



## Marina 2020 : Une vision d'avenir pour l'espace Manche

21 mars 2013 - Chichester Yacht Club, West Sussex, Royaume-Uni



### ACTES DE LA CONFERENCE



## INTRODUCTION

L'événement Marina 2020 s'est tenu au Chichester Yacht Club dans le West Sussex le 19 mars 2013. Cet événement a été organisé par l'Université de Chichester et la Région Haute-Normandie dans le cadre du projet de Stratégie Intégrée de l'espace Manche (CAMIS), co-financé par le programme européen INTERREG IVA France (Manche) - Angleterre.

Le secteur de la plaisance de l'espace Manche était très bien représenté grâce à la présence de plus de 45 participants parmi lesquels figuraient des représentants de la TYHA, de la RYA, du programme « the Green Blue », de Dean and Reddyhoff, de MDL marinas, Premier Marinas, Castle Marinas, de la CCI Côtes-d'Armor, de l'Association des Ports de Plaisance de Bretagne (APPB), de l'Union des Ports du Nord-Ouest (UPNO), du Réseau Plaisance Côte d'Opale, du port de Dieppe, de la SPL Le Havre Plaisance, de la Fédération Nautique Normande (F2N) ainsi que plusieurs autres ports de plaisance indépendants et entreprises associées.

L'événement Marina 2020 avait pour objectif d'identifier des enjeux communs pour encourager la croissance et le développement dans le secteur de la plaisance et de favoriser des relations de collaboration entre les différents acteurs (ports, collectivités locales et entreprises).



## SESSION 1 : SESSION PLÉNIÈRE D'OUVERTURE

Cet événement a été ouvert par **M. le conseiller Mark Dunn** du comté du West Sussex, qui a été présenté comme un « grand ami du projet CAMIS ». M. le conseiller Dunn a commenté la relation de longue date entre la côte sud de l'Angleterre et la côte Nord de la France, et a souligné l'importance de l'espace Manche tout au long de l'histoire, cet espace ayant joué un rôle important dans le développement social au fil des siècles. Il a souligné l'importance de nos industries maritimes à l'égard de l'économie globale et a particulièrement insisté sur le dynamisme du secteur de la plaisance dans l'espace Manche. Il a également affirmé que le secteur de la plaisance était une « industrie trop précieuse pour que son développement et sa croissance soient laissés au hasard », et a plaidé en faveur d'un engagement fort et d'une coopération active afin de garantir un avenir à long terme et durable aux ports de plaisance de l'espace Manche.

**Gareth Turnbull**, Directeur général de la Yacht Harbour Association (TYHA), a également insisté sur la nécessité d'encourager la collaboration dans l'espace Manche, en particulier au sein du secteur de la plaisance. La TYHA promeut le développement de meilleures pratiques dans le secteur de la plaisance, et Gareth perçoit cet événement comme une occasion d'apprendre les uns des autres et d'améliorer les relations existantes de part et d'autre de la Manche.

Le **Dr Emma McKinley** de l'Université de Chichester a ensuite présenté la démarche Marina 2020, engagée dans le cadre du projet CAMIS. Ce travail de recherche et d'enquête avait pour objectif de développer une vision stratégique pour l'avenir du secteur de la plaisance dans l'espace Manche. De nombreux acteurs ont été consultés afin d'identifier les facteurs ayant un impact sur le secteur et évaluer dans quelle mesure les « clusters » et la diversification des activités pourraient renforcer le secteur à l'avenir. Le Dr McKinley a présenté plusieurs facteurs clés, considérés comme ayant un impact significatif sur le secteur :

- la récession économique et les conséquences de l'augmentation des coûts,
- la nécessité d'augmenter la participation, de retenir les clients actuels et d'attirer de nouveaux clients,
- l'impact de l'évolution des données sociodémographiques et de la base de clientèle,
- l'image du port de plaisance et la perception de sa « valeur » par la population et les autorités locales,
- l'impact des mauvaises conditions climatiques sur l'utilisation des bateaux par les plaisanciers et la fidélisation des clients à long terme;
- l'équilibre entre les activités maritimes et le rôle des ports de plaisance dans ce cadre.

