour la constitution d'un pôle d'excellence nautique sur Brest.

L'objectif est de proposer des orientations pour l'aménagement des zones portuaires. Il s'agit ici de voir quelles infrastructures et quelle organisation du fonctionnement des ports pourraient être pertinentes pour la création d'un pôle d'excellence nautique sur Brest

1) Possibilités de développement de la filière nautique Bretonne.

Compte tenu des caractéristiques de la filière nautique Bretonne, il est important de ne pas surestimer ses capacités de développement du fait de son isolement géographique. Paradoxalement, cet isolement n'est pas la conséquence d'un manque d'infrastructures d'accès (Brest possède de très bons moyens de communications et reste bien desservi malgré sa position géographique), mais plutôt des distances importantes qui séparent les professionnels des grandes zones de plaisance (Brest est avant tout un port d'escale technique pour les plaisanciers, de plus, ceux ci sont très souvent originaires de la région Bretonne ce qui fait qu'il y a assez peu de transfert de clientèle d'un port à un autre).

Les entreprises du secteur de la construction/réparation de navire compétition sont isolées de leurs lieux d'intervention (Floriant Madec Composites ; Hervé Devaux Structures) ce qui les oblige à diversifier leurs compétences vers le grand public (Chantier Benoit Lucas) ou bien de développer un service sur sites qui ne dépendent pas complètement du lieu d'implantation (Voileries et équipementiers qui peuvent travailler sur Brest et envoyer leur production sur des sites éloignés sans gros surcoûts).

Le marché de la construction nautique Bretonne est aujourd'hui à une transition. Des chantiers de référence qui existaient dans les domaines de la voile de compétition, il ne reste aujourd'hui plus grand chose (Latitude a stoppé son activité et les autres chantiers sont repositionnés sur l'entretien et la restauration de bateaux). En matière de construction de bateaux de plaisance, seul le chantier du Guip maintient une très bonne activité sur le secteur de la voile traditionnelle et des grands bateaux en bois. Le ralentissement des activités liées à la construction d'unités de compétition a été fatal aux entreprises qui ne parvenaient pas à se positionner sur de nouveaux marchés rapidement (très souvent à cause du manque de fond de roulement). Les entreprises de fabrication ont en revanche mieux supporté cette transition et même pour certaines réussi à augmenter leur chiffre d'affaire. C'est ainsi que Incidence a bien évolué malgré son éloignement des grands centres de course au large (Lorient, La Rochelle, la Trinité, Port la Forêt).

Aujourd'hui, de nouveaux projets de chantiers de construction voient le jour dans des domaines beaucoup plus grand public (Projet du chantier 3C Composite) ou sur de nouvelles niches économiques (Chantier Brest Rider). Compte tenu des besoins d'infrastructures de ces projets et des possibilités offertes par la ville de Brest en matière d'opportunité foncière, il y a pour la SEMAEB la possibilité d'agir pour le développement de la filière nautique Bretonne. Cette opportunité si elle permet de développer un volet économique aujourd'hui manquant de la filière ne doit pas être une réponse unique et engendre un risque de turn-over très important

si elle n'est pas accompagnée par des opérations visant un marché plus local. Il s'agit ici d'offrir aux entreprises déjà présentes l'opportunité de développer leur activité mais également d'en accueillir de nouvelles en fonction des besoins créés par l'aménagement de nouvelles infrastructures de plaisance.

2) Proposition d'action pour la mise en valeur de la filière nautique Brestoise.

En privilégiant les caractéristiques saillantes de la filière nautique professionnelle Brestoise, les objectifs visés par la CUB et la SEMAEB avec les aménagements du front de mer Brestois, le choix d'une dimension Course et haute technologie nautique apparaît comme un potentiel à valoriser. Au regard des opérations déjà en cours sur d'autres ports déjà bien établis dans ce domaine, une rapide présentation de l'expérience menée à Lorient est souhaitable. Le but est de voir comment une action proche est envisageable sur Brest.

a) Conséquence et incidence d'une stratégie course et haute technologie.

Brest possède de bonnes bases pour développer un pôle course et haute technologie. L'éventail des compétences techniques locales est proche de celles des grands centres que sont Lorient ou la Forêt Fouesnant. Des événements nautiques sont régulièrement organisés sur le bassin de navigation Brestois (régates, concours de vitesse, trophée Jules Vernes) et les caractéristiques du projet du port du château sont compatibles pour l'escale de grand monocoques (tirant d'eau supérieur à 5 m). De plus, la présence du Trimaran Geronimo et la création d'un site technique dans la ZIP (zone technique « d'Armement à la Course au Large ») sont une première base qu'il serait bon de compléter.

L'intérêt de créer un pôle course sur Brest n'a pas pour objectif de faire vivre directement les entreprises présentes. C'est avant tout un produit d'appel qui doit stimuler la « recherche et développement » chez les entreprises nautiques Brestoises. Or nous avons vu l'importance pour les entreprises nautiques de proposer des produits innovants et de nouvelles applications pour leurs productions. C'est pour cette raison que la création d'un nouveau chantier de construction est indispensable si l'on veut mettre en valeur la présence d'armement de course. L'effet d'un pôle course est en effet un très bon ferment pour la création d'entreprises, on peut ainsi prendre l'exemple de nombreux skippeurs qui se lancent dans la filière nautique :

- Yves Parlier à Bordeaux qui a monté la société Océa (application au nautisme du principe de la coque à redans).

- Christophe Auguin à Caen qui a créé la société Stabmast (production en série de mats en carbone et espars).

Nombre d'entrepreneurs de la filière ont suivi le même chemin et le dynamisme Brestois dans le domaine de la compétition laisse entrevoir un vivier de personnes qu'il s'agit de garder sur place.

Aujourd'hui, il existe sur Brest quelques entreprises capables de répondre aux exigences de la voile de compétition (HDS, Incidence, Florient Madec Composites...). De plus, le transfert de technologie entre le monde de la recherche scientifique et les professionnels du nautisme est une réalité (Le Black Rider conçu avec l'aide du Technopôle Brest Iroise, Geronimo en partie conçu chez HDS). C'est ainsi qu'un pôle course potentialise les talents présents sur Brest en apportant connaissances et techniques.

La stratégie course demande cependant des investissements dans l'accueil technique des bateaux. Le premier d'entre eux est la place à quai pour laquelle le port du Château apporte une réponse mais qui doit se doubler d'un espace technique à terre pour l'armement et la préparation des bateaux. Sur ce créneau, Lorient, La Rochelle La trinité ont de l'avance, mais

Brest peut capter quelques bateaux de compétition en apportant une réponse technique qui la démarque de ses concurrents. A ce titre, l'exemple de Lorient peut être une opération intéressante.

b) Exemple de Lorient : une démarche à suivre.

La ville de Lorient s'est donnée 5 grands axes sur lesquels elle mise son développement

- Pôle construction / réparation navale nautisme
- Pôle image
- Nutraceutique
- Mécatronique
- Formation de haut niveau (ce cinquième axe vient en appui des 4 premiers).

Ces 5 grands axes ont été choisis en fonction des demandes locales en matière de développement et surtout en fonction de l'existence ou non sur le territoire des compétences requises par ces secteurs. Ils bénéficient d'un fort soutien financier et surtout, sont intégrés dans un véritable projet politique et économique qui fédère tous les acteurs institutionnels²⁰ de Lorient. Ils sont donc le cœur d'une stratégie économique qui doit faire de Lorient une ville de référence dans ces différents secteurs.

La création d'un pôle d'excellence sur Lorient en matière de nautisme/ course au large ne relève pas d'une création ex-nihilo. La filière nautique Lorientaise était à la base bien structurée. Tous les échelons y étaient présents :

- Formation grâce à l'une des plus grandes écoles de voile de France, écoles pour les professionnels de l'industrie nautique.
- Grosses entreprises nautiques à proximité.
- Services aux bateaux (accastillage, loueurs, peinture, entretiens, manutention...).

L'idée de développer le secteur de la course au large repose avant tout sur l'opportunité de créer une vitrine très porteuse en matière d'image pour toute la filière nautique Lorientaise. En effet, l'action de l'Audélor pour développer ce secteur d'activité réside avant tout dans l'optimisation de l'existant (avec quelques aménagements) et l'animation.

Le travail de l'Audélor en matière de développement de pôle d'excellence sur Lorient consiste à optimiser les activités existantes par un travail d'animation et d'accompagnement des projets.

Dans le cadre de la filière nautique, le travail a été de créer une véritable communication autour des structures existantes sur Lorient afin de les mettre en valeur et leur apporter les aménagements nécessaires. Quatre sous-filières du nautisme ont été choisies.

La filière course : Elle consiste en l'accueil d'équipes et l'animation du secteur de la base mais surtout la possibilité de réparer et préparer des bateaux. C'est la vitrine technique et technologique de la filière nautique. Une équipe de course au large génère environ 3 millions d'Euros de retombées financières par année. Pour ce pôle, des pontons aménagés ainsi que deux hangars de préparation et un vaste terre-plein goudronné ont été mis en place au contact direct de la base sous-marine.

La filière de production externe : Elle regroupe de grandes entreprises dont le marché dépasse largement la région Lorientaise (Plastimo). Il s'agit ici d'associer les connaissances du

²⁰ La création de l'Audélor qui est venue combler certaines difficultés de la CCI à travailler sur des projets de ce type. Aujourd'hui, la CCI est associée aux groupes de travail qui animent ces différentes filières.

marché de ces entreprises, leurs grosses capacités en matière de R&D aux applications en matière de nautisme et de course au large. Il y a donc volonté de créer une synergie entre les deux secteurs. Une partie des alvéoles de la base sous-marine ont été réaménagées pour y implanter des chantiers de construction (Catana, Lorima) et des ateliers de fabrication en grandes séries (Plastimo).

Alvéole de la base sous-marine adaptée à la construction de Catamarans en série



Photo Mathias Lefranc

La filière locale : Animation et organisation des professionnels locaux dans un même secteur. Ils pourront bénéficier de l'effet moteur de la présence des deux grands secteurs de la course au large et des grosses entreprises de production externe. La filière locale se compose de deux catégories d'acteurs :

- Les professionnels qui fourniront un savoir-faire lié à la recherche et développement que réclame la course au large
- Les acteurs qui accompagnent ces entreprises en leur fournissant des services classiques de manutentions, carénage, shiphandler, accastillage. Cette deuxième catégorie est un service grand public et vient faire le lien avec la filière plus classique du nautisme Lorientais. La création du village nautique doit permettre de concentrer les acteurs sur le même site et donc de répondre aux attentes des professionnels en matière de retour d'image.

Et la filière des grandes unités : Cette filière est en voie de création, elle cherche à offrir de nouvelles applications aux infrastructures de Lanester et de l'anneau de Keroman. Il s'agit également de donner de nouveaux débouchés pour la filière locale Lorientaise. Elle doit bénéficier de l'image d'excellence créée par la filière course.

Pour chacune de ces sous filières, des actions spécifiques d'aménagement ont été menées :

- L'implantation d'un élévateur à bateaux de 650 tonnes sur l'anneau de Keroman qui bénéficie à la fois au secteur naval autour de l'anneau mais également au secteur de la plaisance.
- Le réaménagement de la base Sous marine qui a permis d'implanter de grosses entreprises comme Plastimo, Catana ou Lorima mais également de créer des espaces techniques et des pontons pour les bateaux de compétition.

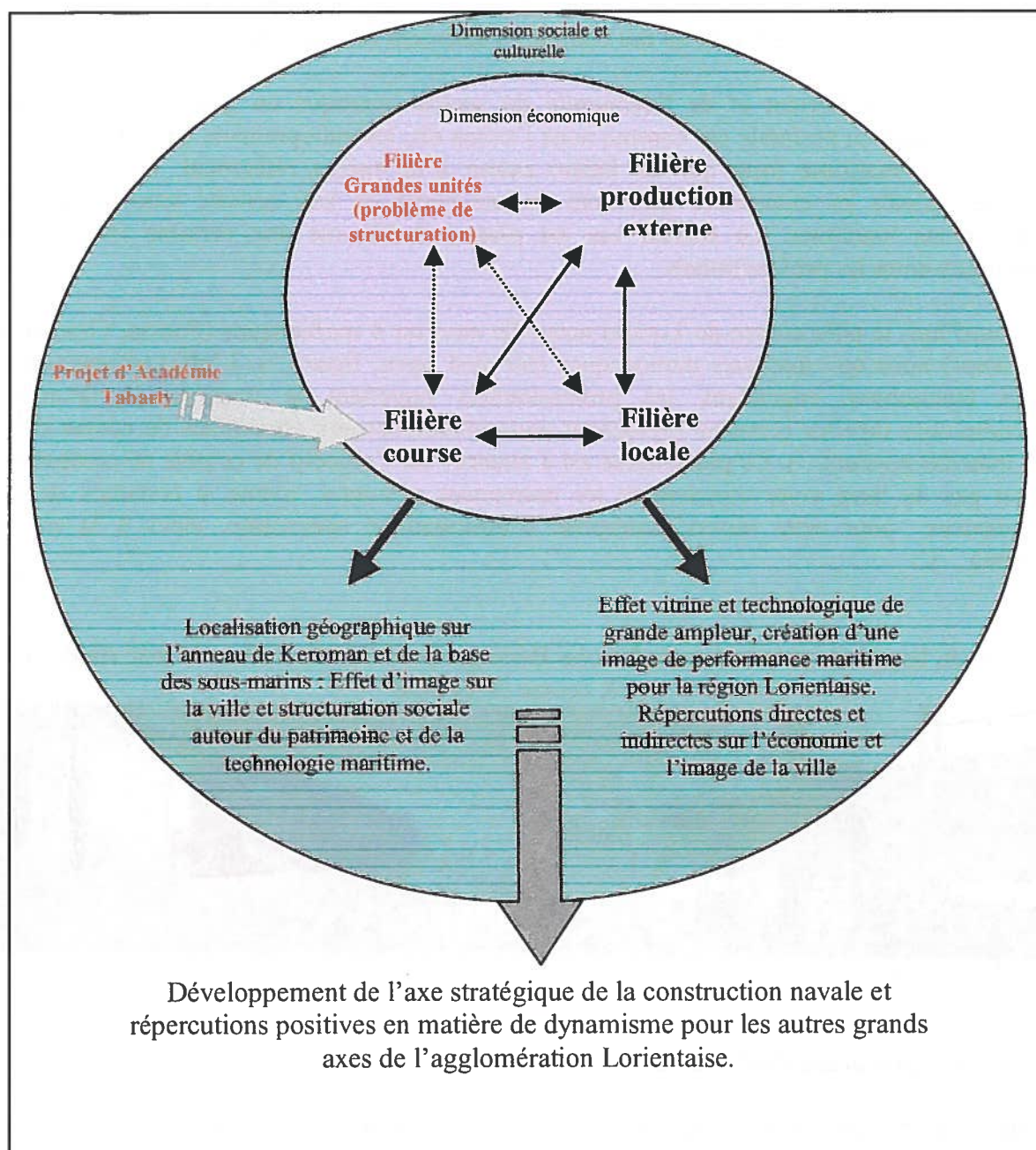
Hangar de préparation pour les bateaux de compétition



- La création prochaine d'un village d'entreprises (village nautique) de 4 ha au contact de la base sous-marine afin d'y implanter des activités de pointe en lien avec la mer (prix prévu des parcelles : 60 euros HT le m²)
- On peut également citer le projet d'académie Eric Tabarly qui vient faire écho au programme de développement du pôle course et nautisme ainsi que le maintien d'un volet patrimonial sur le site de la base des sous-marins (sous marin « Flore », traitement architecturale des bâtiments).

