

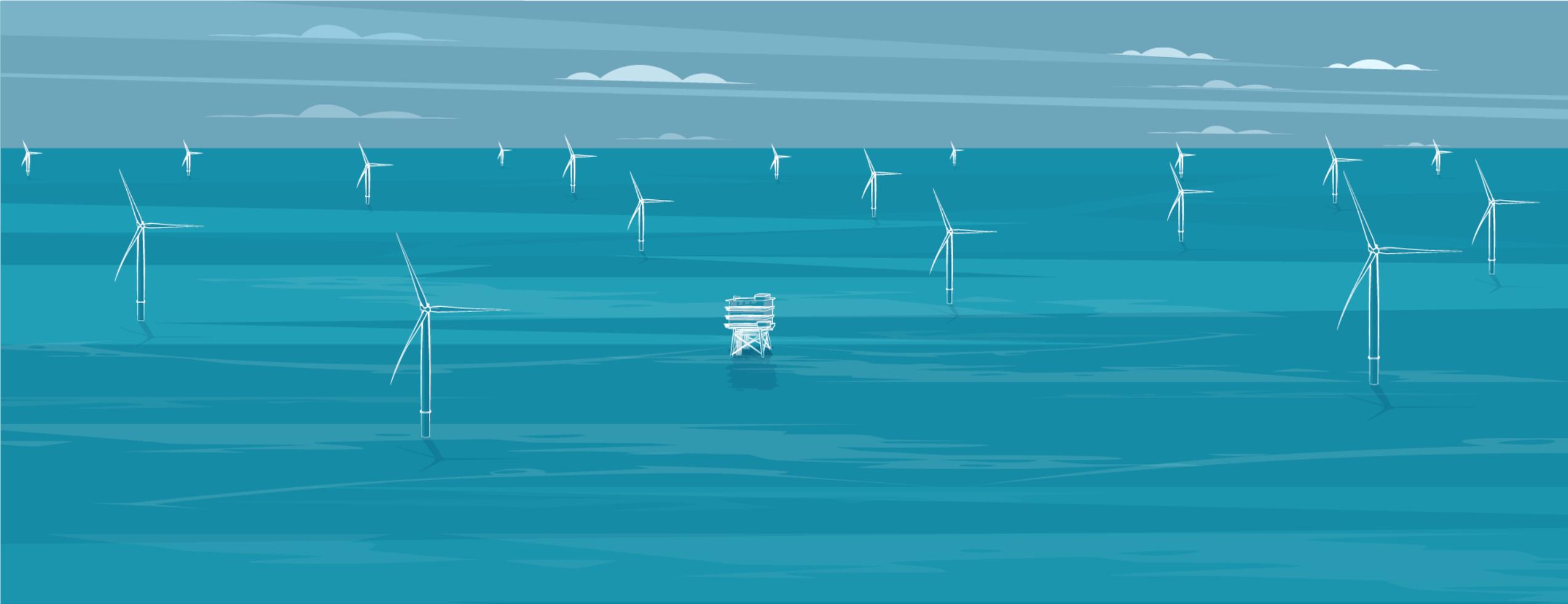
Projet de parc éolien en mer au large de Dunkerque

Webinaire entreprises EMD

Focus Diversification

31 Janvier 2023 de 17h00 à 18h00

*Merci de patienter quelques instants, le
webinaire va bientôt démarrer*



1

LE MOT D'ACCUEIL

Xavier Arnould - *Directeur de Projet EMD*





2

Modalités et déroulé du Webinaire

Eric Masson - *Référent CCI Business EnR*

Déroulé du webinaire Entreprises EMD

Thème : Diversification

Mardi 31 janvier 2023 17h-18h

Horaire	Objet	Intervenant
17h00 -17h03	Mot d'accueil direction de projet EMD	Xavier Arnould - <i>Directeur de projet EMD</i>
17h03 -17h05	Modalités et déroulé du Webinaire	Eric Masson - <i>Référent CCI Business EnR</i>
17h05 -17h15	RETEX STO Logistique (Yzengremer)	Olivier Meslin Le Bail – <i>Gérant-fondateur</i>
17h15-17H25	RETEX Maguin (Charmes)	François Ferdoile - <i>Commercial diversification</i>
17h25-17h30	Questions-réponses	<i>Modération Eric Masson</i>
17h30-17h40	RETEX Accompagnement CCI Business EnR	Eric Masson - <i>Référent CCI Business EnR</i>
17h40-17h50	Exemples de diversification dans les EMR	Laurent Smagghe - <i>Responsable Relations industrielles EMR, EDF Renouvelables</i>
17h50-17h55	Question-réponses/événements EMR S1 2023	<i>Modération Eric Masson</i>
17h55-18h	Conclusion	Laurent Mazouni - <i>CUD</i>



3

Retour d'expérience - STO Logistique

Olivier Meslin Le Bail - *Gérant, fondateur*





STO

logistique

SURVEY . TRANSFERT . OFF-SHORE



STO LOGISTIQUE

Olivier Meslin Le Bail,
gérant-fondateur

Qui sommes-nous ?