En outre, le rôle potentiel des « clusters » et d'une collaboration renforcée entre les différents acteurs du secteur a été évalué. Plusieurs parties prenantes ont été contactées afin de connaître leur perception des défis et avantages des « clusters » et afin d'identifier des exemples de bonnes pratiques.

Trois types de « clusters » ont été identifiés dans l'espace Manche : les clusters au sein des ports mêmes, les clusters entre les ports et les clusters/réseaux transmanche. Il est apparu que ces activités de « clustering » pourraient grandement bénéficier aux ports de plaisance dans la mesure où, collectivement, ils gagneraient en efficacité. Par ailleurs, une collaboration renforcée avec d'autres organisations associées permettrait de promouvoir la région grâce à un « marketing de destination » et d'améliorer les relations dans le secteur du tourisme dans son ensemble. Il a été suggéré qu'en travaillant ensemble, les ports de plaisance pourraient relever plusieurs défis auxquels le secteur est confronté et également améliorer la visibilité et la compréhension du secteur.

Il est clairement apparu que la « constitution » de clusters soulevait potentiellement des difficultés, liées à la concurrence, aux interactions historiquement pauvres au sein du secteur et à la barrière de la langue. De plus, le potentiel des ports de plaisance en terme de diversification des activités (production d'énergie renouvelable, recherches sur l'environnement marin, pôle de développement industriel et commercial) a également été abordé.

Tout au long de sa présentation, le Dr McKinley a insisté sur les avantages liés aux activités de collaboration et a souligné l'intérêt de l'événement Marina 2020 en tant qu'opportunité d'échanges entre acteurs du secteur de la plaisance.



## **SESSION 2 :**

La deuxième session de cet événement a été l'occasion pour les experts du secteur d'intervenir sur le rôle de la collaboration et du « networking » dans le secteur maritime en général et de présenter les façons de mieux évaluer et promouvoir la valeur économique du secteur de la plaisance.

**M. Paul Wickes**, du Cornwall Marine Network, a réalisé une courte intervention à propos des avantages et défis associés au développement d'un cluster ou réseau maritime prospère en s'appuyant sur son expérience en tant que DG du CMN. Les principaux points de son intervention sont les suivants :

- Trois éléments conditionnent la réussite d'un cluster/réseau maritime : des employeurs champions, des valeurs communes entre les membres et un sentiment d'appartenance au réseau.

- Ses expériences au CMN ont montré qu'en encourageant les entreprises à travailler ensemble, celles-ci acquièrent une « voix » plus importante et une identité plus forte, deux facteurs qui peuvent être utilisés afin d'accroître leur visibilité sur le marché en général.
- En intégrant un réseau, les entreprises peuvent bénéficier des services offerts par l'équipe chargée de l'animation du réseau, notamment d'informations sur leur secteur et sur les opportunités de développement.
- La collaboration est un outil puissant pour le secteur maritime en général et serait bénéfique au secteur de la plaisance.

**M. Toon Peters** a présenté le projet Transcoast ([www.transcoastproject.com](http://www.transcoastproject.com)) qui a mis en évidence l'importance des industries maritimes et leur rôle dans la création de communautés côtières compétitives et durables sur le plan économique. Les principaux points de son intervention sont les suivants :

- Le développement et l'aménagement de ports de plaisance permet de « régénérer » des espaces abandonnés
- Les ports de plaisance représentent un outil important en terme de régénération des zones environnantes et d'intégration.

Suite à son intervention, **M. Ronald Haagen** a présenté le modèle développé dans le cadre du projet Transcoast afin de pouvoir estimer la valeur économique des aménagements dans les ports de plaisance.

Ce modèle permet aux utilisateurs de renseigner des informations concernant leur projet de développement et les augmentations prévues en matière de capacité et de recettes, et de calculer la valeur économique du développement du port de plaisance en terme de revenus par an et d'emplois créés.