L'organisation, la gestion de la filière et de ses infrastructures sont aujourd'hui les principaux objectifs des acteurs nautiques. Ils se sont regroupés dans l'association Lorient Pôle Naval qui doit leur permettre d'optimiser l'utilisation des infrastructures, de s'organiser en réseaux de compétences et de mieux répondre à certains marchés. Cette organisation n'est cependant pas évidente car la grande majorité des acteurs sont à la fois marins et chefs d'entreprises, situation qui ne permet pas toujours une conciliation des impératifs de ces deux réalités. Ce constat a également été fait sur l'opération d'aménagement de l'ancien chantier naval de la Ciotat qui connaît les mêmes difficultés à organiser de façon cohérente ses acteurs.

Schéma synthétique du programme de développement de la filière nautique Lorientaise.



Dans le cadre de la constitution d'un pôle d'excellence, la capacité à créer des ressources qui lui sont spécifiques est conditionnée à la capacité des acteurs privés et publics de se coordonner, de coopérer et de mettre en commun des ressources²¹.

Dans le cas de Lorient, cette coopération semble avoir des limites et les difficultés actuelles de Lorient Pôle Naval à ce sujet sont très révélatrices.

²¹ Delphine Mercier et Ariel Mendez in *L'émergence et le renouvellement de « coordinations industrielles » dans la région PACA* ; document de travail.

Deux raisons peuvent être à l'origine de ce constat :

- Une trop grande hétérogénéité des acteurs peut être un obstacle à la coopération du fait de l'absence de référentiel commun permettant l'échange
- Une trop grande homogénéité peut à l'inverse empêcher cette même coopération, les entreprises se percevant de fait comme directement concurrentes.

Dans le cas de Lorient et de l'économie du secteur nautique en générale, la première hypothèse est peu probable car comme nous l'avons dit, les entrepreneurs de cette filière ont une culture maritime forte qui les fédère autour d'un même référentiel. Ce phénomène touchera plutôt les entreprises qui n'ont qu'une partie de leur activité tournée vers des applications nautiques. Le second cas est plus probable car une certaine rivalité peut apparaître entre les professionnels.

Aujourd'hui, le pôle course de Lorient accueille environ 4 multicoques (Foncia, Groupama, Explorer) ainsi que quelques monocoques (60 pied open, figaro...). L'effet vitrine semble bien fonctionner, cependant, les professionnels regrettent le manque de retombées économiques directes (certains reprochent particulièrement aux armements de course d'être de mauvais payeurs...). Ce phénomène est à nuancer car l'objectif de ce pôle de compétition n'est pas de faire vivre directement les entreprises présentes, même si certaines se sont implantées pour cette raison (entreprise d'informatique spécialisée, aides à la course, routing...).

Photo du hangar de préparation de Nicolas Béranger pour Foncia, TBS et Virbac situé sur le pôle course de Lorient.



Photo Mathias Lefranc

c) Actions possibles de densification du milieu

Comme le montre l'exemple de Lorient, la création d'un pôle compétition s'intègre dans un projet global de développement de la filière. Trois dimensions sont à prendre en compte :

- Une politique foncière pour l'accueil associée à des infrastructures adaptées.
- Une animation de la filière nautique locale.
- Une communication générale de la ville autour de son projet de pôle.

1. Dans le cadre du programme front de mer de Brest, une place est à faire pour les entreprises souhaitant s'implanter sur Brest, c'est ici le rôle de la ZAPP et d'une certaine manière de la ZAC du port de commerce. Dans le cas de l'accueil d'un grand chantier de construction (Brest peut envisager un chantier produisant une quinzaine d'unités), il faut également prévoir des possibilités d'extension pour celui-ci en fonction de sa croissance. Cette croissance pourra être envisagée sur site (si l'espace le permet en fonction du remplissage de la

ZAPP) ou sur une nouvelle zone (potentialités de la zone du Salou). Cette étape peut être rapprochée à l'action menée sur l'anneau de Keroman et les alvéoles de la base sous-marine de Lorient. Cependant, si l'option course au large est effectivement retenue, les pontons réservés sur le port du château devront se doubler d'une zone technique à terre. A Brest, cette zone pour conserver son rôle de vitrine, devra être localisée à proximité de l'eau et du port du château. Les caractéristiques d'une telle zone sont : un terre plein goudronné de 500 m² et d'un hangar d'environ 40X40 mètres avec une bonne accessibilité pour la livraison de pièces volumineuses. Un tel hangar est destiné à accueillir un préparateur donc il faut que celui-ci puisse l'utiliser à tout moment. L'idée d'une infrastructure partagée est très risquée. Le potentiel pour Brest est à rechercher du côté de Sill²² (entreprise de la région Brestoise qui sponsorise des 60 pieds open de compétition) mais également sur l'attraction de bateaux présents dans le Sud Finistère. Afin de se démarquer de l'offre de Lorient ou La Rochelle, des possibilités techniques non présentes sur ces zones doivent être proposées : Fosse de déquillage, bassin offrant un tirant d'eau suffisant²³ pour l'accès des bateaux en tout temps. Une localisation sur le quai Malbert serait pertinente car elle permettrait d'offrir un service direct pour la réparation et l'entretien des navires de compétition avec des quilles nécessitant un important tirant d'eau. Compte tenu de l'absence aujourd'hui de grand chantier de construction brestois pouvant accueillir pour réparation à terre ce type de bateau, la justification de l'aire technique se trouve renforcée.

2. L'animation de la filière : cette dimension passe par une concertation entre les professionnels Brestois afin de jouer le jeu du développement. Cette étape passe par une rencontre entre les professionnels du nautisme Brestois, les acteurs institutionnels (CCI, CUB, SEMAEB), les organismes en charge de suivre et d'animer la filière (NEF et FIN). Au cours de cette rencontre, les projets du front de mer Brestois devront être présentés en détails et proposés dans un contexte temporel et politique clair. A partir de là, les professionnels pourront réagir et éventuellement donner leurs avis sur les possibilités de développement économique de la filière. Les organismes d'animation pourront faire le relais sur une échelle plus vaste que celle du pays de Brest. La date d'une telle réunion est à définir en fonction du calendrier professionnel (Salon Nautique de la Rochelle, salon nautique de Paris) afin de pouvoir rassembler un nombre suffisant d'intervenants. Le but de cette rencontre n'est pas d'obliger les professionnels à un partenariat autour du programme nautique Brestois mais simplement de leur faire ressortir les opportunités qu'il peut leur apporter. L'animation passe également par la création d'événements nautiques comme un salon professionnel ou de nouvelles courses.
3. Communication générale de la ville : Il s'agit ici du projet politique de développement de la filière qui doit être clairement affiché et intégré au projet de développement général de la ville. Il faudra mettre ici en relief la place

²² « Sill plein fruit » est skippé par Roland Jourdain et entretenu par le Chantier JFA de Concarneau quand il n'est pas en compétition. Cependant, 4 de ces principaux partenaires sont Brestois (Iroise gréements et incidences, l'ENSIETA et le groupe Meunier).

²³ L'important tirant d'eau prévu au port du château permet d'envisager le développement de quilles supérieures à 5m. Cet avantage suppose la création d'une zone technique dédiée car Brest deviendrait le port d'attache et d'escales techniques obligatoire de tels bateaux. Cette idée a été mise en relief par Patrick Prigent en début de stage.

qu'occupe le nautisme dans les programmes de développement de la ville et la concrétiser par des actions ciblées en fonction du choix de développement choisi (Investissement public, mise en cohérence de l'action des différents acteurs institutionnels).

3) Accompagnement et organisation sur Brest.

a) Position des acteurs institutionnels sur le développement du Nautisme Brestois.

La CCI : Véritable animateur du développement économique la CCI doit dans ses statuts aider à l'organisation des filières industrielles et commerciales. La CCI de Brest présente dans ce sens une stratégie très orientée sur le développement industriel du port de commerce. La rencontre avec Monsieur Raoul Laurent confirme cette orientation qui s'intéresse peu à l'organisation de la filière et ne propose que l'accompagnement classique au cas par cas professionnel.

Dans le cadre d'une structuration de la filière, il est indispensable d'associer la CCI de Brest à cette démarche. Celle-ci pourrait consister à réaliser les études de marchés nécessaires à l'ensemble de la filière, d'animer les échanges entre les professionnels du pôle Naval et du nautisme. Il apparaît aujourd'hui que l'aide de la CCI ne sera réellement envisageable qu'après une mise en route d'une réelle coopération entre professionnels autour d'un projet de développement clair. Ceci confirme la nécessité d'une dynamique endogène pour ce secteur. Dans ce cadre, la SEMAEB en proposant des aménagements adaptés aux professionnels peut parvenir à concentrer certaines compétences favorables à l'apparition de coopération officielle. De plus, la réalisation d'aménagements portuaires de qualité contribue au développement et à l'animation en lien avec l'identité maritime de la ville. A ce titre, un écho pourra être envisagé dans les aspects patrimoniaux du projet des capucins.

La Communauté Urbaine de Brest : Le rôle d'animateur de la CUB est très important. Que ce soit en matière de développement économique, de Marketing territorial ou d'urbanisme, les actions de la communauté urbaine sont une des bases du dynamisme du secteur nautique. Avec le projet d'extension du port du moulin Blanc et la création d'une ZAPP, Brest se dote d'infrastructures performantes afin d'accueillir les entreprises du nautisme. Doublié par la création du port du château orienté vers l'escale, le port doit devenir un élément d'animation qui redonnera aux habitants de la ville une véritable identité maritime. La libération de certains sites situés le long de la Penfeld offre l'occasion pour Brest de redécouvrir son cœur historique, ce qui sous-entend un projet d'urbanisme en adéquation avec les réalités urbaines et une intégration dans le tissu économique existant. C'est dans ce sens que travaillent la CUB et SEMAEB. Afin d'optimiser les retombées de ce travail, le lien entre les différentes opérations du front de mer doit être clairement explicité dans le choix d'un axe structurant fort (ici il s'agit du nautisme) relayé par des actions coordonnées par la CUB.

L'ADEUPA : Une étude a été réalisée en 1999 sur l'état de la filière nautique à Brest. Elle a été suivie par la publication d'un fascicule « observatoire du nautisme », étude qui n'a pas eu de suite. Selon monsieur Philippe Mazéas, le fait de vouloir faire de Brest une ville de la voile est avant tout un discours qui n'est pas suffisamment relayé. Il y a un problème évident de structuration des professionnels qui ne peuvent de ce fait tenir une position claire face aux services de la CUB. Le débat se limite donc à savoir où l'on pourrait développer telle ou telle activité sans pour autant donner de suite. Il y a un problème évident de partenariat public/privé. Il faut donc rapidement passer à des actions concrètes si l'on veut effectivement sortir d'un simple discours. La situation est d'autant plus urgente que d'autres villes sont

également sur le même créneau et qu'elles gagnent du terrain sur les projets Brestois. A long terme, la cohérence du projet portuaire Brestois est en question. D'un côté, on a la possibilité de réaliser un projet de grande envergure grâce à la libération de sites industriels (cela nécessite une planification de long terme et une véritable concertation des acteurs), de l'autre, on est dans une politique du cas par cas avec des opérations qui n'ont pas de réelle cohérence les unes avec les autres. Brest actuellement se dirige plutôt vers cette deuxième solution.

Pour ce qui est de l'événementiel, la question qui se pose est qu'au delà de l'aspect festif, quelles retombées en matière de développement de la filière nautique Brestoise peut-on espérer sans démarche partenariale entre ces derniers ? Brest a déjà perdu l'organisation de la mini transat et l'impact de Brest 2004 reste limité pour les professionnels. Il faut donc relancer l'action de l'ADEUPA en matière de suivi de la filière à l'échelle locale afin de pouvoir anticiper le développement et les mutations des marchés présents sur la filière. Un tel outil améliorerait les possibilités d'action de la CCI et de la CUB et améliorerait les effets que l'on peut attendre des opérations d'aménagement du front de mer.

b) Question de la distance entre les différents sites nautiques Brestois.

Les conséquences de la séparation géographique des différents sites nautiques peuvent-être en partie réduite si il existe une bonne représentation des professionnels du moulin Blanc sur les nouveaux sites de plaisances Brestois. Cette représentation passe par une bonne communication (annuaire nautique, point information, et mini vitrine sur les nouveaux site).

Pour la question de l'escale technique au port du château et une zone d'entretien /réparation sur le Salou, il est difficilement concevable de retenir un tel scénario pour plusieurs raisons :

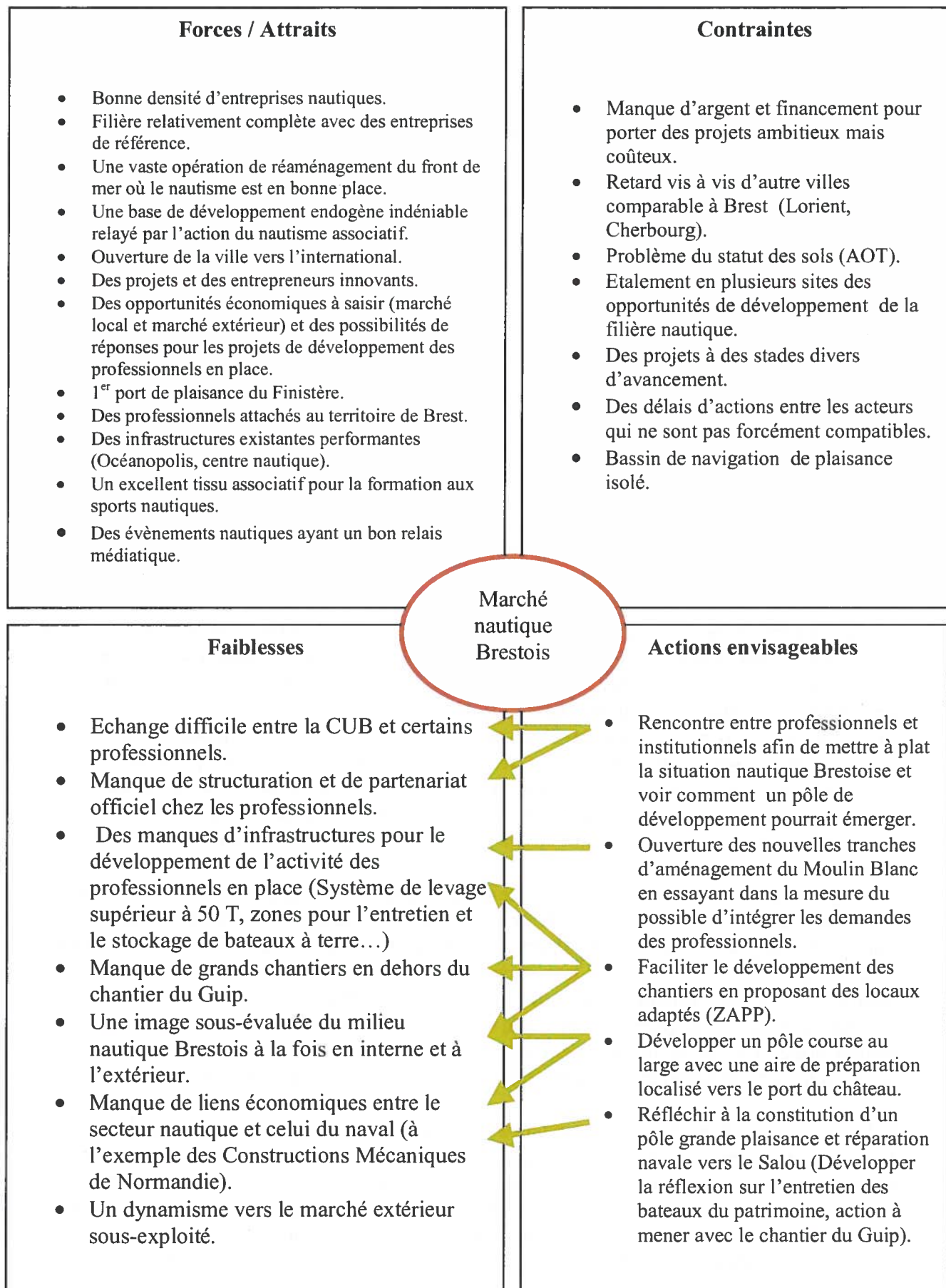
- On recherche un effet vitrine afin de spécialiser et donner une image forte au nautisme brestois, la zone de préparation fait partie de cette vitrine comme le montre les différents sites sur le même créneau (Lorient, La Rochelle, Caen...)
- Un des arguments pour Brest afin de capter de nouveaux bateaux de compétition repose sur les nouvelles possibilités qu'offre un tirant d'eau important. Le choix d'une localisation au Salou pour la zone technique imposerait un déquillage sur le port de commerce ou le port du château et un transfert vers le Salou dans un deuxième temps si l'intervention nécessite une sortie de l'eau.
- L'entretien des bateaux de compétition impose la présence de chantier ou d'atelier capables de répondre à leurs besoins. Aujourd'hui, les opportunités pour l'implantation d'un chantier sont sur la ZAPP et les ateliers capables d'intervenir sur les bateaux sont rue Alain Colas derrière la ZIP. Les délais de réalisation du projet du Salou ne sont pas compatibles avec ceux d'une spécialisation course au large /haute technologie sur le port du château.

