

Intervention de la CCI du Var
16 novembre 2017 de Gênes
Présentation de BLUECONNECT
(L'objet était de répondre à ces 3 questions)

1) Quels sont les obstacles que ces projets visent à surmonter ?

- L'absence de lisibilité sur le poids économique et les enjeux de l'activité maritime, nautique et portuaire qui pourrait conduire à prendre de mauvaise décision,
- Une absence de partage sur les problématiques des opérateurs et leurs verrous technologiques qui pourrait conduire à des solutions différentes sur les territoires au détriment du client final,
- L'accès pour nos TPE/ PME innovantes à des Grands Donneurs d'Ordres,
- Et réciproquement la mise en relation entre Grands donneurs d'ordres et TPE/PME qui sont souvent à la base d'innovation disruptive,
- Le changement climatique et les évolutions techniques nécessaires, notamment dans le domaine de l'énergie, (production d'énergies renouvelables, utilisation de GNL, monté des eaux),
- L'adaptation aux modifications des marchés dans la plaisance, la croisière et le fret, (crise depuis quelques années dans la plaisance avec passage progressif d'une économie de la propriété à une économie d'usage pour la plaisance ; simplification nécessaire dans l'accès à la mer et à la plaisance ; pour la croisière, c'est l'augmentation de la taille des navires qui rend obsolète de nombreux équipements portuaires),
- L'acceptabilité sociétale par la population locale de l'activité maritime (Problématique de pollution des fumées dans les cités portuaires et du Traffic généré par les Ferries et Bateaux de croisières),

2) Quelle est la valeur ajoutée que la coopération transfrontalière offre-t-elle pour chaque projet ?

Un gain potentiel de temps et de compétitivité :

- Un partage sur l'impact économique des activités maritimes sur les territoires par le biais de l'observatoire et un premier bilan des points forts et faibles, et la détection de besoins d'innovation identiques,
- Un échange d'expérience sur les solutions mises en œuvre,
- Un élargissement du sourcing des compétences, expertises des entreprises susceptibles de répondre à ces besoins d'innovation,

- La mutualisation de solutions notamment numériques dans la gestion des ports. Les ports de plaisance,
- La montée en puissance des entreprises capables d'offrir des solutions aux problématiques détectées et donc la création d'emplois sur nos territoires,
- Pour les TPE/PME, l'accès à un marché massifié,

La possibilité de réfléchir à des solutions nouvelles par ce travail en commun :

- Une meilleure connaissance entre acteurs/partenaires qui va contribuer à créer de la confiance, même si on peut parfois se considérer comme concurrent plutôt que confrère,
- L'intérêt de BLUECONNECT est de faire travailler dans un premier temps les acteurs sur des actions favorisant la mutualisation d'expertises ou solutions pour être plus efficace opérationnellement et répondre aux nouvelles attentes des clients sur nos territoires. (exemple, PORTS CONNECTES/GESTION DES DECHETS/NOUVEAUX MODELES ECO),
- Quand la confiance s'installe, on peut envisager par la suite d'autres collaborations encore plus ambitieuses sur le développement d'une offre commerciale partagée (1+1=3) qui n'aurait pas pu voir le jour si la confiance ne s'était pas installée,
- Exemple : Pour les ports de plaisance et l'activité nautique,
- Ne pourrait-on pas envisager une plateforme technologique commune pour la gestion de nos ports de plaisance au bénéfice d'une meilleure lisibilité pour nos clients finaux ?
- Pourquoi ne pas envisager une nouvelle offre de location de bateaux issue d'un groupement de professionnels/ports de plaisance avec des parcours en méditerranée permettant au plaisancier de ne pas faire une boucle mais un simple aller avec ensuite rapatriement par avion, => un outil numérique en commun le permettrait,
- Pour la croisière, on pourrait avoir le même principe et proposer une offre commune de séjour, cela renforcerait le poids des destinations dans le rapport de force avec les opérateurs de croisières tout en leur simplifiant la tâche et peut-être d'avoir un atout supplémentaire dans la compétition mondiale des destinations. Enfin, cela pourrait permettre de contribuer à étendre l'activité touristique en dehors de la période estivale,
- « seul, on va plus vite, ensemble on va plus loin »,

3) Quels outils/interventions est-il possible de prévoir pour l'avenir dans le but de réduire les obstacles vis-à-vis de la coopération transfrontalière maritime ?

BLUECONNECT est un projet très transversal qui touche de nombreuses activités et personnellement je ne suis pas un spécialiste des fonds européens.

-Néanmoins face à l'évolution des marchés des croisières et l'augmentation de la taille des navires, on a d'ores et déjà pu identifier que le Fond MARITTIMO était dédié à des études et il faudra sans doute utiliser un effet de levier des fonds européens pour favoriser les investissements en équipements lourds, quitte à le conditionner à un standard de qualité,

-Toujours en termes d'investissements matériels, on pourrait imaginer une aide européenne pour des investissements en communs sur la mutualisation d'outils, principalement numérique pour les thématiques frets/plaisance/ferries/croisières en lien avec les territoires.

-Mettre en relation, créer des synergies/passerelles entre le programme H2020 et MARITTIMO, notamment sur les sujets de l'IOT/Intelligence artificielle et Blockchain, pour avoir des solutions à la pointe,
(A ce propos, il y a dans H2020 une thématique espace mais pas MER..., la mer est dans 11. Smart, green and integrated transport, autonomous SHIP),

-Permettre, pour les volontaires à un plus grand nombre d'acteurs territoriaux de participer au projet, même si cela complexifie la tâche mais aujourd'hui une structure portuaire ne peut pas se développer sans une coordination étroite avec les différents échelons politiques territoriaux qui ont des domaines de compétences différents (urbanisme, promotion touristique, développement économique (Il y a des restructurations en ce moment dans nos deux pays et cela ne simplifie pas la tâche des opérateurs. C'est clairement identifié comme un frein à leurs activités).