## **PREMIER ATELIER : Identifier les enjeux communs du secteur de la plaisance dans l'espace Manche**

Le premier atelier de la journée avait pour objectif d'identifier des enjeux et des défis qui pourraient être traités de manière collective dans l'espace Manche. Cinq thèmes identifiés grâce au travail de recherche mené dans le cadre du projet CAMIS ont été présentés aux participants.

Les thèmes qui ont été identifiés et qui ont fait l'objet de discussions lors de l'atelier sont les suivants :

- 1) L'adaptation aux défis économiques, parmi lesquels la récession économique et l'augmentation des coûts.
- 2) La fidélisation de la clientèle et l'identification de méthodes permettant de créer de la valeur ajoutée et d'améliorer l'expérience de navigation des clients.
- 3) La perception de la valeur des ports de plaisance par la population et les autorités locales et les moyens d'améliorer les liens avec les organisations touristiques et l'image du secteur.
- 4) Le développement de relations de collaboration au sein du secteur de la plaisance à l'échelle locale, régionale et à l'échelle de la Manche et les opportunités de développer des clusters et de diversifier les activités.
- 5) La promotion du développement durable dans le secteur de la plaisance à l'échelle de la Manche.

Les principaux sujets de discussion pour chaque thème sont présentés ci-dessous :

### ***Thème 1 : Défis économiques***

- L'économie maritime accuse en général un retard de 2 à 3 ans par rapport aux autres secteurs, et il lui faudra plus de temps que les autres secteurs « touristiques » pour se remettre du ralentissement économique actuel.
- La diminution du niveau de revenu disponible des clients est un facteur à considérer, de même que la diversité des activités disponibles, et les participants suggèrent que les ports de plaisance devront diversifier leurs installations afin de conserver leur clientèle.
- Il est nécessaire d'attirer de nouveaux clients, qu'il s'agisse à la fois de propriétaires de bateaux et des habitants des villes voisines mais des questions ont été posées quant à la meilleure manière d'y parvenir.
- Les ports de plaisance pourraient davantage promouvoir leur potentiel auprès de la population locale et pourraient attirer une nouvelle clientèle en diversifiant leurs activités.
- Le potentiel des ports de plaisance en terme de diversification des activités dépend de leur localisation (facteurs physiques et espace disponible).

- La diversification des activités des ports de plaisance sera plus difficile à mettre en œuvre du côté français, les ports étant des structures de nature publique (besoin de soutien politique).

### ***Thème 2 : Fidélisation de la clientèle et valeur du secteur de la plaisance***

- La nécessité de considérer les besoins des détenteurs de postes d'amarrage a fait l'objet de discussions approfondies tout au long de l'atelier.
- Les ports de plaisance doivent veiller à ce qu'il y ait un juste équilibre entre les détenteurs de postes d'amarrage qui vivent dans la région et les visiteurs et que les installations soient accessibles de la même manière aux uns et aux autres.
- Plusieurs suggestions et exemples de pratiques existantes ont été mentionnés, et notamment : la promotion des avantages offerts aux détenteurs de postes d'amarrage (ex : programme de parrainage d'ami de Dean and Reddyhoff), la mise à jour régulière des sites Internet des ports et la transmission d'informations concernant la région et les attractions locales aux détenteurs de postes d'amarrage.
- Il a été signalé qu'une promotion plus active de la RYA et de ses actions pour améliorer la confiance et l'expérience des plaisanciers serait bénéfique aux ports anglais.
- Les ports de plaisance français organisent avec succès des manifestations nautiques et ont de meilleures relations avec leurs yachts clubs locaux. C'est un point sur lequel les ports anglais pourraient prendre exemple.
- Des exemples de yachts clubs français proposant des journées de découverte de la navigation avec dégustation de vins et journées portes ouvertes ont été présentés.
- Il a également été suggéré d'encourager les gens à louer des bateaux « charters » ou avoir recours à la multipropriété, car cela permettrait de faciliter l'accès au secteur et de renouveler la base de clientèle.

