

Les industries navales **en** mouvement

LA NEWSLETTER DU GROUPEMENT DES INDUSTRIES
DE CONSTRUCTION ET ACTIVITÉS NAVALES

N°02
MAI 2018

L'ÉDITO

|| NOUS DEVONS PERMETTRE AUX ENTREPRISES DE MIEUX FÉDÉRER LEURS ACTIONS À L'EXPORT.

Cette deuxième newsletter du GICAN concerne assez naturellement l'export et l'internationalisation. L'export est devenu structurant pour les entreprises du secteur, ce n'est plus une aventure réservée à quelques porteurs de projets individuels isolés ou à des grands groupes soutenus par l'Etat qui se destinent à se partager le monde. L'ambition est collective, elle est plus que jamais une ambition de filière.

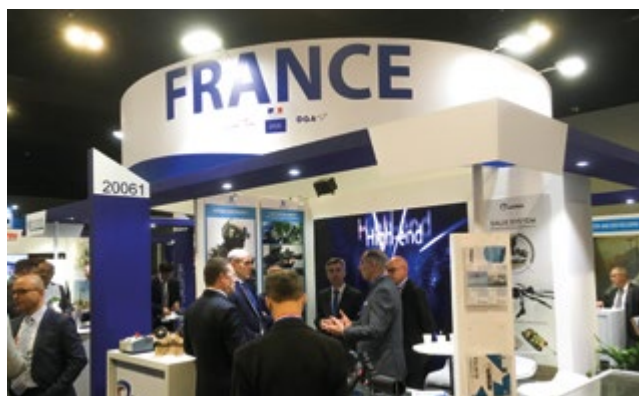
Nous devons permettre aux entreprises, par le biais du GICAN, de mieux fédérer leurs actions à l'export. Le lien avec Business France, mais également, et historiquement avec la Direction Générale de l'Armement, nous positionnent en responsabilité dans cette ambition.

Je le répète tous les jours, nous n'avons jamais eu autant besoin des entreprises ! C'est par la connaissance des priorités de marchés des adhérents que nous consoliderons au mieux les priorités du secteur. C'est pourquoi le Club des exportateurs, initié il y a 2 ans, revêt un rôle essentiel et doit poursuivre son action, en insistant sur l'intelligence économique et le positionnement à l'export.

Excellente lecture et à bientôt au GICAN pour faire vivre la compétitivité à l'export des entreprises.

François LAMBERT,
Délégué Général
GICAN

L'EXPORT, UNE PRIORITÉ POUR LES INDUSTRIES MARITIMES ET NAVALES, ET POUR LA FILIÈRE



D'un soutien à l'export historique - ou "Soutex" pour les intimes - incarné par Euronaval ou les Pavillons France sur les salons à l'étranger, nous devons pouvoir arriver aujourd'hui à une consolidation

des projets pour permettre à « l'équipe France », tant vantée dans la presse, de se constituer véritablement.

Le printemps 2016 a constitué pour l'industrie navale une évolution salutaire faisant passer l'actualité du secteur dans les fiertés et les réussites économiques fortes jusqu'alors trop rares ou trop axées sur un marché domestique. Les sous-marins australiens et les contrats remportés dans le domaine des navires de croisière laissent en effet envisager que le secteur naval va s'appuyer durablement sur l'export pour assoir une compétitivité reconnue et qui rassemble l'ensemble de la "supply chain" et de la filière.

La filière des industries maritimes, nautiques et navales constitue un enjeu stratégique pour la France et ses exportations. Pour l'ensemble des activités maritimes et fluviales, elle compose un outil performant et intégré : 90 000 personnes, 27 milliards € de CA, dont plus de 60% à l'export, c'est considérable ! Une politique de croissance de l'économie maritime suppose une industrie reconnue, ambitieuse et solidaire : le renforcement du Comité Stratégique de Filière autour de l'export était essentiel, au delà du travail entrepris par le GICAN.



Le GICAN, Groupement des Industries de Construction et Activités Navales, fédère plus de 180 industriels de la filière maritime française. Il a vocation à réunir les chantiers navals, systémiers, équipementiers, sous-traitants, les sociétés d'ingénierie, les architectes navals et toutes les entreprises qui concourent à la construction navale civile et à ses équipements, à la construction navale de défense, de sûreté et de sécurité, aux énergies marines renouvelables, à la valorisation et à la protection des océans et aux infrastructures côtières et portuaires.



