

Annexe 1

Programme d'actions 2019

Si la présence de Bordeaux est aujourd'hui admise par de nombreux opérateurs du yachting principalement sous le prisme de l'attractivité de la destination, l'enjeu porte aujourd'hui sur la capacité du territoire à transformer cette perception en une offre globale de services industriels compétitive, visible et efficace auprès des donneurs d'ordre du marché.

Cette ambition est à mettre en perspective avec la convention relative à la création d'un pôle naval entre Bordeaux Métropole et le GPMB adoptée en conseil le 25 janvier 2019 et le contrat de partenariats et de projets à venir entre Bordeaux Métropole, le Département de la Gironde, la Région Nouvelle-Aquitaine et le GPMB.

En parallèle, il est important que le cluster puisse poursuivre des actions déjà engagées au cours des précédents exercices à travers trois axes d'orientations stratégiques :

1. Confirmer et développer « Bordeaux Port d'Escale » comme vecteur d'une offre d'affaires pour les acteurs du cluster
 - le Ponton Ariane développé par la Métropole est conçu tout particulièrement pour les Superyachts et de petites interventions pendant une escale ;
 - pour les formes de radoub et leur environnement, synchronisation de l'offre proposée avec la future stratégie du GPMB.

2. Cultiver les relais de notoriété en fidélisant notamment les contacts entamés lors de la présence à des salons internationaux (Monaco Yacht show) et en accueillant les capitaines sur le territoire. Il s'agit également pour le cluster d'être présent dans des lieux incontournables (Mets de Amsterdam, Toulon, etc.) afin de prospecter et proposer Bordeaux en tant que escale/hivernage. Ces déplacements sont indispensables afin de continuer à tisser et entretenir le réseau dans le secteur des Super et Megayachts, s'affirmer en tant qu'acteur à part entière dans le monde du Refit et continuer à élargir la clientèle potentielle. Des visites sur de nouveaux chantiers (Italie, Nord de l'Allemagne) sont ainsi programmées afin de faire connaître les services du territoire à d'autres entités et décideurs.

3. Accentuer le référencement et la montée en puissance des entreprises locales
 - approfondir les possibilités de collaboration avec les partenaires locaux (Nepteam, Couach, etc.) en s'harmonisant avec la logique régionale entamée par l'Atlantic Cluster ;
 - poursuivre la formation continue des membres à travers l'organisation de séminaires (les métiers de Broker et son impact sur le Refit, la Recherche & Développement sur le « Green Boat », etc.) et de visites sur chantier (MB92 à Barcelone, IMS 300 et IMS 700 à Saint-Mandrier, etc.).