### ***Thème 3 : Image du secteur et perception de sa valeur***

- Des travaux sont en cours de réalisation dans ce domaine : les ports publient des brochures par exemple.
- Les participants ont évoqué la possibilité de développer un site Web/portail dédié, qui présenterait les ports de plaisance de l'espace Manche et leurs équipements (liens éventuels vers le Portail maritime de la Manche en cours de développement dans le cadre du projet CAMIS).
- Une collaboration soutenue et plus efficace avec les organisations touristiques serait bénéfique au secteur. Un financement extérieur serait peut-être nécessaire pour développer ces relations et encourager la participation aux initiatives touristiques locales.

- L'amélioration des relations avec les organisations touristiques locales grâce à la promotion des attractions locales encouragerait les visiteurs à prolonger leur séjour et contribuerait à améliorer la perception de la valeur « économique » des ports de plaisance à l'échelle du territoire.
- Le développement de nouvelles technologies, d'applications destinées à être utilisées sur les smart phones et les tablettes, serait également bénéfique au secteur, contribuant à le rendre plus accessible et plus attractif auprès de la jeune génération.

#### **Thème 4 : Développement de relations de collaboration**

- Tout le monde a semblé d'accord pour affirmer que la collaboration, et éventuellement le développement d'un réseau des acteurs de la plaisance de l'espace Manche, serait particulièrement bénéfique pour le secteur.
- La traversée de la Manche nécessite d'améliorer les compétences et la confiance des plaisanciers. Des programmes comme le programme Active Marinas de la RYA traitent de cette question. Une collaboration entre les yachts clubs de part et d'autre de la Manche pourrait également être encouragée.
- Les autres obstacles qui ont fait l'objet de discussions lors des ateliers sont : la barrière linguistique, les différences sociales et culturelles, le temps et les ressources disponibles et la compréhension de la législation et de ses impacts.
- Une meilleure connaissance des différences du secteur de part et d'autre de la Manche serait bénéfique aux gérants de ports.
- Pour que la collaboration à l'échelle de la Manche soit une réussite, il faut aussi que des acteurs clés, tels que les centres de formation, les clubs nautiques, les fédérations du secteur et les organisations touristiques, soient mobilisés.

#### **Thème 5 : Questions environnementales**

- Les questions environnementales ont été identifiées comme l'un des facteurs les plus susceptibles d'avoir un impact sur la croissance et le développement du secteur de la plaisance.
- Il est important de reconnaître que la pollution qui touche le secteur de la plaisance est de nature très diverse et comprend des déchets humains, du carburant, des matériaux antisalissure et des détritiques.
- Les participants ont demandé la création d'une infrastructure d'enlèvement des déchets plus concrète pour le secteur, infrastructure dont certains ports ne bénéficient pas actuellement. Des inquiétudes ont également été exprimées en ce qui concerne le risque croissant de bateaux abandonnés ainsi que la nécessité de mettre les bateaux inutilisés au rebut.

- La question du dragage concerne l'ensemble de l'espace Manche et les ports britanniques considèrent la « Marine Management Organisation » comme un obstacle à l'obtention de licences. Il serait nécessaire d'étudier, par le biais de la BMF et la TYHA, comment cette procédure peut être améliorée et simplifiée
- La nécessité de réduire l'empreinte carbone du secteur afin de « séduire » la clientèle et améliorer les relations avec les lobbies écologistes a également été soulignée. Mais aucune piste de travail n'a été proposée.



### Session 3

**M. Keith Martin**, de la CCI Côtes-d'Armor a présenté les aménagements du port de plaisance de Saint-Cast, situé sur la côte nord-ouest de la Bretagne, en France. Les principaux points de la présentation de M. Martin sont les suivants:

- Saint-Cast est un exemple d'aménagement qui a permis d'augmenter le potentiel économique de la commune dans son ensemble.
- Une présentation de la manière dont le port a été développé, du soutien de la part du conseil municipal, du financement nécessaire et des équipements fournis par le nouveau port a également été faite.
- L'importance de développer des ports conformément aux directives environnementales a été soulignée.

**M. Laurent Gaudet** a présenté les récents efforts de la Filière Nautique Normande (F2N) afin de développer les zones portuaires de la région.