« S'organiser
en réseau afin
de gagner
en efficacité
à l'international. »

PAROLE D'EXPERT

VERS UNE AMBITION INTERNATIONALE FORTE POUR LA FILIÈRE !

Le GICAN a créé en 2016 le Club des exportateurs afin d'assurer la cohérence et le suivi de ses actions internationales. Il s'agissait également de pérenniser les actions internationales issues du programme Océans 21.*



Hugues d'ARGENTRÉ,
Directeur Export
GICAN

Actuellement, le GICAN fédère, au travers de sa filiale SOGENA, une douzaine de Pavillons France lors de salons navals et maritimes sur 2 ans. Lorsque le GICAN n'est pas opérateur, il soutient les opérations fédérées par Business France. Il organise également des séminaires bilatéraux défense afin de créer des liens avec les Marines et de potentiels partenaires industriels étrangers. Ces événements soutiennent le déploiement international des entreprises françaises en permettant dans le temps les échanges avec les acteurs locaux.

Ambition

La demande des adhérents du GICAN en matière de soutien export est forte, notamment de la part des ETI et des PME. Afin de répondre à ce besoin, trois axes d'effort ont été identifiés :

- **Imaginer une communication ciblée de la filière française vers ses clients export** : un travail va être mené sur la visibilité de l'industrie navale à l'étranger en mettant en avant ses atouts et ses forces dans une complémentarité à repenser,
- **Engager une démarche structurée d'intelligence économique** : le GICAN doit mieux jouer son rôle

d'expertise et de centre de ressources en fournissant de l'information à valeur ajoutée à ses membres sur leurs domaines d'activités et leurs zones d'exportation dans une logique d'intelligence économique,

- **S'organiser en réseau** : afin de gagner en efficacité à l'international, il faut que les membres du GICAN s'inscrivent dans une dynamique collaborative et partenariale.

Actions pour 2018

Pour réaliser cette ambition pour les exportateurs du GICAN, plusieurs actions vont être engagées :

- **Mise en place d'un groupe de travail** afin de réfléchir sur la marque de la filière navale française pour l'international,
- **Réactualisation de la cartographie** de l'empreinte internationale des adhérents afin d'identifier les représentants locaux des adhérents et faciliter les mises en relation entre membres,
- **Création d'un réseau d'experts** pays et marchés afin de répondre aux demandes des membres,
- **Utilisation d'outils d'extranet** et d'intelligence économique pour mieux diffuser et partager de l'information stratégique et structurée, sélectionnée par les permanents du GICAN,
- **Renforcement de la relation avec les organismes porteurs** des guichets uniques de l'export pour le partage d'informations et de soutien sur les événements respectifs,
- **Partage du calendrier d'actions internationales** du GICAN avec les Pôles de compétitivité, les Clusters locaux et le Cluster Maritime Français afin d'assurer la cohérence des déplacements collectifs vis-à-vis des clients étrangers.

Création de réseaux

Afin d'accélérer l'internationalisation de la filière, il a été proposé de constituer des comités locaux autour de zones identifiées comme prioritaires. Ils devraient regrouper les adhérents implantés localement, ceux exportant ou prospectant dans la zone. Ces comités auront pour objectif de :

- **Mettre en relation** les adhérents présents sur le marché et de partager les expériences,
- **Informier** les membres sur l'écosystème industriel et institutionnel local,
- **Fédérer** la présence française lors d'événements de promotion,
- **Soutenir** le développement des entreprises sur les marchés considérés.

Les adhérents concernés seront acteurs de la feuille de route de ces comités en identifiant les thèmes porteurs et les marchés associés. Ils seront adossés à des structures institutionnelles locales comme les ambassades, les bureaux de Business France ou les CCI à l'international. Enfin, des ressources pourront être positionnées par le GICAN pour animer ces comités et assurer la coordination des actions. —

LE SAVIEZ-VOUS ?

INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

Le besoin en intelligence économique se renforce pour les adhérents du GICAN. Nous mettons en place un nouveau système pour renforcer ce rôle indispensable dans une organisation professionnelle. La participation du GICAN à des études au profit des adhérents est dorénavant possible et encouragée. N'hésitez pas à revenir vers les permanents du GICAN pour plus de précisions sur le sujet et manifestez-vous si une thématique particulière vous intéresse, nous sommes à votre disposition pour travailler, au service du collectif, sur ces enjeux.

* Le programme Océans 21 était un programme visant à améliorer la compétitivité de la filière navale au sens large.