Le site du Salou en raison de son enclavement en fond de Penfeld devra avoir une activité nautique relativement autonome du reste de la filière qui ne nécessite pas une utilisation trop fréquente de la Penfeld (Problème de l'accès par la zone militaire), ou bien sera la zone d'exploitation et d'extension d'entreprises nautiques ayant déjà une vitrine sur le front de mer civil Brestois. Compte tenu des contraintes d'accès et des infrastructures présentes sur place, les implantations concernent plutôt le chantier du Guip dans le cadre d'un développement de son activité (il faudra qu'il conserve un site sur la zone port de commerce/ port du château afin de maintenir l'image positive qu'il apporte à ces sites) ou bien une activité de construction / fabrication).

c) Scénario d'action pour le développement et la création d'un pôle d'excellence nautique.

1 ZAPP			
<i>Marché visé / objectif</i>	<i>Action</i>	<i>Evolution</i>	<i>Résultats attendus</i>
<u>Marché local</u> Donner aux professionnels du moulin blanc des opportunités pour travailler dans de meilleures conditions ; Développer l'offre de services portuaires pour le moulin Blanc et le futur port du château	Mise en route du projet de ZAPP avec des tarifications ou des modes de session des lots adaptés aux professionnels en place. Amélioration des capacités de manutention pour anticiper les besoins pour les grandes unités prévues au port du château et développer les possibilités de vente pour les concessionnaires déjà en place sur le Moulin Blanc	Remplissage progressif avec l'arrivée de nouveaux professionnels. Réorganisation et rationalisation de l'offre de services au plaisancier sur le moulin Blanc. Développement du marché de plaisance grandes unités (15/18 m) A long terme : Si les besoins de nouveaux locaux se font sentir, une possibilité pourra être trouvée dans le développement de nouveaux locaux sur le polder	Création d'un site dédié pour l'entretien autour de la cale Sud et de la ZAPP. Amélioration de l'image nautique du port du Moulin Blanc, développement économique de la filière nautiques Brestoïse, anticipation sur les besoins qui apparaîtront avec le port du château
<u>Marché externe</u> Permettre l'implantation d'un chantier de construction et d'atelier de fabrication (potentiel de deux chantiers pour la production de 10 à 20 unités ans sur Brest)	Mise en route du projet de ZAPP avec des aménagements adaptés aux besoins des chantiers. Proposition de grands hangars avec des possibilités de modifications intérieures afin d'en faire varier les dimensions	Développement de l'activité de construction, recherche de nouveaux produits. Début d'une activité d'entretien des séries produites. Si l'évolution des chantiers va vers des sites plus grands, deux possibilités sont envisageables : 1. agrandissement sur le Polder. 2. Transfert sur le Salou et création d'un nouveau site de production. Si, sur les chantiers implantés sur la ZAPP, un ferme est l'autre arrive à se développer, il faudra prendre garde de ne pas se retrouver avec un seul gros chantier sur le site et conserver des possibilités d'installation pour de nouveaux entrepreneurs.	Développement de l'image professionnelle Brestoïse, Création d'emplois et amélioration des débouchés pour les entreprises plus en aval de la filière. Opportunité de lancer la Phase spécialisation de la filière vers la compétition et la haute technologie
2 Port du château			
<i>Marché visé / objectif</i>	<i>Action</i>	<i>Evolution</i>	<i>Résultats attendus</i>
<u>Marché local</u> Offrir aux plaisanciers sédentaires des services portuaires de qualité	Création de services portuaires légers (vitrine commerciale pour ne pas trop concurrencer le secteur de la ZAPP), Développer surtout le volet animation autour du bassin portuaire.	Développement du marché nautique Brestoïse de la plaisance et effet d'entraînement sur les activités annexes d'animations portuaires (Bars, restaurant.)	Bon remplissage du port du château et organisation d'un marché complémentaire à celui du Moulin Blanc
<u>Marché escale</u> Développer l'image de Brest comme un port de destination et non plus un port captif	Proposition de service de réparations à poste grâce à une représentation des professionnels du moulin blanc sur le site. Création d'une zone technique dédié à la course à proximité des pontons réservés	Spécialisation de l'image nautique Brestoïse vers l'escale technique pour bateaux de compétition. Amélioration de l'attractivité du port si bonne animation. Arrivée de nouvelles équipes.	Transfert de technologie entre le monde de la compétition et retombées indirectes grâce à une image de savoir-faire de pointe et de performance
3 Le Salou			
<i>Marché visé / objectif</i>	<i>Action</i>	<i>Evolution</i>	<i>Résultats attendus</i>
Offrir des possibilités d'extension pour les entreprises déjà présentes Développement d'un nouveau produit portuaire pour Brest	Transfert d'une partie de l'activité du chantier du Guip. Implantation d'un chantier de restauration/construction pour le milieu associatif.	Utilisation des formes de Radoub pour l'entretien/ construction de grandes unités du patrimoine. Possibilité de créer des opportunités pour développer le lien secteur Naval/ secteur Nautique.	Développement d'un pôle patrimoine et création d'une image nautique particulière au Salou.
<u>Marché externe</u> Capter de nouvelles entreprises et favoriser leur implantation	Implantation d'un chantier ou d'un atelier de fabrication relativement important		Renforcement du poids économique du nautisme et consolidation de la filière

d) Synthèse sur la filière nautique brestoise professionnelle.



Conclusion

Nombreuses sont les villes de front de mer qui aujourd'hui orientent leur développement en direction du nautisme. Avec la multiplication des opérations d'aménagement d'anciens sites portuaires en zones nautiques professionnelles, le marché qui a permis à La Rochelle de développer tout un système économique intéressant se sature progressivement. En Bretagne, ce constat peut s'appliquer mais compte tenu du dynamisme de la filière nautique et de ses nombreuses facettes, quelques opportunités peuvent encore être saisies. C'est le cas dans les domaines de la plaisance et des activités basées sur l'innovation technologique.

Brest, avec un bon potentiel nautique professionnel et des projets ambitieux de réaménagement de son front de mer a une carte à jouer. Consciente du retard qu'elle a pu prendre et des contraintes qui caractérisent la ville en matière de plaisance, elle peut, avec des aménagements adaptés, accompagner le développement de sa filière sans trop de difficultés. Les projets actuels de ZAPP et la réalisation du port du château entraîneront sans aucun doute des retombées positives pour les professionnels déjà en place. Par ailleurs, l'orientation vers l'escale laisse espérer un développement avec une clientèle extérieure au bassin de navigation brestois. Face à un tel potentiel, il serait dommage de ne pas tenter une spécialisation de l'offre portuaire de plaisance afin de créer une image portuaire supplémentaire qui bénéficie à l'ensemble de la ville. Cette spécialisation de l'offre a déjà été lancée par Lorient, exemple dont Brest pourrait largement s'inspirer en gardant à l'esprit ses spécificités. L'objectif de la création d'un pôle d'excellence nautique n'est pas de polariser toute l'activité économique autour de celui-ci, mais simplement d'offrir une image positive et dynamique.

Les objectifs en matière d'image pour la ville et son port ne doivent pas être confondus avec les possibilités économiques qu'offre un pôle d'excellence nautique. En effet, les activités navales restent un atout majeur pour la CUB, la plaisance ne vient qu'en accompagnement de ce secteur. La spécialisation sur le domaine de la course et hautes technologies est avant tout une vitrine et doit donc être traitée dans les projets en tant que tel (aide accordée, localisation des opérations d'aménagement dans ce sens).

Nous l'avons vu, il peut y avoir des synergies entre l'offre nautique professionnelle de Brest (si on renforce son secteur amont) et les retombées qu'entraîne une spécialité d'escale technique de course / haute technologie. Il ne faut pas pour autant oublier la dimension patrimoniale que peut avoir la plaisance. C'est là qu'une action peut être construite avec le chantier du Guip, action qui pourrait ouvrir le champ de la grande plaisance et d'un lien avec le secteur naval.

C'est grâce à un travail volontariste d'animation entre aménageurs et professionnels que pourront se construire de fortes complémentarités entre les différents sites nautiques brestois. Dans cette perspective, le lien entre port du château et port du Moulin Blanc ne semble pas poser de problème. Reposant sur une complémentarité technique et professionnelle, il sera renforcé par le lien urbain du port de commerce historique/ZAC. C'est en fonction de l'évolution de ces trois premiers sites que se dessinera le projet du Salou. Entre le port du moulin blanc et le Salou, un lien technique et professionnels serait envisageable, dans le cas de relations entre le Salou et le moulin Blanc, un lien patrimonial paraîtrait plus pertinent.

Si le poids du nautisme brestois a tendance à être sous estimé, il ne faut pas non plus tomber dans le piège inverse en espérant rattraper des villes largement en avance dans ce domaine. Brest doit donc, en connaissance des projets lancés réfléchir aux opportunités de développement qui se présentent pour sa filière, et aux effets d'entraînement que pourrait créer l'organisation de certains de ces acteurs sur un pôle spécialisé. Cette étape amont doit être réalisée rapidement si l'on veut espérer créer un projet de plaisance équilibré sur Brest.

Bibliographie / Références

Les informations utilisées dans ce rapport sont issues de divers rapports et publications qui ne sont que faiblement diffusés. Beaucoup d'informations ont été trouvées par Internet ou dans la presse. Seuls les documents les plus intéressants sont proposés ici.

Etudes :

- *Charte de Place Portuaire* –1998 - CCI Brest, CUB.
- *Opération Front de Mer ; éléments pour un schéma de référence et atelier d'urbanisme portuaire* –1992/1993 –AUCUBE.
- *Programmation commerciale du projet du moulin blanc à Brest ; Approche des différents Prospects envisageables* – Juillet 2002- Cabinet Bérénice –Paris.
- *Aménagement du port de commerce de Brest* - 1998/1999 - rapport de stage de DESS Maîtrise d'ouvrage- Tudi Dorval- Université Rennes2 / SEMAEB.
- *Evaluation Economique et analyse stratégique de la filière du nautisme en Cornouaille*- Septembre 2003- CCI 29 (étude réalisé par Laetitia Baccon).
- *Etude de marché ; port d'escale du Château à Brest*- Mai 2003- Act-Ouest /Nautisme en Finistère.
- *Programmation commerciale du projet du Moulin Blanc à Brest (29) ; diagnostic et enjeux de programmation*- Décembre 2001- Cabinet Bérénice- Paris.
- *Impact économique et touristique des loisirs nautiques en Provence Alpes Côte d'Azur*- Novembre 1997- Chambre Régionale de Commerce et industrie PACA/Corse.
- *Poids économique du nautisme de plaisance*- Mars 1997- CRIES PACA.
- *L'avenir de la plaisance et des activités nautiques en Languedoc Roussillon*- octobre 2002- Cabinet BRL.
- *Evolution des enjeux du front de mer-juillet 2003* – ADEUPA (étude réalisé par Anne Grasset).
- *Analyse et perspectives de l'industrie, du commerce et des services du nautisme en Finistère*- Octobre 1999- CCI 29 (services études).
- *Schéma d'aménagement du Moulin Blanc : consultation auprès des professionnels*- Juin 2000- Cabinet Contours (étude Guyomard / Galiana)- Paris.
- *Diagnostic Espace Penfeld ; Mission Penfeld*- 2004- CUB.

Publications :

- *La plaisance en Côtes d'Armor ; Réalité économique et perspectives de développement*- Juillet 2003 Cotes d'Armor Développement- 51 p.
- *Brest : Site olympique voile ; JO Paris 2012*- Plaquette de candidature- CUB / Conseil Général Finistère / Marine Nationale / NEF / Ligue Bretagne de voile. 19 p
- *Entreprises et industries nautiques en Finistère*- 2004- NEF/ Conseil Général Finistère-19 p.
- *La filière nautique en Finistère : Livre Bleu ; document de synthèse* - 2000/2006 - Conseil Général Finistère-17p.
- *La Valorisation Touristique des ports de plaisance ; les cahiers de l'AFIT* – 2002- Agence Française de l'Ingénierie Touristique- 83 p.
- *Observatoire du nautisme 2002/2003 ; impact social et poids économique de la filière nautique en Finistère*- NEF- 44p.
- *Chantiers Nautiques en Finistère*- 2003/2004-NEF- 20p.
- *Rapport d'activités de l'AUDELOR*- 2002- Agence d'Urbanisme et de Développement Economique du pays de Lorient- 27 p.
- *Les chiffres clés du Nautisme 2002/2003*- Fédération des Industrie Nautiques-20 p.

Source Internet

www.cries-paca.org

Site intéressant pour les exemples d'études réalisées sur la filière nautique en PACA.

www.industriesnautiques.fr

Site proposant des publications et des chiffres récents sur la filière nautique.

www.nautisme-finistère.com

Site proposant des informations et de la documentation sur le nautisme en Finistère.

www.ifm.free.fr

Site de l'institut Français de la mer qui référence toutes les formations en lien avec le nautisme.

www.ville-caen.fr/commerce/activité/entreprendre/

Site de la municipalité de Caen qui présente l'environnement nautique de la ville et ses projets de développement.

www.afit-tourisme.fr

Site de l'AFIT qui propose notamment des publications pour la mise en valeur touristique des ports de plaisance.

www.agglo.larochelle.fr

Site de la communauté d'agglomération de La Rochelle qui présente son action pour la mise en valeur du nautisme et de la plaisance.

www.semidep-ciotat.com

Site de la Société d'Economie Mixte en charge du réaménagement du port de la Ciotat et présentation du projet de pôle d'excellence réparation de Yachts.

www.caplorient.com

Site qui donne régulièrement des nouvelles des opérations de développement économique de Lorient (en particulier dans le secteur nautique).

www.nantes-développement.com

Site qui présente les opportunités de développement économique de Nantes et dont toute une section concerne le nautisme.

www.ville-cherbourg.fr

Site de la ville de Cherbourg qui présente les projets de développement dans les domaines de la plaisance

www.xerfi.com

Site d'une entreprise spécialisée qui propose (moyennant finance) des études de marché. Chaque année, une étude est faite concernant les constructeurs et distributeurs de bateaux de plaisance.