- Le manque de places dans les ports de plaisance limite la capacité de développement du secteur.
- La F2N mène une démarche pour que la planification et le développement portuaires soient considérés comme un élément faisant partie intégrante des stratégies de développement économique de la Région Basse-Normandie.

- Les ports de plaisance ont joué un rôle clé dans le redressement des économies en difficulté. Alors que le nombre de places disponibles ne cesse d'augmenter, la demande n'est toujours pas satisfaite.
- Plusieurs propositions ont été faites dans le cadre des travaux de la F2N, parmi lesquelles : l'évaluation de nouvelles méthodes de financement du développement des zones portuaires (par exemple, le financement des places par les utilisateurs), l'adoption de nouvelles méthodes de stationnement des bateaux (comme les ports à sec ou autres infrastructures de stationnement à terre, qui coûtent moins chers que les places à flot et sont donc plus rentables pour les ports).
- M. Gaudez a également abordé le développement de nouvelles stratégies qui encouragent un taux d'utilisation des places de 100 % en proposant aux plaisanciers des avantages (comme le Passeport Escales).
- Il a également souligné la nécessité de renforcer la visibilité des ports de plaisance grâce à la collaboration et la promotion du secteur.

**M. Jean-Michel Gagné** a présenté le « Passeport Escales ».

- L'objectif du « Passeport Escales » est de veiller à ce que les ports opèrent à leur capacité d'amarrage maximale tout en encourageant les plaisanciers à naviguer et utiliser davantage leurs bateaux. Il rencontre un succès de plus en plus important et plus de 80 ports adhèrent à ce programme.
- Ce système de passeport est un exemple illustrant bien la façon dont les ports de plaisance peuvent travailler ensemble pour améliorer les services qu'ils proposent, améliorer l'expérience de leur clientèle et augmenter leurs revenus grâce à l'augmentation du nombre de visiteurs.
- Ce système permet aux ports de suivre les mouvements sur leur site et de disposer d'informations à jour concernant les places disponibles pour les visiteurs entrants.
- Les membres du réseau offrent à leurs plaisanciers des séjours d'une nuit sur les sites des autres ports, lesquels sont payés par le port auquel le client appartient et non par le client.
- Les membres se voient remettre une carte de membre et bénéficient souvent de remises auprès des entreprises locales.

## **Deuxième atelier : Initier des projets de coopération concrets et jeter les bases d'un réseau franco-britannique**

A l'issue du premier atelier, il est apparu qu'il y avait un intérêt à améliorer la compréhension et la collaboration dans le secteur nautique de l'espace Manche. Le second atelier avait pour objectif d'identifier des actions potentielles et des idées de projets futurs pour poursuivre cette collaboration à l'avenir. Les propositions ont été regroupées par thème lorsque cela était possible.

### ***Collaboration et constitution de clusters***

Le principal objectif de cet événement était d'identifier des opportunités de collaboration entre les acteurs de la plaisance et du nautisme afin d'encourager une croissance et un développement durables du secteur. Les principaux points abordés ont été les suivants:

- Les participants sont conscients des avantages potentiels liés à la collaboration et à la création de clusters à plusieurs échelles.
- Un cluster « uniforme » ne peut être appliqué à l'ensemble du secteur, et la taille et l'emplacement des ports de plaisance doivent être pris en compte.
- Il serait plus bénéfique de créer des clusters rassemblant des petits ports de plaisance et les entreprises situées dans leur environnement, étant donné que ce sont ces entreprises qui bénéficieront le plus des ressources obtenues grâce à la coopération et des opportunités d'échange de connaissances.
- Afin de favoriser une meilleure collaboration dans le secteur de la plaisance, les participants ont suggéré que des sessions de formation et des formations linguistiques soient organisées dans les deux pays, ce qui donnerait par ailleurs aux participants la possibilité de travailler en réseau et d'établir des relations.

### ***Promotion du secteur de la plaisance***

L'un des thèmes prédominants de la journée fut l'importance de promouvoir le secteur de la plaisance en augmentant sa visibilité et en ayant recours à un marketing efficace afin de continuer à attirer de nouveaux clients et fidéliser la clientèle actuelle. Les principaux points identifiés lors de cette discussion thématique sont les suivants :

- Le développement d'un site Web avec une page spécifique par région, qui fournirait des informations sur le secteur, à la fois aux clients et aux entreprises situées dans l'environnement des ports.