1) Quali ostacoli i progetti dovranno affrontare?

- Una mancanza di condivisione delle problematiche degli operatori e delle loro barriere tecnologiche che potrebbero portare a soluzioni diverse nei territori a scapito del cliente finale,
- Difficoltà di accesso delle PMI innovativo ai grandi mercati
- Cambiamenti climatici e le necessarie evoluzioni tecniche, in particolare nel settore dell'energia (produzione di energia rinnovabile, uso di GNL, aumento dell'acqua)
- Adattamento ai cambiamenti nei mercati della nautica da diporto, della crociera e del trasporto merci crisi negli ultimi anni nella nautica da diporto con una transizione graduale da un'economia della proprietà a un'economia di uso per l'imbarcazione da diporto; per le crociere gigantismo navale, aumento delle dimensioni delle navi che rende obsolete molte strutture portuali),
- Accettazione sociale da parte della popolazione locale dell'attività marittima

- Problema di inquinamento dei fumi nelle città portuali e traffico generato da traghetti e navi da crociera

2) Qual è il valore aggiunto che la cooperazione transfrontaliera offre a ciascun progetto?

Un potenziale guadagno in termini di tempo e competitività:

- Condivisione dei dati economici delle attività marittime sui territori grazie all'osservatorio e una valutazione iniziale sui punti di forza e di debolezza e individuazione di identiche esigenze di innovazione,
- Uno scambio di esperienze sulle soluzioni implementate,
- allargamento di competenze, competenze di imprese che potrebbero soddisfare tali esigenze di innovazione,
- La condivisione di soluzioni digitali per la gestione dei porti.
- L'aumento di aziende in grado di offrire soluzioni ai problemi rilevati e quindi la creazione di posti di lavoro nei nostri territori,
- Per le PMI / PMI, accesso a un mercato di massa

La possibilità di pensare a nuove soluzioni grazie a questo lavoro comune:

- Una migliore conoscenza tra attori / partner che contribuirà a creare fiducia, anche se a volte viene favorita la concorrenza piuttosto che la collaborazione
- L'interesse di BLUECONNECT è quello di fare lavorare direttamente tutti gli attori sulle azioni che promuovono la condivisione di competenze o soluzioni per essere più efficaci dal punto di vista operativo e soddisfare le nuove aspettative dei clienti nei nostri territori. (ad es. PORTI CONNESSI / GESTIONE DEI RIFIUTI / NUOVI MODELLI ECO),
- Quando si instaura la fiducia, possiamo prendere in considerazione altri obiettivi più ambiziosi, collaborazioni nello sviluppo di un'offerta commerciale condivisa ($1 + 1 = 3$) che non sarebbe potuta nascere se la fiducia non si fosse stabilita > Esempio: per i porti turistici e l'attività nautica,
- Non potremmo prevedere una piattaforma tecnologica comune per la gestione dei nostri porti turistici con il vantaggio di una migliore leggibilità per i nostri clienti finali?
- Perché non prendere in considerazione una nuova offerta di noleggio di barche da un gruppo di professionisti / porti turistici con rotte nel Mediterraneo che consente al diportista di non fare un giro ma una semplice andata con ritorno in aereo, => a lo strumento digitale in comune lo permetterebbe
- Per la crociera, potremmo avere lo stesso principio e offrire un'offerta comune di soggiorno, rafforzerebbe il peso delle destinazioni nell'equilibrio di potere con gli operatori della crociera, semplificando allo stesso tempo il loro compito e forse per avere una risorsa extra nella competizione globale per le destinazioni. Infine, ciò potrebbe contribuire ad estendere l'attività turistica al di fuori del periodo estivo,

- "da soli, andiamo più veloci, insieme andiamo oltre",

3) Quale strumento/intervento è possibile prevedere per il futuro con lo scopo di ridurre gli ostacoli nella cooperazione transfrontaliera marittima?

BlueConnect è un progetto trasversale che tocca diverse attività. Tuttavia di fronte all'evoluzione del mercato delle crociere e l'aumento della grandezza delle navi, siamo già stati in grado di identificare che il Fondo MARITTIMO era dedicato agli studi e sarà indubbiamente necessario utilizzare un effetto leva di Fondi europei per incoraggiare gli investimenti in attrezzature pesanti, anche se ciò significa condizionarlo ad uno standard di qualità,

- Sempre in termini di investimenti materiali, si potrebbe immaginare un aiuto europeo per investimenti sulla messa in comune degli di strumenti, principalmente digitali per merci / diporto/ traghetti / crociere collegate ai territori.
- Per collegare, creare sinergie / ponti tra il programma H2020 e MARITTIMO, in particolare sui temi di IOT / Intelligenza Artificiale e Blockchain, per avere soluzioni in prima linea,
- (A questo proposito, c'è in H2020 uno spazio tematico ma non MER ..., il mare è in 11. Trasporto intelligente, verde e integrato, NAVE autonoma),
- Per permettere ai volontari di partecipare ad un numero maggiore di attori territoriali nel progetto, anche se complica il compito ma oggi una struttura portuale non può svilupparsi senza uno stretto coordinamento con i diversi livelli politici territoriali che hanno diverse aree di competenza (pianificazione urbanistica, promozione turistica, sviluppo economico (Al momento i nostri due paesi sono in ristrutturazione e questo non semplifica i compiti degli operatori, è chiaramente identificato come un freno alle loro attività).