[www.datar.gouv.fr/datar_site/DATAR_SPLBIS.nsf/\\$ID_document/CLAE-54XDA2/](http://www.datar.gouv.fr/datar_site/DATAR_SPLBIS.nsf/$ID_document/CLAE-54XDA2/)

Page du site de la DATAR qui présente l'expérience du Languedoc-Rousillon dans la constitution d'un SPL industries nautiques.

www.cub-brest.fr

Site de la ville de Brest qui présente l'opération Penfeld et Front de Mer et propose des liens vers d'anciens articles du magazine Sillage.

Annexes

- **Annexe n°1 : Comptes rendus d'entretiens.....I**
- **Annexe n°2 : Préparation de la réunion
Professionnels du nautisme / institutionnels.....XXIII**
- **Annexe n°3 : Annuaire des professionnels du
nautisme Brestois.....XXVI**
- **Annexe n°4 : Fichiers INSEE des entreprises
nautiques et navales sur le pays de Brest XLII**
- **Annexe n°5 : Exemples de pôles d'excellences
nautiques (SPL) XLII**

Annexe n°1 : Comptes rendus d'entretiens

Professionnel : 3C Composite

1. Présentation rapide de l'entreprise :

L'entreprise, créée il y a trois ans à Plougonvelin, est spécialisée dans la construction de bateaux neufs (voiliers) en matériaux composites. Elle est co-dirigée par monsieur Page et monsieur Lemasson et emploie une dizaine de salariés sur le site. La clientèle est internationale.

2. Secteur d'activité principal :

Construction de bateaux neufs en matériaux composites, principalement le Bongo, voilier de 9.6 mètres d'après un plan de Pierre Rolland, architecte implanté à Brest.

3. Secteurs d'activités secondaires :

Réparation mais activité très minoritaire dans l'entreprise (M. Page fait clairement comprendre qu'il ne cherche pas à développer cette activité préférant se concentrer sur l'activité de construction).

4. Pourquoi vous êtes vous implanté sur Plougonvelin ?

L'implantation à la ZA de Plougonvelin s'est faite suite à une opportunité (hangar libre et loyer de 1500 euros / mois), mais surtout, après l'impossibilité de se faire proposer des locaux adaptés d'un point de vue financier sur Brest (discussion autour des anciens locaux d'ACX sur le port de commerce, mais pas de suite). Il faut également tenir compte d'un attachement à la région brestoise (raison familiale)

5. Santé de l'entreprise (points positifs et difficultés, perspectives d'évolution de l'entreprise.)

3C Composite a bénéficié de peu d'aide à sa création (« On ne nous prenait pas au sérieux, on a commencé avec 6500 euros »). Les trois premières années semblent avoir été très dures pour l'entreprise (principalement à cause de frais de banques) mais elle parvient aujourd'hui à dégager une activité suffisante pour la rendre viable. Elle produit environ 15 à 17 voiliers par an mais bénéficie d'une demande d'environ 50 unités qu'elle ne peut satisfaire, faute de locaux adaptés. M. Page pour illustrer les problèmes de locaux signale qu'il a dû jeter une coque suite à des fuites de la toiture qui ont touché le gel-coat d'un bateau en fabrication. Aujourd'hui, l'entreprise pense délocaliser sa production sur Cherbourg qui lui propose des locaux mieux adaptés. Une activité de gestion et de recherche et développement serait maintenue sur Plougonvelin. La société a également été démarchée par La Rochelle et Lorient.

6. Projets éventuels de l'entreprise (cours terme, moyen terme, long terme).

Déplacement de l'activité de production sur un site mieux adapté. Une diversification des produits est envisagée par la fabrication de nouveaux modèles de coques. L'objectif de 100 à 120 unités est visé. La création d'un site internet doit permettre de bénéficier d'une plus grande publicité. Il est à signaler que monsieur Page ne souhaite pas faire trop de publicité pour le moment car il bénéficie du bouche à oreille, promotion suffisante pour répondre à la capacité de production de son entreprise.

7. Quelles sont les infrastructures dont vous disposez actuellement (surface de hangar, système de levage, locaux administratifs, environnement...) ?

La société dispose d'un hangar chauffé (mais mal isolé) d'environ 1500 m² avec un terrain extérieur d'environ 500 m² en terre et graviers. A l'intérieur du hangar, il a été aménagé des bureaux d'environ 30 m² ainsi qu'un atelier de 15m² et un magasin de stockage de la même surface. Deux portiques mobiles sont présents sur le site, mais leur capacité reste limitée. Un coin pour les employés a également été aménagé, mais il est très sommaire.

8. Ont-elles besoin d'évoluer (comment, taille, accessibilité du site, localisation importante sur le port ?) Quels types d'infrastructures seraient le mieux adaptés à vos besoins ?

Aujourd'hui, 3 C Composite a besoin de locaux mieux adaptés pour sa production. La priorité passe par des hangars (3000m²) aux normes « matériaux composites » avec extracteurs d'air, un système de levage de 5 à 7 tonnes, un pont roulant et un terre plein goudronné. La localisation près de l'eau est indispensable pour la mise en eau des unités et les essais. Quelques places réservées sont donc nécessaires, mais leurs prix restent problématiques. Les bateaux fabriqués réclament un tirant d'eau supérieur à deux mètres. Enfin, le site de production doit avoir à proximité des possibilités de restauration pour les ouvriers.

9. Quelles sont les activités complémentaires de celles de votre entreprise ?

3C Composite travaille avec les voileries (Voile océan, Iroise Grément, incidence), les selleries et les Shipchandlers présents à Brest. D'autres acteurs sont concernés comme France sécurité pour les masques et combinaisons de travail, les imprimeries pour toutes les affiches et produits distribués dans les salons spécialisés.

10. Sont-elles présentes sur Brest ? Qui sont-elles ? Si non, serait-il important de les faire venir ?

Oui, pour les voileries, les matériaux quant à eux sont achetés en fonction des tarifs pratiqués et les fournisseurs sont présents dans toute la France. Les services de manutention, sont fournis par les entreprises présentes sur les sites, sur Brest, c'est la SOPAB qui est très compétente. Pour l'inox et la chaudronnerie, pas d'acteurs compétents connus sur Brest, et surtout problème des prix pratiqués.

11. Quels seraient leurs besoins (infrastructure, surface, localisation) ?

Les besoins spécifiques à ces activités ne sont pas parfaitement connus.

12. Quels sont vos liens avec les autres acteurs du nautisme brestois ?

Les relations sont assez bonnes, le réseau se base avant tout sur une relation de confiance entre les acteurs. Brest n'a pas à se plaindre de ce côté là. Pour ce qui est des compétences, le réseau est déjà en place et certains acteurs sont évités. Pour le savoir-faire et la main d'œuvre, il est très difficile de travailler avec les anciens de l'arsenal, côté formation, pour l'activité de 3C Composite, le centre de formation le plus intéressant est localisé à Concarneau.

13. Serait-il pertinent de tenter d'organiser les acteurs (exemple de Lorient Pôle Naval qui informe ses membres sur les questions sociales, économiques, techniques qui les intéressent, qui fait la promotion de leurs compétences, qui regroupe leurs savoir-faire...).

Cette étape est indispensable au regard de ce qui a été fait ailleurs. Les relations entre les acteurs sont aujourd'hui suffisamment bonnes pour qu'une association soit envisageable.

Cependant, il ne faut pas que les participants soient trop ambitieux car le développement des activités dans la filière est très difficile.

14. La création du port du château, le projet de ZAPP vont-il changer les besoins de votre entreprise, ses perspectives de développement ?

Ces projet n'est pas très bien connu, mais dans l'optique du maintien de l'activité sur Brest il est certain que des opérations de ce type pourraient être bénéfiques pour la filière.

15. Dans le cadre d'une stratégie de la filière nautique sur Brest : quelle serait pour vous celle qui serait la plus pertinente, comment l'organiseriez vous ?

La demande pour la réparation des bateaux de pêche est importante, il y a également un manque dans la réparation alu. Pour ce qui est de la formation à la navigation, il faudrait développer des formations qui ne cherchent pas forcément à faire des champions. Le centre nautique actuel est trop orienté compétition.

16. Entre ces trois stratégies (course, escale technique grande plaisance, bateaux du patrimoine) : Comment de telles filières pourraient être développées et comment s'insèrent-elles dans l'économie locale ?

Pour l'escale technique et la filière course, il y a de bonnes opportunités pour les réparateurs, cela permettrait de jouer sur le déficit d'image dont souffre Brest, pour les bateaux du patrimoine. Il y a sûrement des opportunités, mais il faut demander cela à Yann Mauffret (Chantier du Guip).

Professionnel : Chantier Brest Rider Constructions

1. Présentation rapide de l'entreprise :

Le chantier Brest Rider Constructions a été créé en janvier 2004 par 4 amis déjà impliqués dans la filière nautique. Le chantier repose sur la construction d'un nouveau type de bateau : le black rider ; Catamaran de 40 pieds de sortie ou de randonnée à la journée (Day charter) qui permet de proposer au grand public les sensations des skippers de course au large. Aujourd'hui, le chantier implanté temporairement et dans des conditions précaires sur la ZAC du port de commerce fabrique le prototype du bateau qui servira comme outil de promotion et de représentation du chantier. Le siège social de l'entreprise est lui implanté au 1 rue Saint-Exupéry à Brest.

2. Secteur d'activité principal :

Il réside dans la construction d'un catamaran de 40 pieds pour de la croisière journalière. Ce produit est destiné au grand public ou aux professionnels de la croisière de plaisance. Le marché est international, et particulièrement adapté aux régions de grandes plaisances que sont les Caraïbes ou la Méditerranée.

3. Secteurs d'activités secondaires :

Pas d'activité secondaire.

4. Pourquoi vous êtes vous implanté sur Brest ?

Le choix de Brest est motivé par les origines des créateurs de l'entreprise qui sont Brestoises.

5. Santé de l'entreprise (points positifs et difficultés, perspectives d'évolution de l'entreprise.)

Brest Rider constructions est aujourd'hui au début de son activité. La construction du prototype nécessite de lourds investissements dont l'amortissement n'est assuré que dans un second temps par la vente de nouvelles unités et la vente du prototype (éventuellement son exploitation en sortie à la journée si des difficultés de commercialisation se présentent). Cependant, la création du chantier est avant tout un pari sur un marché qui n'existe pas encore et dont l'exploitation reste ouverte. Il n'existe pas de produit concurrent et les premiers contacts alors même que le prototype n'est pas terminé sont très encourageants.

6. Projets éventuels de l'entreprise (cours terme, moyen terme, long terme).

L'objectif de Brest Rider Constructions est de vendre quelques unités (aucun chiffre n'est avancé pour le moment) mais surtout de s'occuper de l'entretien de ces bateaux dans un

second temps. A terme, le chantier espère faire vivre deux ou trois salariés en plus des créateurs.

7. Quelles sont les infrastructures dont vous disposez actuellement (surface de hangar, système de levage, locaux administratifs, environnement...) ?

Le site de construction est temporairement implanté dans les anciens locaux de loc vaisselle. Les conditions sont assez précaires, les locaux n'étant pas prévus pour ce type d'activité. La prochaine destruction du bâtiment pose la question pour le chantier d'une nouvelle implantation dans des locaux mieux adaptés. L'urgence du besoin entraîne une réponse précaire à savoir l'utilisation temporaire d'un des hangars localisé près du bassin du projet de port scientifique, le temps de finir le prototype.

8. Ont-elles besoin d'évoluer (comment, taille, accessibilité du site, localisation importante sur le port ?) Quels types d'infrastructures seraient le mieux adaptés à vos besoins ?

Le chantier, en fonction de son carnet de commande aura besoin de locaux adaptés à son activité. La solution passe par un hangar d'environ 1000m² avec système de ventilation, d'un pont mobile de 2 tonnes et une alimentation électrique de 380 Volts. Une localisation à proximité de l'eau est indispensable afin de faciliter la diversification de l'activité vers l'entretien d'unité. La largeur de porte devra être de 7 m 50 minimum afin de pouvoir sortir les unités produites. Mr Jérémie Gérard part sur une base d'environ 40 Euros du m² de hangar.

9. Quelles sont les activités complémentaires de celles de votre entreprise ? Sont-elles présentes sur Brest ? Qui sont-elles ? Si non, serait-il important de les faire venir ?

Aujourd'hui, Brest rider travaille avec les fabricants présents tel que Incidence et Iroise Grément, les entreprises d'accastillage, et surtout Florient Madec Composite qui réalise de nombreuses pièces pour le chantier.

Le seul manque identifié se situe dans la fabrication de pièces en carbone. Ce besoin est traité par des entreprises du nord de la France dont les prix sont moins élevés que ceux des professionnels Lorientais par exemple.

10. Quels sont vos liens avec les autres acteurs du nautisme brestois ?

Les relations avec les autres professionnels sont assez bonnes et une aide mutuelle n'est pas difficile à obtenir (prêt d'outils par d'autres chantiers, embauche de quelques employés de Latitude, le temps que le chantier trouve un repreneur).

11. Serait-il pertinent de tenter d'organiser les acteurs (exemple de Lorient Pôle Naval qui informe ses membres sur les questions sociales, économiques, techniques qui les intéressent, qui fait la promotion de leurs compétences, qui regroupe leurs savoir-faire...).

Ces relations se créent directement et il n'y a donc pas de réels besoins d'organisation. Cependant, le chantier a réussi à trouver des interlocuteurs intéressants pour se développer grâce au technopôle. La CUB qui a permis d'obtenir temporairement des locaux pour entamer la construction du prototype

12. La création du port du château, le projet de ZAPP vont-ils changer les besoins de votre entreprise, ses perspectives de développement ?

Ces projets ne sont pas réellement connus, ils ne sont donc pas intégrés dans la stratégie de développement de l'entreprise.

13. Dans le cadre d'une stratégie de la filière nautique sur Brest : quelle serait pour vous celle qui serait la plus pertinente, comment l'organiseriez vous ?

La ville de Brest a jusqu'à présent misé sur une conception sociale de la pratique du nautisme (développement de la filière autour du centre nautique et des associations de voile). Ceci s'est fait sans véritable logique industrielle. Aujourd'hui, certains professionnels le regrettent. Pourtant, Brest possède toutes les compétences requises pour devenir un pôle de référence. Il manque juste un chantier dont les activités seraient en pointe en matière de Recherche et de développement. En effet, une entreprise comme Incidence est déjà présente sur le marché international, 3C Composites et Brest Rider constructions ont la même ambition. Il serait donc très intéressant pour eux d'avoir un chantier phare en matière de nautisme de pointe. Une telle ambition doit s'accompagner d'une meilleure image en matière d'événements nautiques (recadrer sur la voile de compétition à grandes retombées médiatiques et sur les événements à destination des plaisanciers et des professionnels de la plaisance.)

Professionnel : Le Chantier du Guip

1. Présentation rapide de l'entreprise :

Originaire du Morbihan, le chantier a créé une structure sur Brest afin de développer son activité sur une zone nouvelle à l'occasion de la construction du navire « La Recouvrance ». Le site de Brest dirigé par M. Yann Maufret se situe aujourd'hui sur le quai Malbert. La clientèle actuelle n'est pas liée à la position géographique du chantier mais touche au contraire une clientèle nationale et internationale. La renommée de l'entreprise vient du savoir-faire en matière de construction navale en bois, secteur sur lequel le chantier restera spécialisé.

2. Secteur d'activité principal :

Construction et réparation navale pour navire en bois.

3. Secteurs d'activités secondaires :

Entretien de navire en bois (plutôt orienté plaisance et navire du patrimoine et traditionnel pour le site de Brest).