- Il a également été recommandé que les ports fassent la promotion de la région environnante sur leurs sites Web, de façon à fournir aux clients des informations concernant les attractions locales et éventuellement accorder aux visiteurs des avantages ou des réductions.
- Un plus grand soutien de la part des organisations touristiques locales serait bénéfique aux ports de plaisance britanniques. Ces organisations pourraient contribuer à la production de documentation personnalisée sur les ports, laquelle pourrait être envoyée en France et dans d'autres pays afin de veiller à ce que les visiteurs soient bien informés sur l'espace Manche, sur les équipements des ports et les lieux d'intérêts locaux.
- De même, il serait bon qu'il y ait des liens plus étroits entre les ports de plaisance et la population locale.
- Afin d'accroître la visibilité de l'espace Manche, il serait intéressant d'organiser des événements annuels, tels que des rallyes comportant des escales en Angleterre et en France. Ceci permettrait d'accroître le nombre de traversées de la Manche et de toucher ainsi un plus grand nombre de visiteurs.
- Les ports devraient travailler de manière plus étroite avec les entreprises locales et s'associer aux clubs nautiques locaux afin d'organiser des régates sur la Manche, par exemple entre Newhaven et Dieppe.
- Il est également nécessaire que les ports mettent en place et échangent de bonnes pratiques avec d'autres ports mais aussi avec les entreprises et les commerces opérant dans leur environnement.

### ***Enjeux relatifs à l'environnement et à l'aménagement***

Durant toutes les recherches précédemment effectuées et tout au long de la journée, la législation sur l'environnement et l'aménagement a été identifiée comme faisant partie des défis majeurs auxquels le secteur se trouve confronté. Les discussions sur la manière d'aborder ces enjeux ont soulevé de nombreux points. En voici les principaux :

- Il faudrait que les ports de plaisance prennent connaissance des actions menées dans le cadre d'autres projets Interreg, tel que le projet SETARMS (Gestion des sédiments marins issus des dragages d'entretien de ports). Par ailleurs, se rapprocher de ce projet permettrait de disposer d'une plus grande force de lobbying au niveau européen.
- De plus, les associations professionnelles existantes dans l'espace Manche pourraient s'investir davantage qu'elles ne le font actuellement. Ainsi, l'émergence d'une seule et unique voix pourrait permettre d'avoir plus d'impact sur l'élaboration des politiques.
- Le fait que les associations et réseaux professionnels nationaux n'ont pas toujours une pleine et entière compréhension des enjeux locaux a été évoqué. Il est donc nécessaire de remédier à cela

afin de veiller à ce qu'ils soient en mesure de représenter le secteur de façon efficace au niveau national et européen.

### ***Obstacles potentiels***

Les participants ont identifié plusieurs obstacles à la réalisation de ces objectifs :

- Les différences linguistiques de part et d'autre de la Manche peuvent compliquer la communication entre les gestionnaires de ports, mais aussi décourager les plaisanciers à effectuer la traversée de la Manche.
- En raison de leur mode de gestion différent, les ports de plaisance français et britanniques ne partagent pas les mêmes objectifs. En France, les ports de plaisance sont publics et ont pour principal objectif de fournir un service à la population. En Angleterre, les ports sont, pour la plupart, privés et ont pour principal objectif de générer du profit.



### ***Actions potentielles identifiées lors du deuxième atelier***

A l'issue du deuxième atelier, il a été possible d'identifier certains projets potentiels et certaines actions qui pourraient être mis en œuvre afin de faire progresser l'objectif de collaboration et de promotion du secteur de la plaisance:

- Un engagement accru vis-à-vis des organisations touristiques au niveau local, national et dans l'ensemble de l'espace Manche pour garantir une promotion efficace du secteur.
- L'élaboration d'une stratégie afin de s'assurer que les ports de plaisance s'engagent véritablement envers leur communauté locale, contribue à la promotion des attractions locales et assume un plus grand rôle dans la promotion du territoire local.
- La création d'un site Web fournissant des informations sur le secteur de la plaisance de l'espace Manche, à la fois aux clients et aux entreprises (informations sur les régates, détails sur l'emplacement des ports, liens vers les sites Web des ports).

