Un Grand Pavois 2012 à l'heure du Brésil… entre autres…

mardi 11 septembre 2012, par lpe

Entretien avec Charles Colas, délégué régional UBIFRANCE.

Le Petit Economiste : Qui dit « nautisme » dit « grand large », donc « export » : ce thème sera-t-il présent sur le Grand Pavois 2012 ?

Charles Colas : Naturellement ! Près de 60% de la production nationale est vendue à l'étranger. La France est le premier exportateur mondial de voiliers et la vente de bateaux de plaisance lui permet d'engranger un excédent annuel de 300 millions d'euros en moyenne depuis dix ans.
Comme pour les précédentes éditions du Grand Pavois, UBIFRANCE et ses partenaires régionaux à l'export disposeront d'un stand commun (Hall A « Services et construction », Allée L, Stand 14) pour présenter les différents dispositifs destinés aux entreprises, afin de les accompagner à l'international. Qu'il s'agisse de préparer une stratégie export avec un conseiller de la Chambre de commerce et d'industrie (CCI), de s'informer sur les marchés étrangers avec UBIFRANCE et les Conseillers du Commerce Extérieur (CCEF) ou des précautions à prendre en matière de brevet avec l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI), un passage sur ce stand permettra de prendre contact avec le bon interlocuteur, ou, au moins, d'en obtenir les coordonnées. Pour les entreprises qui se lancent à l'export ou sur un nouveau marché, un petit déjeuner « 1ers pas à l'export », associant également Coface et Oséo, est proposé le vendredi 21 septembre.

LPE : Le Brésil est, cette année, le pays invité d'honneur du Grand Pavois…

ChC : Maria-Dulce Osinski, Conseillère export au bureau UBIFRANCE de Rio nous rejoindra sur le salon du mercredi 19 au vendredi 21 septembre. Elle présentera le marché brésilien du nautisme à l'occasion d'un petit déjeuner organisé le jeudi 20 septembre et rencontrera également les exposants qui le souhaitent pour répondre aux questions plus spécifiques à leur activité.
Le Brésil dispose d'un grand potentiel pour devenir une destination nautique internationale : 8 500 km de littoral avec d'excellentes conditions climatiques pour la navigation de plaisance, 654 ports, toutes catégories confondues (marinas, yacht clubs,…), près de 12 000 places de bateaux, dont la moitié dans l'Etat de Rio.

Le nautisme est l'un des secteurs prioritaires du gouvernement brésilien qui a créé un groupe de travail

technique pour examiner les aspects relatifs aux infrastructures, à la législation, à la promotion de la filière nautique et à la pratique de la plaisance. L'augmentation du niveau de vie des classes aisées -et du nombre de millionnaires !- en encourage le développement : ces nouveaux consommateurs devraient s'intéresser de plus en plus à la location des grosses unités, ainsi qu'à l'achat de bateaux à moteurs et voiliers pour une pratique individuelle.

LPE : D'autres « escales géographiques » seront-elles proposées ?

ChC : La Russie, avec Elena Savina, Conseillère export au bureau UBIFRANCE de Saint-Pétersbourg, présente les jeudi 20 et vendredi 21 septembre sur le Grand Pavois.
La pratique du nautisme en Russie est essentiellement fluviale (la longueur des voies fluviales russes est égale à celle des autoroutes !), mais aussi maritime, en mer Baltique et en mer Noire, surtout. On y recense environ 1,5 million de bateaux de plaisance : la part des yachts est en hausse continue. Toutefois, le nombre de marinas est encore insuffisant et la possession d'un bateau de plaisance reste chère.

La Norvège, enfin, avec Pascal Lecamp, Directeur du Bureau UBIFRANCE d'Oslo, qui animera, lundi 24 septembre, un petit déjeuner sur les opportunités du nautisme.
Un petit pays de moins de 5 millions d'habitants, mais avec 12 925 km de côtes, de multiples plans d'eau, des fjords, des archipels… et un parc de 810 000 bateaux de plaisance, soit une des densités les plus fortes au monde de bateau/habitant, avec 1 bateau/5,5 habitants. Une culture avec un passé de pêcheurs et de gens de mer… et un marché solvable et accessible…

LPE : Comment participer à ces animations ?

ChC : Petits déjeuners et rendez-vous individuels sont gratuits, à condition de s'inscrire préalablement auprès de moi (charles.colas@ubifrance.fr).
Pour des raisons pratiques, les petits déjeuners se tiendront entre 8h et 10h, avant l'ouverture du salon, et les entretiens individuels auront lieu sur le stand des exposants, en fonction de leur disponibilité.
Pour mémoire, si la thématique de ces rencontres porte, avant tout, sur le nautisme, toutes les entreprises qui s'intéressent à ces marchés et souhaiteraient interroger mes collègues sont également les bienvenues.

Plus : www.ubifrance.fr