4. Santé de l'entreprise (points positifs et difficultés, perspectives d'évolution de l'entreprise.) :

Les chantiers du Guip sont aujourd'hui saturés et il existe 2 ans de travail dans le carnet de commande. Face à ce problème d'agrandissement de l'activité, Yann Maufret est obligé de refuser des commandes. Le principal reproche de monsieur Maufret concerne « l'absence » de concertation entre les professionnels du nautisme et la CUB à propos des projets de réaménagement du front de mer.

5. Projets éventuels de l'entreprise (cours terme, moyen terme, long terme).

Les chantiers du Guip doivent s'agrandir sur le site en couvrant le terre plein situé entre les bureaux et le hangar actuel. Ces travaux devraient être réalisés l'année prochaine et permettront d'accueillir les bateaux dans de meilleures conditions. Cependant, Yann Maufret ne cache pas que cet agrandissement reste insuffisant (ses besoins sont de 5000m² de terrains et 2000 m² de hangars à proximité de l'eau avec des systèmes de levage adaptés pour de grosses unités) et qu'il reste intéressé sur le long terme pour développer le chantier sur un nouveau site (notamment au Salou en fond de Penfeld).

6. Quelles sont les infrastructures dont vous disposez actuellement (surface de hangar, système de levage, locaux administratifs, environnement...) ?

Le chantier du Guip est localisé sur le quai Malbert à proximité du premier bassin. Il est constitué d'un hagar de 540m² (zones de stockage du bois, portique, zone de travail, d'un local administratif) et d'un terre plein d'environ 1000m² partagé entre zone de stockage du bois et zone de travail/carénage des bateaux. Le site de Brest emploie 17 personnes mais les conditions de travail ne sont pas satisfaisantes en matière d'espace, de sécurité, et de rentabilité.

7. Ont-elles besoin d'évoluer (comment, taille, accessibilité du site, localisation importante sur le port ?). Quels types d'infrastructures seraient le mieux adaptés à vos besoins ?

Les locaux actuels ne sont plus adaptés au travail réalisé sur le chantier. Il est indispensable d'agrandir la surface couverte mais également d'organiser le stockage des matières premières (hangar à bois). Vu l'activité, il est indispensable qu'il y ait une localisation à proximité des bassins avec des systèmes de manutention adaptés.

8. Quelles sont les activités complémentaires de celles de votre entreprise ?

Métallerie (EGMO, Métal Forme), voilerie (Iroise gréement...) et accastillage. Il serait également important de développer l'activité de gardiennage et d'hivernage.

9. Sont-elles présentes sur Brest ? Qui sont-elles ? Si non, serait-il important de les faire venir ?

La plupart de ces activités est présente sur Brest, le but est de travailler avec la filière locale. (Cependant, il arrive parfois de travailler avec des intervenants extérieurs). Il existe cependant des manques en matière d'entreprises de gardiennage et de port à sec. D'autres possibilités sont possibles pour la préparation technique et l'entretien de grosses unités de plaisance

10. Quels seraient leurs besoins (infrastructure, surface, localisation) ?

Le problème demeure le manque de locaux adaptés à une activité nautique en proximité de l'eau. Selon Yann Maufret, il serait pertinent de développer des espaces de stockage et de travail à terre.

11. Quels sont vos liens avec les autres acteurs du nautisme brestois ?

Les relations avec les autres acteurs semblent bonnes, Une tentative de constitution en association des professionnels de la plaisance du Moulin Blanc a été réalisée mais il est difficile de partager son temps entre l'activité professionnelle et la gestion de l'association. Le travail avec la CCI est porteur car elle offre un bon accompagnement dans la démarche d'agrandissement du chantier.

12. Serait-il pertinent de tenter d'organiser les acteurs (exemple de Lorient Pôle Naval qui informe ses membres sur les questions sociales, économiques, techniques qui les intéressent, qui fait la promotion de leurs compétences, qui regroupe leur savoir-faire...).

Pour Yann Maufret, il n'est pas possible de comparer ce qui se fait à Lorient avec le cas de Brest. Les actions menées à Lorient résultent d'une véritable volonté publique et privée de développer la filière, elle a pu s'appuyer sur un aménagement industriel (Transformation de l'anneau de Keroman par la mise en place d'un élévateur) de qualité et d'une facilité d'implantation des industries nautiques sur les sites nouvellement libérés (zone de Kéroman et base sous-marine). Brest doit structurer sa filière mais il n'est pas possible dans les conditions actuelles de reproduire ce qui se fait à Lorient. Yann Maufret avec M. Cudeneck travaillent cependant sur cette question mais de façon informelle.

13. Les projets du port du château et de la ZAPP vont-ils changer les besoins de votre entreprise, ses perspectives de développement ?

M. Maufret n'a pas suffisamment d'informations sur le contenu de ces projets pour pouvoir en estimer les retombées. Il n'en demeure pas moins que les créations de nouvelles infrastructures sur Brest auront des conséquences sur son activité. Pour la ZAPP, Yann Maufret s'interroge sur la pertinence d'une localisation de ces activités à proximité d'un périmètre SEVESO et surtout du positionnement en front de mer du centre nautique avec les activités professionnelles en retrait. Enfin, il émet des réserves sur les capacités techniques du slipway à répondre aux activités qui se développeront sur la ZAPP.

14. Dans le cadre d'une stratégie de la filière nautique sur Brest : quelle serait pour vous celle qui serait la plus pertinente, comment l'organiseriez vous ?

M. Maufret précise qu'avant de parler de filière d'excellence, il faut une lisibilité sur les projets qui sont portés par la CUB. Il faut commencer par un véritable travail de concertation public/privé, accompagné de moyens publics adaptés (manutention, offre immobilière). Cependant, il propose une organisation de filière en trois axes :

- a. Un axe réparation et entretien des bateaux intermédiaires du secteur marine professionnel et grande plaisance, cet axe serait à développer avec le pôle naval brestois (ex de la CIB). L'objectif est de répondre au futur marché de l'entretien des bateaux de la marine nationale (Etoile et Belle Poule) mais également de capter les flottilles de pêche de Nord Bretagne.
- b. Un axe de travail sur l'accueil des grands bateaux composites et bateaux de plaisance de plus de 100 Tonnes.
- c. Un axe gardiennage et entretien des bateaux à terre.

Pour ce qui est du développement d'un pôle d'excellence en matière de restauration et entretien des bateaux de plaisance classiques, patrimoine maritime, il est toujours possible de développer de nouvelles entreprises proches du créneau économique du chantier du Guip, le travail ne manque pas, il faut juste monter ce projet de façon cohérente.

Professionnel : CIB (Secteur naval)

1. Présentation rapide de l'entreprise :

Chaudronnerie Industrielle de Bretagne est un des grands acteurs du secteur naval Brestois. Filiale du groupe Meunier (1800 personnes) dont la Sobrena fait partie, elle intervient dans la réparation navale mais aussi dans la construction de petites unités. Elle embauche environ 50 personnes.

2. Secteur d'activité principal :

Mécanosoudure, tôlerie, chaudronnerie et travail des métaux

3. Secteurs d'activités secondaires :

Petite construction navale

4. Pourquoi vous êtes vous implanté sur Brest ?

La présence sur Brest remonte à 30 ans et résulte de la présence d'une activité de construction / réparation navale historique.

5. Santé de l'entreprise (points positifs et difficultés, perspectives d'évolution de l'entreprise.)

La CIB travaille principalement dans l'entretien et la réparation navale. Son activité de petite construction navale lui a permis de produire quelques bateaux de pêche. Aujourd'hui, la CIB a traité environ 150 unités. Son créneau principal en matière de construction est la production d'unités de 30 à 40 m pour les activités de pêche et de transport de passagers.

6. Projets éventuels de l'entreprise (cours terme, moyen terme, long terme).

La CIB a pour projet la construction d'une quinzaine de petits chalutiers. Cependant, la fin des aides pour la flotte de pêche va entraîner un besoin de nouveaux débouchés pour la CIB. La diversification des activités en direction de l'industrie, de l'agriculture et du nucléaire a été lancée.

7. Quelles sont les infrastructures dont vous disposez actuellement (surface de hangar, système de levage, locaux administratifs, environnement...) ?

La CIB dispose d'un hangar de 3000m² accompagné d'un bâtiment administratif. Elle a directement accès aux systèmes de manutention (grues 150t) du port de commerce, aux formes de radoub et est desservie par le rail.

8. Ont-elles besoin d'évoluer (comment, taille, accessibilité du site, localisation importante sur le port ?) Quels types d'infrastructures seraient le mieux adaptés à vos besoins ?

Les infrastructures semblent aujourd'hui adaptées aux besoins de l'activité de la CIB.

9. Quelles sont les activités complémentaires de celles de votre entreprise ? Sont-elles présentes sur Brest ? Qui sont-elles ? Si non, serait-il important de les faire venir ?

Intégré au groupe Meunier, la CIB possède dans son propre groupe les activités et les compétences complémentaires à la sienne. Il n'y a donc que très peu de besoins et, dans la plupart des cas orientés sur une problématique navale. En revanche, dans l'optique d'une diversification des activités en direction de la plaisance, il serait nécessaire de développer un savoir-faire en matière de finition et d'aménagements intérieurs. De même, il existe un manque en matière de service et de SAV pour une activité commune navale/plaisance. La question de l'électricité marine est également problématique car la seule entreprise capable de répondre à ce type de mission est la SNEF qui est plutôt spécialisée sur les bateaux militaires.

10. Quels sont vos liens avec les autres acteurs du nautisme brestois ?

Il n'existe aujourd'hui pas de lien réel entre les professionnels du nautisme et la CIB (et probablement pas avec le secteur naval Brestois en général). Du fait de l'absence de rencontre, il n'y a donc que très peu de chance d'une entente autour d'un éventuel projet. Une réunion présentant les projets des différents professionnels et de la ville pourrait être une première base de contact.

11. Dans le cadre d'une stratégie de la filière nautique sur Brest : quelle serait pour vous celle qui serait la plus pertinente, comment l'organiseriez vous ?

2 grands axes peuvent intéresser la CIB : la construction de flotte de pêche et la grande plaisance. Cependant, dans le deuxième cas Le savoir-faire n'est pas aujourd'hui suffisant pour répondre aux exigences de ce marché.

Professionnel : Chantier JFA

1. Présentation rapide de l'entreprise :

JFA est un chantier naval situé sur le port de pêche de Concarneau à proximité immédiate des chantiers Pirioux. Créé par Frédéric Jaouen il y a une dizaine d'années, le chantier a progressivement acquis compétences et renommée dans la fabrication de navires de grande plaisance et dans le refit de grandes unités. L'histoire du chantier JFA est, selon Frédéric Jaouen, avant tout une histoire humaine faite de persévérance dans une activité où il n'est pas facile de s'imposer sans travail. Aujourd'hui, JFA est une des grandes références françaises dans ce domaine (2ème chantier en matière de qualité et 3ème en matière de quantité).

2. Secteur d'activité principal :

Etude et construction de grandes unités de plaisance (monocoques essentiellement). Aujourd'hui, le chantier produit 1 unité et demi par an.

3. Secteurs d'activités secondaires :

Equiperment et aménagement de coques nues.

4. Pourquoi vous êtes-vous implanté sur Plougonvelin ?

L'implantation sur Concarneau relève d'un choix personnel (belle ville) et d'une association avec le chantier Pirioux au début de l'activité. Frédéric Jaouen a pu tirer profit de ses bonnes relations avec les autres professionnels présents sur Concarneau mais surtout concrétiser ses projets grâce à son entêtement et sa persévérance.

5. Santé de l'entreprise (points positifs et difficultés, perspectives d'évolution de l'entreprise.)

Le chantier JFA a connu en dix ans une évolution progressive de son activité même si des périodes creuses ont ralenti son développement. Frédéric Jaouen a su trouver dans ces périodes de nouveaux débouchés qui ont assuré la survie de son activité. La création de nouveaux hangars a été une de ces réponses. La spécificité de JFA réside dans son contrôle d'une grande partie de la production de la conception à la commercialisation. La concentration sur un même site du chantier, de places à flots et de bureaux d'études ont permis de mieux contrôler l'évolution de l'entreprise.

6. Projets éventuels de l'entreprise (cours terme, moyen terme, long terme).

Frédéric Jaouen ne pense pas développer son activité en matière d'infrastructure. Il est plus important maintenant d'amortir les infrastructures actuelles que de continuer à les développer. Il faut cependant préciser que le chantier fait de plus en plus appel à la sous-traitance à l'étranger pour les finitions des bateaux (Europe du nord). Les raisons de ce choix viennent du fait qu'il n'y a pas aujourd'hui en France de personnes capables de

travailler dans la filière de la plaisance de luxe en respectant les cahiers des charges qui en incombent (respect des délais, propreté, garanties bancaires...).

7. Quelles sont les infrastructures dont vous disposez actuellement (surface de hangar, système de levage, locaux administratifs, environnement...) ?

La société dispose d'un terrain de 3000m² sur lequel sont construits :

- 100 m de quai d'armement avec ponton (6 M de tirant d'eau)
- 520 m² de hangars couverts.
- 350 m² de hall de chaudronnerie.
- 440 m² d'atelier d'ébénisterie.
- 120 m² de cabine de peinture et vernis sous ATM contrôlé.
- 2 ponts roulant de 5 tonnes.
- Un accès direct au syncrolift 2000 tonnes de la CCI.

Le site est à la fois en domaine public Maritime (AOT de 20 ans) et en propriété privée.

8. Ont-elles besoin d'évoluer (comment, taille, accessibilité du site, localisation importante sur le port ?) Quels types d'infrastructures seraient le mieux adaptés à vos besoins ?

Le site est aujourd'hui bien développé, il faut juste l'entretenir pour qu'il reste accueillant pour des clients de plus en plus exigeants. Pour ce qui est de la formation des employés, elle se fait sur le chantier et l'équipe de 25 personnes semble capable de répondre aux besoins de l'entreprise.

9. Quelles sont les activités complémentaires de celles de votre entreprise ?

Il s'agit d'équipementier et d'entreprise d'aménagement intérieur. Cette activité est de plus en plus sous-traitée à l'étranger notamment en Hollande où le savoir-faire en matière de plaisance de luxe est très présent. Un des problèmes pour le chantier JFA est l'environnement autour de l'entreprise qui peut permettre d'attirer des clients fortunés. Il faut pouvoir leur proposer des infrastructures adaptées à leurs besoins (hébergement, loisirs, activités économiques).

10. Sont-elles présentes sur Brest ? Qui sont-elles ? Si non, serait-il important de les faire venir ?

Il n'y a pas aujourd'hui en France un environnement économique et politique favorable pour développer le secteur des prestations de luxe. De plus, d'un point de vue nautique, les infrastructures présentes à Brest s'orientent plus vers le refit (forme de radoub) ou les petites unités de plaisance. Le secteur de la grande plaisance, même si des infrastructures adaptées étaient conçues, aurait du mal à se développer. En effet, ce secteur exige des garanties bancaires et des délais qui ne sont pas une spécificité française. De plus, le savoir-faire pour ce type de marché est très particulier et ne s'adapte pas vraiment aux possibilités offertes par l'artisanat. Pour résumer, il faut des capacités financières industrielles avec un degré de savoir-faire et de souplesse relevant de l'artisanat spécialisé.

11. Quels seraient leurs besoins (infrastructures, surface, localisation) ?

Les infrastructures ne sont qu'une partie de la réponse pour développer une activité dans la plaisance de luxe. A l'image de ce qui a pu être fait à Lorient et la Rochelle, la création d'infrastructures avec des fonds publics n'a pas permis de développer l'activité. Pourtant la Rochelle a sûrement plus d'atouts que Brest en matière de popularité pour le Yachting.