ZOOM SUR

LE GICAN SOUTIEN LE DÉPLOIEMENT DE LA FILIÈRE NAVALE FRANÇAISE EN AUSTRALIE

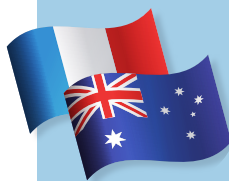
L'INTERVIEW

Matthieu LEFORT,
Directeur Industries Cleantech
Business France



« Business France, agence nationale chargée de l'internationalisation de l'économie française, accompagne les entreprises dans leur développement à l'international, notamment en organisant des Pavillons France sur les grands salons du

secteur ou encore des rencontres BtoB avec les donneurs d'ordre à l'étranger. Le GICAN, de par la connaissance de ses adhérents, est un partenaire privilégié en relayant l'information auprès des entreprises concernées et en participant activement aux événements de networking que nous organisons. Un partenariat qui en 2018 se concrétise autour des Pavillons France sur les salons de l'industrie navale et maritime comme APM Singapour et SMM Hambourg. Mais également une synergie sur les rencontres d'affaires à venir au Danemark et aux Pays-Bas portant sur les ports innovants, en Corée du Sud et au Japon auprès des donneurs d'ordres de l'industrie navale locale. Sans oublier le Maritime Connection Days, premier programme d'accélération sur la filière mer en Australie »



Son partenariat avec Austrade (service de développement économique du Commonwealth) permet aux entreprises de la filière navale d'avoir des interlocuteurs capables de les orienter dans leur démarche « d'australisation ». Euronaval 2016 a été l'occasion d'organiser un premier séminaire avec les Australiens. Leur présence a été remarquée avec près de 40 sociétés réparties sur deux pavillons. L'évènement s'est étalé sur 3 jours. Une session plénière donnant largement la parole aux intervenants australiens a accueilli 90 participants. 70 rendez-vous BtoB entre Français et Australiens ont été organisés.

Le GICAN s'est par la suite associé à Austrade pour organiser une journée d'information « Réussir son australisation » le 20 avril 2017 à l'Ambassade d'Australie. Cet évènement a eu pour but de répondre aux besoins d'information et d'accompagnement des projets d'investissements des entreprises de la filière navale française sur le marché australien. Plusieurs partenaires (Austrade, Mission de défense, Business France, Bpifrance, ANZ, AFPA...) ont témoigné et présenté les spécificités du marché. Une étude de marché réalisée sur 4 Domaines (Défense, Construction et Réparation navales, Oil&Gas Offshore et EMR) a été restituée

lors de la journée, puis diffusée à la centaine de participants. Des rendez-vous ont été organisés entre les entreprises et les partenaires. Le GICAN a fédéré le Pavillon France au salon Pacific à Sydney, avec le soutien de la DGA, du 3 au 5 octobre 2017 regroupant une vingtaine d'entreprises françaises. Il a organisé un briefing la veille de l'ouverture du salon pour présenter la situation économique de l'Australie et les grands enjeux de l'industrie navale. Le séminaire franco-australien, le premier jour, a permis d'illustrer le partenariat qui existe entre les deux pays grâce à des présentations de plusieurs acteurs institutionnels et industriels. Les exposants se sont montrés satisfaits de leur participation à ce salon. Plusieurs partenariats ont été officialisés et des échanges importants et fructueux ont eu lieu avec les représentants de la BITD (Base Industrielle et Technologique de Défense) australienne grâce à une bonne préparation en amont. Le nombre d'entreprises françaises impliquées dans une démarche d'australisation est en constante augmentation, et prouve par là même l'importance de maintenir cette dynamique, initiée par le GICAN. Des besoins en matière de visibilité et de connaissance de l'écosystème et de l'environnement de défense australien sont apparus, auxquels le GICAN va s'attacher à répondre.




Plus d'informations :

<https://gican.asso.fr/Les-Evenements-a-L-International>

L'ENSEMBLE DE LA FILIÈRE DES INDUSTRIELS DE LA MER* REPRÉSENTE :

 **90 000 personnes**

 **27 milliards € de CA, dont plus de 60% à l'export**

* dont le GICAN est partie prenante avec le SER, la FIN et EVOLEN

LA FILIÈRE NAVALE FRANÇAISE EXPORTE UNE GRANDE PARTIE DE SA PRODUCTION

Les chantiers civils exportent environ 95 % de leur production en valeur.

Les chantiers pour le naval de défense environ 35 %.

Nombre de fournisseurs de services et d'équipements exportent aussi en direct une bonne partie de leur activité pour des chantiers ou des armateurs et marines nationales à l'étranger.