- L'organisation de séances de formation bilingues de part et d'autre de l'espace Manche pour permettre une meilleure compréhension des différentes approches de la gestion des marinas et encourager les échanges de connaissances.
- La mise en place d'un réseau des ports de plaisance de l'espace Manche afin de faciliter les séances de formation, les échanges de connaissances et la collaboration au sein de la région et du secteur.
- L'élaboration d'une stratégie environnementale faisant la promotion des bonnes pratiques dans l'espace Manche.
- Un redoublement d'efforts en vue d'améliorer les relations avec les associations professionnelles nationales et de s'assurer qu'elles appréhendent bien les enjeux auxquels les ports sont confrontés. En développant ces relations, cela donnera probablement plus de poids aux petits ports et permettra également d'augmenter la visibilité de l'ensemble du secteur au niveau des politiques nationales et européennes.
- La création de jumelages entre les ports de façon à encourager les échanges de personnels, promouvoir la traversée de la Manche, améliorer la compréhension des différents modes de gestion des ports et promouvoir la collaboration entre les ports françaises et britanniques.

## **Messages clés, prochaines étapes et retour d'informations**

L'événement Marina 2020 a constitué une occasion unique de réunir les acteurs du secteur de la plaisance dans l'espace Manche, afin qu'ils réfléchissent ensemble à la manière de promouvoir ce secteur à l'avenir.

Plusieurs messages clés peuvent être retenus de cet événement :

- Le secteur de la plaisance est un secteur dynamique et protéiforme et constitue un élément essentiel du secteur maritime en général.
- Il existe un intérêt manifeste à aller plus loin dans la mise en place d'un réseau des ports de plaisance de l'espace Manche, ainsi qu'un enthousiasme significatif pour améliorer les relations franco-britanniques au sein du secteur de la plaisance.
- Le secteur de la plaisance a des liens manifestes avec le secteur du tourisme et il est nécessaire de continuer à consolider ces liens.
- Il y a eu une demande unanime en faveur d'une collaboration renforcée entre les acteurs de la plaisance dans l'espace Manche, à travers une communication plus efficace, des actions de networking, l'élaboration d'un guide de meilleures pratiques et la création d'un site Web franco-britannique.
- Le développement de supports de communication bilingues grâce auxquels les directeurs des ports et les plaisanciers auraient la possibilité de promouvoir le secteur serait bénéfique à l'ensemble du

secteur. Les ports de plaisance et les entreprises associées devraient publier des informations à la fois en français et en anglais afin d'améliorer la communication dans l'espace Manche.

- On peut s'inspirer du travail actuel de la RYA avec le programme Marina Active qui encourage le développement des traversées groupées dans l'espace Manche, permettant ainsi aux plaisanciers d'améliorer leurs compétences, leurs connaissances linguistiques et de soutenir encore davantage le tourisme à travers l'ensemble de l'espace Manche.
- Il existe des opportunités de lobbying collectif afin de trouver une solution aux enjeux communs auxquels fait face le secteur de la plaisance dans tout l'espace Manche.

Dans les mois à venir, les informations collectées à l'issue des ateliers seront regroupées et figureront dans le compte rendu final de l'événement Marina 2020, qui sera distribué aux participants et aux acteurs du secteur. Nous pensons qu'il serait intéressant de voir comment les actions identifiées au cours de l'événement ont pu être mises en œuvre et nous serions ravis de recevoir toute suggestion pour de futurs travaux ou projets.

Nous vous remercions pour votre intérêt et votre participation à l'événement Marina 2020. Si vous avez des commentaires ou si vous souhaitez obtenir un exemplaire du rapport de recherche final, veuillez contacter le Dr Emma McKinley à l'adresse [e.mckinley@chi.ac.uk](mailto:e.mckinley@chi.ac.uk).