12. Quels sont vos liens avec les autres acteurs du nautisme brestois ?

Relations directes en dehors de certaines études confiées à HDS.

13. Serait-il pertinent de tenter d'organiser les acteurs (exemple de Lorient Pôle Naval qui informe ses membres sur les questions sociales, économiques, techniques qui les intéressent, qui fait la promotion de leurs compétences, qui regroupe leurs savoir-faire...).

Les professionnels du nautisme de plaisance sont des individualistes dans l'âme, la coopération ne peut donc se faire que s'il y a un intérêt réciproque comme ce fut le cas au début de JFA avec les chantiers Pirieux. Ces relations se créent directement et il n'y a donc pas de réel besoin d'organisation.

14. La création du port du château, le projet de ZAPP vont-ils changer les besoins de votre entreprise, ses perspectives de développement ?

Le développement de Brest ne concerne pas vraiment les activités du Chantier JFA. Une orientation des infrastructures pour le marché de la grande plaisance serait très aléatoire et nécessiterait des entrepreneurs motivés et surtout persévérants. Ce constat est également vrai pour les autres activités situées en amont de la filière. Le fait de proposer des aides à l'implantation d'entreprise nautique est important mais apportera principalement des projets basés sur l'opportunité que représentent ces aides. Le risque est alors très grand de voir ces activités s'effondrer à la moindre difficulté.

15. Dans le cadre d'une stratégie de la filière nautique sur Brest : quelle serait pour vous celle qui serait la plus pertinente, comment l'organiseriez vous ?

Le fait de créer un pôle spécialisé n'est pas une fin en soi, c'est plutôt la cerise sur le gâteau. Il est donc important d'avoir un projet industriel à la base, moins élitiste mais qui permette de faire tourner le nautisme de façon régulière. Les chantiers spécialisés ne doivent pas être des structures artificiellement soutenues par des aides publiques. Il est important d'avoir un soutien de la part des organismes de développement économique mais il ne faut pas tomber dans l'assistanat. Enfin, pour développer un projet en direction de la grande plaisance, il est important de ne plus matraquer fiscalement les investisseurs qui aujourd'hui préfèrent développer leurs activités à l'étranger. Ce dernier point est avant tout un problème politique à l'échelle française.

Les opportunités dans les activités de plaisance haut de gamme sont aujourd'hui dans le service pour les unités de 14 à 18 m.

Professionnel : Service Plaisance Yves Le Couteur

1. Présentation rapide de l'entreprise :

L'entreprise de M. Le Couteur est implantée à Brest au port du moulin blanc depuis 1968.

Après un arrêt de son activité sur Brest, il reprend la direction de la concession Bénéteau qu'il avait lui-même créée dans les années 80. Sa société s'occupe aujourd'hui de la vente, l'entretien et l'hivernage de bateaux de plaisance, il pratique également une activité de vente d'accastillage.

2. Secteur d'activité principal :

Vente, entretien et hivernage de bateau de plaisance Il représente sur Brest les Marques Bénéteau, Princess et Suzuki pour la partie motorisation

3. Secteurs d'activités secondaires :

Accastillage (Uship), gardiennage

4. Pourquoi vous êtes vous implanté sur Brest ?

M. Le Couteur s'est implanté sur Brest au moment de la création du port du Moulin Blanc (le site représentait alors pour lui une opportunité pour développer son entreprise même si la situation d'accueil au départ devait être provisoire). Aujourd'hui M. Le Couteur est toujours dans une situation d'implantation précaire (locaux administratifs dans des préfabriqués) mais il a tout de même réussi à développer son entreprise.

5. Santé de l'entreprise (points positifs et difficultés, perspectives d'évolution de l'entreprise.) :

Yves Le Couteur précise que sa principale difficulté réside aujourd'hui dans la précarité de son implantation sur le port du Moulin Blanc. Malgré tout, l'audit réalisé par l'ADEUPa sur la filière nautique en 1999, signale que la concession Bénéteau de Brest est l'une des plus performantes dans sa catégorie. La situation précaire dans laquelle se développe l'activité de M. Le Couteur entraîne un véritable blocage avec la Communauté Urbaine de Brest et la SEMAEB sur le contenu et la méthode appliquée pour la création de la ZAPP. Aujourd'hui, M. Le Couteur « se débrouille pour faire vivre son entreprise » et ne se déclare plus pressé de voir le projet de ZAPP se construire. Par dépit, il précise qu'après avoir attendu 35 ans, il n'est plus à un an près.

6. Projets éventuels de l'entreprise (cours terme, moyen terme, long terme).

L'entreprise a besoin de nouveaux hangars pour se développer. Cependant, l'absence de concertation autour du projet de ZAPP et, son contenu actuel ne sont pas compatibles avec les besoins de l'entreprise de M. Le Couteur. Celui-ci se déclare prêt à financer la construction de nouveaux hangars en échange d'un statut d'occupation des sols moins précaire.

7. Quelles sont les infrastructures dont vous disposez actuellement (surface de hangar, système de levage, locaux administratifs, environnement...) ? Ont-elles besoin d'évoluer (comment, taille, accessibilité du site, localisation importante sur le port ?). Quels types d'infrastructures seraient le mieux adaptés à vos besoins ?

Les infrastructures actuelles sont précaires, les besoins de Yves Le Couteur sont avant tout des locaux adaptés à son activité, ainsi que des équipements de levage mieux gérés (M. Le Couteur regrette le monopole de la SOPAB dans ce domaine).

8. Quels sont vos liens avec les autres acteurs du nautisme brestois ?

Les liens existent mais restent informels, Yves Le Couteur signale que les professionnels du nautisme sont individualistes par nature. Cependant, il lui paraît envisageable de créer des hangars en utilisation collective avec d'autres professionnels voir même de les financer si le statut juridique des sols est adapté.

9. Serait-il pertinent de tenter d'organiser les acteurs (exemple de Lorient Pôle Naval qui informe ses membres sur les questions sociales, économiques, techniques qui les intéressent, qui fait la promotion de leurs compétences, qui regroupe leur savoir-faire...).

Une véritable association des professionnels ne semble pas urgente. Les professionnels parviennent, selon Yves le Couteur, à se mobiliser sur certains projets importants. Pour le reste, il n'y a pas de besoins réels.

10. Les créations du port du château et de la ZAPP vont-ils changer les besoins de votre entreprise, ses perspectives de développement ?

Le projet de ZAPP tel qu'il est conçu aujourd'hui ne paraît pas pertinent au yeux de Yves Le Couteur. L'emplacement prévu pour le centre nautique est selon lui une aberration qui prend un espace qui devrait revenir aux professionnels de la plaisance. Le statut juridique du sol en Autorisation d'Occupation Temporaire du domaine public (AOT) n'est pas compatible avec les possibilités d'investissements des entreprises de la filière et enfin, les prix de vente des infrastructures de la SEMAEB sont trois fois plus élevés que la normale.

11. Dans le cadre d'une stratégie de la filière nautique sur Brest : quelle serait pour vous celle qui serait la plus pertinente, comment l'organiseriez vous ?

« La plaisance de haut de gamme peut parfaitement se développer si les infrastructures suivent ». M. Le Couteur signale à ce sujet qu'il connaît des clients prêts à investir dans de plus gros bateaux si le port du moulin Blanc peut les accueillir. Pour cela, il faudrait sécuriser et contrôler l'accès aux pontons et aux bateaux, développer l'offre de SAV. Il est également important de proposer des systèmes de manutention adaptés (80/100 tonnes) avec des possibilités de stockage à terre et de gardiennage. Dans ce cadre, le projet du port du château semble pertinent, mais la concertation entre les professionnels et la CUB ne permet pas de savoir ce que contient réellement ce projet.

12. Entre ces trois stratégies (course, escale technique grande plaisance, bateaux du patrimoine) : Comment de telles filières pourraient être développées et comment s'insèrent-elles dans l'économie locale ?

La stratégie grande plaisance semble la plus porteuse. Dans le cadre du développement de cette filière M. Le Couteur se dit prêt à travailler dans ce sens si on lui donne les moyens qu'il réclame. Pour ce qui d'une filière course, il paraît compromis d'opter pour un tel scénario, Brest s'étant « disqualifiée » avec la perte de certaines manifestations. De plus, il ne comprend pas en quoi l'évolution actuelle d'événements comme Brest 2004 apporte un plus aux professionnels du nautisme brestois.

Interview réalisé pour l'étude du Cabinet Contours

BREST le : 13 mars 2000
INTERVIEW de : M. CUDENNEC
ADRESSE : Rue Alain COLAS, 29200 Brest

I – PRESENTATION DE LA SOCIETE

I.1 - Raison sociale.

INCIDENCES VOILES

I.2 - Nature de l'activité.

Incidences Voiles a essentiellement une activité de production de voiles depuis 10 ans.

20% de l'activité se fait sur Brest, le reste de l'activité se partage entre le Grand Ouest (Nantes, Concarneau, Port la Forêt) et France entière.

I.3 - Moyens techniques.

Propriétaire du terrain et du bâtiment (750 m² de bâtiment, 1200 m² au total).
Incidences Voiles emploie 24 personnes pour un CA de 10 millions par an.

I.4 - Relation au public.

I.5 - Intérêt et limites de la localisation actuelle.

La localisation actuelle est bonne pour une activité de ce type. C'est une activité qui n'a pas besoin de flux important. Seuls le manque de place et l'évolution de la société justifient le transfert vers un autre terrain.

I.6 - Opinion sur les services existants au Moulin Blanc.

Le site du port de plaisance est peu agréable et ne donne pas envie de s'y rendre ou d'y convier d'autres personnes. Il n'a aucune dimension ludique.

Tous les services existent sur la zone, mais sont peut-être mal utilisés, le visiteur ne sachant pas où s'adresser (l'électronique, par exemple, pose problème).

Le service global de la SOPAB fonctionne mal. La gestion des horaires est trop rigide, pas adaptée à ce type d'activité (pas toujours en adéquation avec les horaires des marées). Il y a une mauvaise organisation, un manque de souplesse et de disponibilité.

Le monopôle pour les activités de manutention nuit à leur développement même si l'ouverture à la concurrence nécessite des investissements lourds.

La SOPAB serait plus efficace si elle disposait d'une fosse.

Le port n'offre pas la possibilité d'accueillir des gros bateaux (> 15 mètres) : pas de tirant d'eau, pas de place, ni de poste de travail. Il manque une volonté politique pour créer un espace « gros bateaux ». A l'image de Port la Forêt ou de Lorient, Brest peut se positionner

sur le marché des gros bateaux. Il y a peu de bateaux concernés, mais la présence de deux ou trois bateaux de ce type dans un port, génère environ 12 millions de francs de CA par an, tous postes confondus alors que les bateaux, actuellement présents dans le port, génèrent peu de dépenses (situation liée à la structure particulière de la clientèle et à la situation économique de la région).

Ces postes à quai pour gros bateaux peuvent également se trouver du côté du port de commerce, ou en fond de Penfeld. Le port de plaisance de la Marine, sous réserve de travaux de protection ou encore la porte de la grande rivière, derrière la base sous-marine sont des emplacements envisageables.

II - VOS PERSPECTIVES.

II.1 - Evolution de votre activité.

La voilerie souhaite poursuivre son développement.

II.2 - Evolution de vos moyens techniques.

Il faut pouvoir doubler les surfaces de plancher pour travailler en une seule équipe (contre deux aujourd'hui).

II.3 - Objectifs de localisation.

L'activité va être transférée sur un terrain deux fois plus grand (horizon 2001, selon l'état d'avancement du dossier). Le terrain actuel et le bâtiment seront alors à louer, de préférence à une activité liée au nautisme de façon à participer au développement du port. Le bâtiment n'a pas de caractéristique particulière, il est transformable et permettrait à deux ou trois sociétés de s'y installer.

III - VOTRE INTERET POUR LES OFFRES ZAN/ZAPP

III.1 - Avantages et inconvénients de la ZAN

Pour M. Cudennec, l'idée de différencier la zone technique et la zone commerciale est une bonne chose. La communication entre les deux zones semble difficile du fait de la présence du Centre Nautique Municipal qui coupe la zone.

III.2 - Avantages et inconvénients de la ZAPP

Installer la zone technique loin du passage du public est à la fois une question de sécurité et d'environnement. La présence de chantier sur le port même n'est pas valorisante.

La zone de manutention choisie est très sensible au mauvais temps. Sans aménagement adapté, la manutention ne pourra se faire que par beau temps.

Le problème de la plaisance brestoise est que toutes les sociétés ne sont pas de gros acteurs. Investir représente un risque pour beaucoup d'entre eux. Si la CUB a une réelle volonté de développement du port, elle doit permettre aux petites activités de se développer. La ZAPP

pourrait offrir des possibilités d'ateliers relais, pour les gens qui ont une bonne technicité, mais pas forcément les moyens d'investir.

IV - LES CONDITIONS DE VOTRE INTERET

IV.1 - Plan masse de la ZAN

Le cadre est important. Actuellement, le port offre une image de zone industrielle alors que le site même n'est pas mauvais. Il y a simplement de petits aménagements à faire (quelques arbres, piste de roller le long de la mer...), pour intégrer le port du Moulin Blanc à la plage et au Stang Alar.

Le principal frein au développement du port, c'est son environnement. Les moyens sont secondaires. Il manque une dynamique commerciale, un vie de port. Les professionnels du nautisme, c'est beaucoup de petites entités. Il manque un noyau. Si le site devient plus convivial, que des bars et restaurants l'animent, une démarche collective s'installera, et les moyens et les individus suivront.

IV.2 - Plan masse de la ZAPP

Des aménagements paysagers seraient également adaptés de façon d'une part à cacher les chantiers à la vue du public, et d'autre part, à rendre le polder plus agréable.

IV.3 - Infrastructures futures de la zone

La SOPAB ou la société qui la remplacera devrait investir sur un outil à caractère commun. Un grand hangar (géré par un concierge), loué en fonction des besoins au coût de revient, pour permettre aux sociétés de répondre à une demande exceptionnelle. Les activités liées au nautisme demandent beaucoup de souplesse. Il est fréquent de refuser un bateau par manque de place.

En revanche, le besoin en infrastructures spécifiques à la peinture (couloir de peinture...) semble moins important.

Il manque un ou plusieurs postes à quai, un poste technique (quai, électricité, plus quai d'armement) avec une possibilité de stationnement et une petite grue qui servirait également à répondre aux besoins ponctuels d'un professionnel (motoristes...), un ponton réservé aux professionnels sur lesquels les bateaux ne pourraient pas stationner.

IV.4 - Organisation à venir des services de la zone

Il doit y avoir de la concurrence.

IV.5 - Organisation future des parkings de la zone

Pour M. Cudennec, la question du stationnement est un sujet sensible. Le problème de parking dans un port n'est pas simple et il n'y pas d'exemple de port où le problème ait été correctement traité. Il y aura toujours des jours de pointe où les places feront défaut, mais on ne peut pas sur dimensionner pour quelques jours dans l'année.

Le bord de mer doit être réservé aux piétons et aux activités de restauration, les parkings situés plus en arrière.

Pour les plaisanciers, on peut envisager des zones de débarquement pour charger et décharger le matériel. La gestion de ces parkings temporaires semble délicate. Le système de jetons, de badges ou de barrières n'est pas convivial. Il faudrait trouver une autre façon de faire. Le port doit rester une zone de loisir et de liberté, avec le moins de contraintes d'accès au bateau.

Il est nécessaire de prévoir des aires de stationnement privées pour les professionnels intervenant sur la zone même s'il paraît difficile de prévoir une place pour tous.