POUR ALLER PLUS LOIN

La filière des EMR (Energies Marines Renouvelables) est sans doute la principale source de diversification de l'activité de la filière navale pour les prochaines années. Elle doit se construire autour des développements de champs commerciaux en France, mais ne pourra se développer et se maintenir qu'en exportant largement.

AGENDA

02 au 06 juillet 2018 MISSION CORÉE DU SUD ET JAPON

Les industries navales coréennes et japonaises sont respectivement les 2^e et 3^e plus importantes au monde, captant plus de 70% des commandes mondiales de navires, et comptant des acteurs de référence. Business France, en partenariat avec le GICAN, organise une mission pour les industriels français afin de rencontrer les grands donneurs d'ordre navals de Corée du Sud et du Japon et de capter leur besoin en matière d'innovation et d'acquisition.

www.gican.asso.fr/Evenement

24 septembre au 02 octobre 2018 MARITIME CONNECTION DAYS : AUSTRALIE

Dans la dynamique des actions organisées autour du marché australien en 2016 et 2017, au bénéfice des entreprises françaises du secteur maritime et de la construction navale, Business France, en partenariat avec le Pôle Mer, le GICAN et Austrade, a proposé à 8 d'entre elles de participer à un programme d'accélération destiné à les implanter en Australie.

www.events-export.business-france.fr/maritimeconnection-days-australia

**MARITIME
CONNECTION DAYS**
In Australia



EURONAVAL

23 AU 26 OCTOBRE 2018
EURONAVAL
RENDEZ-VOUS MONDIAL
DES TECHNOLOGIES NAVALES

Paris - Le Bourget, FRANCE

Conférence Euronaval :
22 octobre, Paris



Euronaval est devenu au fil de ses 50 ans, le plus grand salon mondial du naval de défense, de la sécurité et sûreté maritime. Euronaval réunit les décideurs des marines et de l'industrie navale du monde entier. En 2018, le salon Euronaval sera précédé d'une conférence internationale le lundi 22 octobre à Paris. L'innovation est au rendez-vous d'Euronaval 2018.

www.euronaval.fr

Liste des Pavillons France fédérés par le GICAN pour soutenir les entreprises françaises à l'export

SEA FUTURE

19 au 23 juin 2018
La Spezia, ITALIE
www.seafuture.it

Salon et conférence combinant les volets civil et militaire, rassemblant des industriels, des universitaires, instituts de recherche et clusters.

SMM

4 au 7 septembre 2018
Hambourg, ALLEMAGNE
Fédéré par Business France
www.smm-hamburg.com

Salon dédié à la construction navale, aux équipements de la propulsion et aux technologies navales civiles. Business France organise le Pavillon France avec le soutien du GICAN.

INDODEFENCE

7 au 10 novembre 2018
Jakarta, INDONÉSIE
Fédéré par le GICAT
www.indodefence.com

Salon et exposition tri-arme

EXPONAVAL

4 au 7 décembre 2018
Valparaiso, CHILI
www.exponaval.cl

Salon dédié à la défense maritime, organisé par Armada de Chile et FISA avec le soutien du gouvernement du Chili et du ministère de la Défense.

CONCEPTION
& RÉALISATION

Rédaction : F. Lambert,
GICAN | M. Lefort, Business
France

Coordination :
A. de Villoutreys, GICAN

Design graphique,
maquette & illustrations :
Paragramme

Impression :
Compédit Beauregard

Photos : © Business France
© C. Launay - PagliaOrba
CNdM - © T. Nectoux
© GICAN - Istock - DR.

Date de parution :
Mai 2018

INFORMATIONS JURIDIQUES

Conformément à la loi n° 57 298 du 11 mars 1957, la propriété intellectuelle des bases de données appartient exclusivement à l'éditeur. Il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, de réutiliser ou extraire pour des fins non privées la totalité ou partie quantitativement ou qualitativement substantielle de son contenu sans autorisation de l'éditeur. Toute commercialisation ou communication à des tiers, même à titre gratuit, de la totalité ou partie de ce document est interdite. Ce document a été réalisé au moyen de renseignements obtenus en date du 18/04/2018. L'éditeur ne peut être tenu pour responsable des modifications intervenues depuis cette date, ni des erreurs ou omissions qui auraient pu se glisser lors de son établissement.

Groupement des Industries
de Construction et Activités
Navales

60 rue Monceau 75008 Paris
+33 (0)1 56 59 15 15
contact@gican.asso.fr
www.gican.fr



FLASHEZ CE CODE