Annexes n°2 :
Préparation de la réunion professionnels du nautisme/
institutionnels

Organisation de la réunion entre les professionnels et les représentants institutionnels en lien avec le nautisme.

Date :

La date est à déterminer en fonction du calendrier des professionnels. Les salons de La Rochelle et de Paris excluent le mois de Septembre 2004 et le mois de décembre 2004. C'est donc vers le mi octobre qu'il convient de choisir une date.

Lieu :

CCI de Brest ou CUB.

Personnes à faire venir :

- Professionnels du nautisme (voir liste dans l'annuaire en annexe), il faut cibler sur les personnes complètement intégrées à la filière.
- Organisme d'animation de la filière (NEF, FIN, CCI de Brest)
- Collectivité locale (Services de la CUB concernés par ce projet à savoir le pôle développement Michel Morvan accompagné de (François Bernez pour le développement économique, Josiane Massé pour l'aménagement du front de mer, Noël Gravot pour le marketing territorial et la communication).
- Organisme d'aménagement et de développement (SEMAEB) avec Patrick Prigent pour l'opération front de mer et la SOPAB pour la gestion des infrastructures portuaires.
- Nautisme associatif (club nautique).
- Faire venir des skippeurs susceptibles de s'installer à Brest (C. Auguin pour Sill Plein fruit)

Organisation :

Une préparation est à faire du côté de la collectivité locale ainsi que des organismes de développement et d'aménagement afin d'avoir un discours concordant en cas de questions. A ce niveau, les intervenants détermineront jusqu'où leur présentation devra aboutir et se répartiront les réponses en fonction des thèmes et questions.

NEF, CCI Brest et FIN pourront venir compléter les données concernant le volet structurel et conjoncturel de la filière.

Une fois la mise en accord faite, il faudra inviter les professionnels en demandant de confirmer leur venue. Cette étape a pour objectif de voir quel intérêt les professionnels portent à cette action. Si le nombre d'intervenants est jugé insuffisant, la réunion pourra être annulée et une remise en cause de la logique de développement sera nécessaire.

Objectifs de la réunion :

Créer un groupe de travail entre professionnels du nautisme et acteurs institutionnels. Trois axes de travail devront émerger :

- Réflexion sur les opportunités de développement de la filière.
- Création d'un groupe représentatif Brestois pour les différents salons nautiques et animation.

- Faciliter le transfert d'information au sein de la filière et recherche de base de partenariat.

Thématique de la réunion :

Opportunité de développement de la filière nautique professionnelle Brestoise et choix d'un axe fédérateur (pôle d'excellence).

Déroulement de la réunion :

La réunion doit se dérouler en 6 temps ce qui permettra à chaque groupe d'intervenants de s'exprimer.

1. Présentation du déroulement de la réunion.
2. Présentation des enjeux et objectifs de la réunions suivie des chiffres clés de l'économie nautique Finistérienne et Brestoise (CCI, FIN et NEF).
3. Présentation de la politique de développement de la filière nautique sur Brest menée par la CUB (Michel Morvan). Présentation de l'opération front de mer (SEMAEB) avec des données ciblées sur les sites d'intervention, les délais de réalisation, les objectifs recherchés. Il faudra faire ressortir la nécessité d'un contact permanent avec le milieu professionnel.
4. Proposition d'un scénarii de développement afin de créer le débat avec les professionnels.
5. Débat qui se verra recadré sur les possibilités de développement pour Brest et la nécessité d'une organisation des acteurs.
6. Conclusion de la réunion qui devra annoncer les pistes envisageables pour la poursuite d'une dynamique de développement. Création d'un groupe de travail afin de maintenir le dialogue.

Cadre de la réunion :

Les informations données devront être claires et ciblées. Les délais et les projets présentés auront été validés. Dans le cas de scénarios, il faudra préciser les conditions de réalisations et les objectifs recherchés.

Contenu de la réunion :

Pour la CUB : présentation de la logique de développement du front de mer et des actions menées en directions des professionnels. L'intérêt pour les professionnels est de connaître clairement ce qu'attend la CUB du développement de la filière nautique et comment elle agit dans ce sens.

Pour la SEMAEB Présentation rapide des projets en lien avec le front de mer à savoir :

- La ZAPP - une réponse rapide aux besoins du milieu nautique
- Le port du château - un développement complémentaire de la filière Brestoise
- Le Salou - un site pour des projets à long terme.

A travers l'exemple de la voile de compétition et la haute technologie, proposer un scénario de développement en précisant qu'il n'est pas arrêté. C'est à partir de ce scénario qu'une base de travail pourra être lancée avec les professionnels. S'ils refusent ce scénario, il faudra qu'ils proposent une alternative de développement en respectant un délais pour être crédible. Ce scénario alternatif pourra être réalisé sous forme de groupe de travail.

Annexe n°3 : annuaire des professionnels du nautisme Brestois

Filière nautique sur Brest

Liste des principales entreprises

Accastillage, pièces inox, Ancres :

Fob SAS

Activités : Fabrication d'ancres, béquilles et piquets électriques de mise à la terre.
Négoce d'acastillage, produits nautiques, mobilier et décoration marine.

Adresse : 11 rue de Kervézennec - B.P 14, 29801 Brest cédex 9

Tél. 02 98 02 04 17 - Fax 02 98 02 43 48

<http://www.fob-france.com>

Remarques : Production d'ancres. Négoce d'équipements nautiques, annexes pneumatiques, chaînes, cordages.

Navi-Ouest

Activités : Ventes, location, réparation, entretien, permis bateau.

Adresse : Port de plaisance du Moulin-Blanc- 29200 Brest.

Tel . 02 98 42 03 57 ; Fax 02 98 42 57 07

<http://www.naviouest.fr>

Ventes : Bateaux à moteur, accastillage, moteurs hors bord.

Remarques : Location : Bateaux à moteur semi-rigides. Réparation entretiens : Mécanique. Permis Bateau.

Service Plaisance Yves Le Couteur

Activités : Concessionnaire Bénéteau, Princess, moteur Suzuki.

Entretien, maintenance, hivernage. Uship.

Adresse : Port de Plaisance du Moulin Blanc, 29200 Brest

Tél. 02 98 02 60 07 - Fax 02 98 02 71 68

serviceplaisance@aol.com

Vente : bateaux, voiliers et moteurs.

Remarques : Concessionnaire Bénéteau, Princess, moteur Suzuki.
Entretien, maintenance, réparation, mécanique, hivernage, gardiennage.
Accastillage Uship

Société d'export/import pour la marine et l'industrie (SEIMI).

Activité : Import et export de produit issue de la filière nautique (accastillage, équipement).

Architecture navale:

Rolland Pierre Architecture navale

Adresse : 69 rue Lesven 29200 Brest

Tel. 02 98 44 1912

Remarque : concepteur de voilier de série et de prototype de course open (60 pied open et mini transat).

Localisé à Concarneau : JFA,

Activités : Chantier spécialisé dans la grande plaisance avec un bureau d'études

Adresse : quai des Seychelles 29900 Concarneau

Tel : 02 98 60 49 48

Bateau école :

Navi-Ouest

Activités : Ventes, location, réparation, entretien, permis bateau.

Adresse : Port de plaisance du Moulin-Blanc- 29200 Brest.

Tel . 02 98 42 03 57 ; Fax 02 98 42 57 07

<http://www.naviouest.fr>

Remarques : Ventes : Bateaux à moteur, accastillage, moteurs hors bord. Location : Bateaux à moteur semi-rigides. Réparation entretiens : Mécanique. Permis Bateau.

Bateau école de l'Iroise

Adresse : 1 rue Blaveau, port de commerce, 29200 Brest

Tel 02 98 46 54 19, fax 02 98 44 77 10

Construction navale lourde :

Meunier département Naval (chaudronnerie tôlerie, soudure)

Adresse : 2 rue Victor Fenoux 29200 Brest

Tel : 02 98 44 34 32 ; Fax : 02 98 44 92 23

Société Phocéenne Travaux (SA)

Adresse : 11 rue Nicéphore Niepce 29200 Brest

Tel. 02 98 47 38 82, Fax 02 98 01 34 22.

Chaudronnerie Industrielle de Bretagne

Adresse : Port de Commerce, forme de radoub n°3, 29200 Brest.

Tel. 02 98 33 18 18 ; Fax 02 98 33 18 19

Direction des Constructions Navales

Adresse : Marine Pontaniou 29200 Brest

Tel. 02 29 05 20 00

Cégelec Technav

Adresse : Arsenal 29200 Brest

Tel.02 98 33 89 10 ; fax 02 98 33 27 19

Sobrena

Adresse : Port de commerce, forme de Radoub n°2 29200 Brest

Tel. 02 98 43 43 43, Fax 02 98 44 47 22.

Agencement Paul Champs

Activité : agencement intérieurs pour navire

Adresse : Agencement Paul Champs 99, rue Jules Lesven 29283 Brest Cedex

Tel. 02-98-46-37-46 / Fax: 02-98-80-61-10

EGMO

Activité : travaux de construction et réparation mécanique dans la domaine naval, maintenance industrielle.

Adresse : Boulevard Isidor Marfille, BP91, Port de Commerce, 29200 Brest

Tel :02 98 44 27 88

Pièces en matériaux composites :**Florient Madec Composite**

Activité : fabrication de pièces composites pour l'industrie.

Adresse : Rue Louis Pidoux, 29200 Brest

Tel. 02 98 42 01 05

Construction navale et nautique:**3C Composite**

Activité : construction, entretien et réparation de bateaux en matériaux composites et polyester.

Adresse : ZA Toul an Ibil, 29917 Plougonvelin

Tel :02 98 38 00 34 ; Fax : 02 98 38 00 33

Chantier du Guip

Activités : Construction et restauration de navires et yachts en bois, de voiliers classiques et de tradition.

Adresse : Quai du Commandant Malbert, 29200 Brest

Tél 02 98 43 27 07, fax 02 98 44 81 29

Remarques : Construction et restauration de navires et yachts en bois, de voiliers classiques et de tradition.

Exocet - Flying Fish SA

Activité : Production de Flotteurs planche à voile exocet
Distribution, réparation de flotteurs de planche à voile.
Production et distribution d'équipements pour planche à voile.

Adresse : Rue Alain Colas, ZI Portuaire, 29200 Brest

Tél 02 98 43 10 44 - Fax 02 98 43 62 24

<http://exocet-original.com>

Latitude 48° 24'

Activités : Construction en série (plans conçus par Pierre Rolland) et prototypes de voiliers 6.50. Série Ti Zeff - Ti Punch.

Adresse : 12 rue Ferdinand de Lesseps - 29200 Brest

Tél. 02 98 42 48 24 ; Fax 02 98 42 53 89

<http://www.latitude48,24.com>

Chantier Nautique Lucas

Activités : construction navale, entretien et réparation

Adresse : rue Alain Colas, 29200 Brest

Tel. 02 98 43 48 85

Chantier Brest Rider Construction

Activités : Construction navale de catamarans 40 pieds

Adresse : 1 rue St exupéry, 29200 Brest

Tel. 06 85 03 15 85

<http://www.brestrider.com>

Ecole de Croisières :**Les Passagers du Vent**

Activités : Ecole de croisière et d'initiation à la régate. Location de voiliers.
Convoyage, skippage.

Adresse : 15 rue du Moulin Blanc, 29200 Brest

Tél 02 98 41 53 53, fax 02 98 41 53 53

Remarques : Ecole de croisière et d'initiation à la régate. Centre de formations en habitable. Location de voiliers. Convoyage, skippage.

Electronique, électricité :**Navi-Ouest**

Activités : Ventes, location, réparation, entretien, permis bateau.

Adresse : Port de plaisance du Moulin-Blanc- 29200 Brest.

Tel . 02 98 42 03 57 ; Fax 02 98 42 57 07

<http://www.naviouest.fr>

Remarques : Ventes : Bateaux à moteur, accastillage, moteurs hors bord. Location : Bateaux à moteur semi-rigides. Réparation entretiens : Mécanique. Permis Bateau.

SEN

Activité : ventes et installation de matériel de radio-navigation / radars.

Adresse : Port de plaisance du Moulin Blanc, 29200 Brest

Tel. 02 98 42 10 35

Equipementiers, accessoires :

Roi de Bretagne

Activité : vente de matériel et accessoires se rapportant au nautisme.

Adresse : 12 quai de la Douane, 29200 Brest

Tel. 02 98 46 87 67

SNEF

Activité : fabrication d'équipement d'aide à la navigation

Adresse : Rue Jean Chevillotte, ZI Portuaire, 29200 Brest

Tel. 02 98 44 40 94

Bâches d'iroise

Activités : fabrication de bâches, élingues et vente d'accastillage

Adresse : 47 rue Joseph Le Frapper, 29200 Brest

Tel. 02 98 47 16 80

Atelier Renov-Vinyl

Activités : Réparation-entretien : confection ou réparation sièges, banquettes, coussins et tauds de bateau.

Adresse : 23 rue Inkermann, 29200 Brest

Tél 02 98 41 92 11, fax 02 98 41 92 24

Remarques : Réparation-entretien : confection ou réparation sièges, banquettes, coussins et tauds de bateau.

Comptoir Maritime

Activité : vente d'accastillages et décoration.

Adresse : Port de plaisance du moulin blanc, 29200 Brest

Tel 02 98 02 30 04, Fax : 02 98 02 79 83

Pavillon Noir

Activité : décoration marine

Adresse : 16 rue eau blanche, 29200 Brest

Tel :02 98 02 50 00, Fax : 02 98 02 20 06

Survie-Mer

Activité : entreprise spécialisé dans l'équipement de sécurité et de survie lié au nautisme.

Adresse : 1 rue Alain Colas, 29200 Brest

Tel :02 98 46 38 86, Fax :02 98 80 73 31

Berra- Marine-Service

Activité :Vente de câbles en acier, élingues, chaînes, accastillage. Sertissage de câble, ligne de vie, voiles sangle et accessoires de levage.

Adresse : 46 rue Amiral Troude, 29200 Brest

Tel :02 98 44 44 91, Fax : 02 98 44 21 50

Métabois

Activités : Agencement de magasins commerciaux et industriels, réparation navale.

Adresse : 8 rue Sénateur Pichon, 29200 Brest

Tel : 02 98 44 50 51, Fax. 02 98 43 01 82

Centre nautique de Bretagne

Activité : appareil et articles pour la navigation de plaisance

Adresse : rue Alain Colas, port du Moulin Blanc, 29200 Brest

Tel. 02 98 33 12 12

Événementiel, conseil, communication :**Bleu Iroise et sa filiale Sea Events**

Activités Sociétés de production audiovisuelle axées sur la mer et les événements nautiques.

Adresse : Espace Grand Large - Quai de la Douane
29200 Brest

Tel. 02 98 46 41 17 ; Fax 02 98 46 53 18

contact@bleu-iroise.com

Hermine Marine

Activités : Location de voiliers et yachts classiques. Flotte de monotypes 747 One Design - Entraînements. Organisation de séminaires et d'incentives.

Adresse : Port de Plaisance, rue Alain Colas, 29200 Brest

Tél. 02 98 33 70 35 - Fax 02 98 33 70 08

<http://www.herminemarine.com>

RivaCom

Activités : Conseil en communication. Sponsoring, événementiel, promotion.

Relations publiques et relations presse.

Adresse : Bâtiment Grand Large, Quai de la Douane, 29200 Brest

Tél. 02 98 43 21 50, fax 02 98 43 68 01

<http://www.rivacom.fr>

Expertise, recherche technologique :

Agence Bretonne Expertises

Activités : Expertises pour Bateaux : bois, polyester, voiliers, vedettes, pêche, plaisance ; Spécialiste des problème d'Osmose.

Adresse : Michel Boulaire :1 rue Blaveau - 29200 Brest

Tél. 02 98 43 14 69 - Fax 02 98 43 12 96 -

Portable : 06 08 06 38 09.

Cabinet d'Expertises Jacques Le Berre

Activités : Expertises mécaniques, diagnostic des matériaux composites de compétition, thermographie, ultrasons.

Adresse : 51 rue Branda, 29200 Brest

Tél. 02 98 43 65 21 , Fax 02 98 44 18 39

jleberre@wanadoo.fr

Remarques : Expertises mécaniques, Recherche et développement dans le domaine du diagnostic des matériaux composites de compétition, thermographie, ultrasons.

Cabinet Noblet

Activité : Expertises maritimes.

Adresse : 22 quai de la Douane, 29200 Brest

Tél.02 98 44 08 66

Hervé Devaux Structures

Activité : Cabinet de calcul de structures.

Adresse :45, rue de l'Elorn, 29200 Brest

Tél. 02 98 80 16 69 ; Fax 02 98 46 44 43

Chaudronnerie, ferronnerie, forge soudure :

Métalform

Activité : soudure

Adresse : 8 rue de l'Elorn, 29200 Brest

Tel : 02 98 80 70 56

Meunier département Naval

Activité : chaudronnerie tôlerie, soudure

Adresse : 2 rue Victor Fenoux 29200 Brest

Tel : 02 98 44 34 32 ; Fax : 02 98 44 92 23

Formation professionnelle :

Bac Pro structure métallique/ bac pro production métallique

Organisme : Centre de formation de la DGA

Adresse : BP 91, 29240 Brest Naval

Architecte Naval

Organisme : Institut d'arts et techniques de Bretagne Occidentale

Adresse : 16 rue du château 29200 Brest

Ingénieur Architecture Navale

Organisme : ENSIETA

Adresse : 2 rue François Verny, 29806 Brest CEDEX 9

Technicien des activités nautiques (BEES Voile)

Organisme : Nautisme en Finistère

Adresse : 11 rue Théodore le Hars, 29281 Brest

Location de bateaux avec skipper :

Hermine Marine

Activités : Location de voiliers et yachts classiques.

Flotte de monotypes 747 One Design - Entraînements.

Organisation de séminaires.

Adresse : Port de Plaisance, rue Alain Colas, 29200 Brest

Tél. 02 98 33 70 35 - Fax 02 98 33 70 08

Le Cormoran

Activité : Location d'un yacht classique. Croisières, régates classiques, fêtes du patrimoine, événements nautiques.

Adresse : Tél. : 06 80 74 90 56

<http://www.le-cormoran.com>

Location de voiliers, bateaux à moteur :

Procéans

Activités : Vente et location : bateaux moteurs, pneumatiques semi-rigides. Réparation-entretien : mécanique, entretien coques, pneumatique. Hivernage, gardiennage.

Adresse : Rue Alain Colas, 29200 Brest.

Tel : 02 98 44 51 40, fax 02 98 80 50 41

Remarques : Ventes : bateaux moteurs, vêtements de mer, pneumatiques semi-rigides.
Locations : bateaux à moteur, bateaux semi-rigides. Réparation-entretien : mécanique, entretien coques, pneumatique. Hivernage, gardiennage.

YUCCA Voiles

Activités : Vente, location voiliers, planches, flysurf, accastillage, vêtements de mer.
Voilerie. Gréement.

Adresse : Rue Alain Colas, 29200 Brest.

Tel : 02 98 80 14 00, fax 02 98 46 28 94.

<http://www.yucca-voiles.com>

Remarques : Fabrication sur mesure de croiseur type croisière, régates, hauturière, cotre, dériveur. Ventes : voiliers, planches, accastillage, flysurf et voiles de bateaux.
Locations : voiliers. Réparation-entretien : voilerie, gréement courant, dormant, enrouleur de génois et de grand-voile.
Autres activités : Agent Dehlez (Départements 22 et 29).

Navi-Ouest

Activités : Ventes, location, réparation, entretien, permis bateau.

Adresse : Port de plaisance du Moulin-Blanc- 29200 Brest.

Tel : 02 98 42 03 57 ; Fax 02 98 42 57 07

<http://www.naviouest.fr>

Remarques : Ventes : Bateaux à moteur, accastillage, moteurs hors bord. Location : Bateaux à moteur semi-rigides. Réparation entretiens : Mécanique. Permis Bateau.

Brest Nautic

Activités : Ventes : bateaux moteurs, voiliers (neuf et occasion). Concession Jeanneau Finistère.

Adresse : Port du Moulin Blanc, 29200 Brest

Tel : 02 98 41 43 70 - Fax 02 98 41 43 92

brest-nautic@wanadoo.fr

Remarques : Locations : voiliers, bateaux pêche-promenade, bateaux à moteur, dériveurs, catamarans. Réparation-entretien : mécanique.

Hermine Marine

Activités : Location de voiliers et yachts classiques. Flotte de monotypes 747 One
Design - Entraînements. Organisation de séminaires.

Adresse : Port de Plaisance, rue Alain Colas, 29200 Brest
Tel : 02 98 33 70 35 - Fax 02 98 33 70 08

Eridan Croisière

Activité : location de bateaux et tout autre matériel pour la croisière.

Adresse : Port de plaisance du Moulin Blanc, 29200 Brest
Tel. 02 98 41 58 33

Loisirs nautiques, location :**Loisirs 3000**

Activité : Ventes : planche, kayak, surf, body, flysurf, surfwear, néoprène, snow.
Locations : kayak, surf, body, planche

Adresse : 6 rue A. Morvan, 29200 Brest
Tel : 02 98 46 03 85, fax 02 98 52 28 51

Magic Surf

Activités : Vente matériel de planche à voile, surf, flysurf, combinaisons, surfwear.
Voilerie.

Adresse : 31 rue Yves Collet, 29200 Brest
Tel : 02 98 44 95 88, fax 02 98 43 12 06

Quai 34 Brest

Activités : Vente et location planches à voile, surf, body-board, surfwear, kayak,
catamaran, dériveur, ski nautique, surf des neiges.

Adresse : Port de plaisance du Moulin Blanc, 29200 Brest
Tel : 02 98 42 03 42, fax 02 98 42 49 95

Brest Nautic

Activités Ventes : bateaux moteurs, voiliers (neuf et occasion) Concession Jeanneau
Finistère.

Adresse : Port du Moulin Blanc, 29200 Brest
Tel : 02 98 41 43 70 - Fax 02 98 41 43 92

Remarques : Locations : voiliers, bateaux pêche-promenade, bateaux à moteur,
dériveurs, catamarans. Réparation-entretien : mécanique

Matériel de plongée :

Subhandlers

Activités : négoce et services rapport avec la pratique des sport et activité aquatiques.

Adresse : 13 rue de la Villeneuve, 29200 Brest

Tel. 02 98 02 06 80

Scubaland

Activités : négoce et services rapport avec la pratique des sport et activité aquatiques.

Adresse : 29 rue amiral Troude, port de commerce, 29200 Brest

Tel :02 98 43 01 10

Skippage, convoyage :

Les Passagers du Vent

Activités : Ecole de croisière et d'initiation à la régate.

Location de voiliers. Convoyage, skippage.

Adresse : 15 rue du Moulin Blanc, 29200 Brest

Tél 02 98 41 53 53, fax 02 98 41 53 53

Hermine Marine

Activités :Location de voiliers et yachts classiques. Flotte de monotypes 747 One

Design - Entraînements. Organisation de séminaires.

Adresse : Port de Plaisance, rue Alain Colas, 29200 Brest

Tél. 02 98 33 70 35 - Fax 02 98 33 70 08

Vente, entretien, hivernage :

Hermine Marine

Activités :Location de voiliers et yachts classiques. Flotte de monotypes 747 One

Design - Entraînements. Organisation de séminaires.

Adresse : Port de Plaisance, rue Alain Colas, 29200 Brest

Tél. 02 98 33 70 35 - Fax 02 98 33 70 08

Procéans

Activités : Vente et location : bateaux moteurs,pneumatiques semi-rigides. Réparation-entretien : mécanique, entretien coques, pneumatique. Hivernage, gardiennage.

Adresse : Rue Alain Colas, 29200 Brest.

Tél.02 98 44 51 40, fax 02 98 80 50 41

Remarques : Ventes : bateaux moteurs, vêtements de mer, pneumatiques semi-rigides.
Locations : bateaux à moteur, bateaux semi-rigides. Réparation-entretien : mécanique, entretien coques, pneumatique. Hivernage, gardiennage.

YUCCA Voiles

Activités : Vente, location voiliers, planches, flysurf, accastillage, vêtements de mer.
Voilerie. Gréement.

Adresse : Rue Alain Colas, 29200 Brest.

Tél. 02 98 80 14 00, fax 02 98 46 28 94.

<http://www.yucca-voiles.com>

Remarques : Fabrication sur mesure de croiseur type croisière, régates, hauturière, cotre, dériveur. Ventes : voiliers, planches, accastillage, flysurf et voiles de bateaux.

Locations : voiliers. Réparation-entretien : voilerie, gréement courant, dormant, enrouleur de génois et de grand-voile.

Autres activités : Agent Dehlez (Départements 22 et 29).

Navi-Ouest

Activités : Ventes, location, réparation, entretien, permis bateau.

Adresse : Port de plaisance du Moulin-Blanc- 29200 Brest.

Tel . 02 98 42 03 57 ; Fax 02 98 42 57 07

<http://www.naviouest.fr>

Remarques : Ventes : Bateaux à moteur, accastillage, moteurs hors bord. Location : Bateaux à moteur semi-rigides. Réparation entretiens : Mécanique. Permis Bateau.

Brest Nautic

Activités : Ventes : bateaux moteurs, voiliers (neuf et occasion). Concession Jeanneau Finistère.

Adresse : Port du Moulin Blanc, 29200 Brest

Tél. 02 98 41 43 70 - Fax 02 98 41 43 92

brest-nautic@wanadoo.fr

Remarques : Locations : voiliers, bateaux pêche-promenade, bateaux à moteur, dériveurs, catamarans. Réparation-entretien : mécanique.

Hermine Marine

Activités : Location de voiliers et yachts classiques. Flotte de monotypes 747 One Design - Entraînements. Organisation de séminaires.

Adresse : Port de Plaisance, rue Alain Colas, 29200 Brest

Tél. 02 98 33 70 35 - Fax 02 98 33 70 08

Loisirs 3000

Activité : Ventes : planche, kayak, surf, body, flysurf, surfwear, néoprène, snow.

Locations : kayak, surf, body, planche

Adresse : 6 rue A. Morvan, 29200 Brest

Tél 02 98 46 03 85, fax 02 98 52 28 51

Remarque : spécialiste de la planche à voile et du catamaran en Bretagne

Magic Surf

Activités : Vente matériel de planche à voile, surf, flysurf, combinaisons, surfwear.

Voilerie.

Adresse : 31 rue Yves Collet, 29200 Brest

Tél. 02 98 44 95 88, fax 02 98 43 12 06

Quai 34 Brest

Activités : Vente et location planches à voile, surf, body-board, surfwear, kayak, catamaran, dériveur, ski nautique, surf des neiges.

Adresse : Port de plaisance du Moulin Blanc, 29200 Brest

Tél 02 98 42 03 42, fax 02 98 42 49 95

Service Plaisance Yves Le Couteur

Activités : Concessionnaire Bénéteau, Princess, moteur Suzuki.

Entretien, maintenance, hivernage. Uship. Vente : bateaux, voiliers et moteurs.

Adresse : Port de Plaisance du Moulin Blanc, 29200 Brest

Tel : 02 98 02 60 07 - Fax 02 98 02 71 68

serviceplaisance@aol.com

Remarques : Concessionnaire Bénéteau, Princess, moteur Suzuki.

Entretien, maintenance, réparation, mécanique, hivernage, gardiennage.

Accastillage Uship

Chantier du Guip

Activités : Construction et restauration de navires et yachts en bois, de voiliers classiques et de tradition.

Adresse : Quai du Commandant Malbert, 29200 Brest

Tel : 02 98 43 27 07, fax 02 98 44 81 29

Remarques : Construction et restauration de navires et yachts en bois, de voiliers classiques et de tradition.

Entreprise : Exocet - Flying Fish SA

Activité : Production de Flotteurs planche à voile exocet

Distribution, réparation de flotteurs de planche à voile.

Production et distribution d'équipements pour planche à voile.

Adresse : Rue Alain Colas, ZI Portuaire, 29200 Brest
Tél 02 98 43 10 44 - Fax 02 98 43 62 24
<http://exocet-original.com>

Latitude 48° 24'

Activités : Construction en série (plans conçus par Pierre Rolland) et prototypes de voiliers 6.50. Série Ti Zeff - Ti Punch.

Adresse : 12 rue Ferdinand de Lesseps - 29200 Brest
Tel : 02 98 42 48 24 ; Fax 02 98 42 53 89
<http://www.latitude48.24.com>

Voiles et gréements :

Iroise Gréement

Activités : Réalisation de gréements (mâts, cables, cordages, accastillage) pour voiliers de course et de plaisance.

Adresse : Rue Alain Colas, 29200 Brest
Tel : 02 98 44 70 61 , Fax 02 98 46 44 80

YUCCA Voiles

Activités : Vente, location voiliers, planches, flysurf, accastillage, vêtements de mer. Voilerie. Gréement.

Adresse : Rue Alain Colas, 29200 Brest.
Tel : 02 98 80 14 00, fax 02 98 46 28 94.
<http://www.yucca-voiles.com>

Remarques : Fabrication sur mesure de croiseur type croisière, régate, hauturière, cotre, dériveur. Ventes : voiliers, planches, accastillage, flysurf et voiles de bateaux.
Locations : voiliers. Réparation-entretien : voilerie, gréement courant, dormant, enrouleur de génois et de grand-voile.
Autres activités : Agent Dehlez (Départements 22 et 29).

Voiles Incidences

Activités : Fabrication de tous types de voiles (dériveurs, plaisance et compétition).

Adresse : Rue Alain Colas, 29200 Brest
Tel : 02 98 44 79 80 ; Fax 02 98 44 08 00
<http://www.incidences-sails.com>

Remarques : Fabrication, mise au point de voiles pour dériveurs, voiliers de course et de plaisance, multicoque. Entreprise en lien avec le pôle nautique de La Rochelle et Cannes (La Bocca).

Voile Océan

Activité : fabrication, réparation et entretien de voile tous types. Agent North, équipement de bateau et vente d'accastillage spécialisé.

Adresse : 1 rue Alain Colas, 29200 Brest
Tel : 02 98 80 28 32. Fax : 02 98 44 21 51

Manutention :**SOPAB - Port de plaisance du Moulin Blanc.**

Activités : Entretien, manutention, hivernage.

Adresse : Bureau du Port, BP 411, 29275 Brest Cedex
Tél. 02 98 02 20 02 - Fax 02 98 41 67 91
<http://www.portmoulinblanc.com>

TMT Services

Activités : Nettoyage (cales, pompage). Manutention (grutage).

Adresse : Chantier naval Arsenal, 29200 Brest
Tel : 02 98 45 09 38 (à Brest). Fax 02 97 37 00 10 (à Lorient)

Manuport

Activité : Manutention portuaire

Adresse : 34 rue Commandant Malbert, 29200 Brest
Tel : 02 98 43 05 50

(documents sur disquette informatique)

Annexe n°4 :

**Fichiers INSEE des entreprises nautiques et navales sur le pays de
Brest**

Annexe n°5 :

Exemples de pôles d'excellences nautiques (SPL)