Très Petite Entreprise (TPE) créée le **15 juin 2011** par **Olivier Meslin le Bail**

1 personne au départ **6 personnes actuellement** ponctuellement 14 été 2022

1 navire au départ ; **5 navires actuellement**

Parcours de Olivier MESLIN LE BAIL :

Capitaine de navire, formé au Lycée Maritime du Portel (62)

- **ex marin pêcheur** puis **patron pêcheur** au Tréport **pendant 22 ans** (88-10)
- **projet de reconversion** dans les services aux parcs éoliens en mer en 2011
- de **2011 à 2020 quelques missions EMR** pour les divers projets éoliens offshore
- **depuis 2021 forte augmentation de l'activité EMR** due au démarrage de la construction des parcs éoliens en mer. Sommes soudain passés de **30% a 70%** de **CA EMR**.



Pourquoi et comment nous diversifier ?



- j'ai **quitté la pêche** parce que j'avais fait le tour du métier et je voulais **relever de nouveaux défis**, dans un domaine nouveau en restant dans mon univers : **la mer**
- comme je **démarrais de rien**, j'ai dû réfléchir à ce qui m'était accessible
- ai commencé par acheter **un premier navire** pour lancer mon activité
- c'était le **Celtic Warrior**, un navire qui appartenait à un ex patron pêcheur anglais qui s'était lui-même reconverti dans l'éolien en mer
- ai été aidé **par la CCI** qui m'a aidé à obtenir **un accompagnement Windustry France** en 2014 (aide à la certification DNV) et m'a invité chaque année à différents **événements B2B EMR** et m'a fait suivre **des AMI CCI Business EnR**
- au fur et à mesure, ai développé ma flotte et mes effectifs



Report No.: 120492, Rev. A

DNV·GL

Document No.: 120492-FRPR-R-02-A

Date: 29/07/2014

QHSE PLAN FOR A WORKBOAT

**QHSE Management System for
STO Logistique**

Syndicat des Energies Renouvelables

Quels services ai-je développés?

- Les services aux ports et aux bureaux d'études environnementaux du littoral
- Les mission ponctuelles au développement des parcs éoliens en mer



Exemples de prestations :

- études bathymétrie, mesures géophysique, études UXO, suivi des boues de dragage, suivi avifaune, etc. ;
- tous petits services maritimes, fluviaux et environnementaux :

CALAIS 2015 sondages bathymétrie, **Port de Dunkerque**, suivi des boues de dragage, suivi **Parc marin des Trois Estuaires** (Baie de Somme)



L'aventure a commencé en 2011



- Des **débuts difficiles**, puis **fluctuants** jusqu'en **2020**, et le début des travaux des parcs éoliens
- Les résultats initiaux ont été décevants, notamment sur l'éolien en mer
- L'appel d'offres initial sur la zone du Tréport a été déclaré infructueux car un seul consortium avait remis une offre
- Il a fallu trouver d'autres missions dans d'autres domaines pour survivre
- Le retard sur l'éolien en mer a été ensuite amplifié par les recours non anticipés, notamment sur le projet de Fécamp

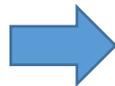


2021-2022 nous étions fin prêts pour Saint-Nazaire, Fécamp et désormais Courseulles !

Début de chantier du projet de Fécamp



Travaux sur pose de câble



Nous étions sur Saint-Nazaire en 2020



Nous sommes sur Fécamp en 2023

Quelques références



Quels enseignements ?



- Dans une **reconversion** comme celle que j'ai faite, les **choses se passent rarement comme prévu....**
- Il faut trouver sa place, et **plus on est petit**, plus il faut mettre **l'accent sur le service, la disponibilité, la réactivité**
- Passer d'un **métier de patron-pêcheur** à **prestataire de services maritimes** implique une vraie capacité à **remettre en cause ses habitudes et son comportement** (relations complexes avec des donneurs d'ordres multiples, certifications, démarches commerciales individuelles, journées B2B/AMI CCI, diplomatie, procédures de développement des parcs, etc.)
- **Il faut vraiment croire en soi**, notamment au début, car on n'est pas forcément accueilli à bras ouverts pour faire financer par emprunt le 1^{er} navire, voire le 2^{ème}
- **Au bout d'un moment, en travaillant beaucoup, on commence à se faire plaisir**, parce qu'on sait qu'on est identifié et qu'on fait partie de ce nouveau secteur

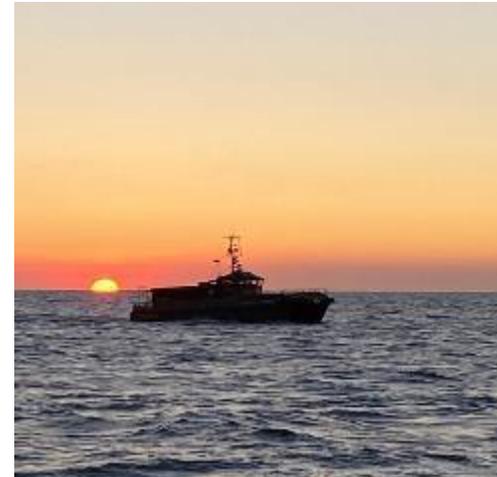
Quelles perspectives ?

- Consolider et **développer les partenariats** passés notamment **avec les bureaux d'études**
- Développer des **relations plus pérennes** avec de **grands donneurs d'ordres**
- **Embaucher du personnel** pour gérer l'opérationnel et me consacrer plus à la stratégie et le développement commercial
- Travailler sur le **projet de Dunkerque** que je connais déjà bien pour y avoir déjà beaucoup travaillé
- **Transmettre mon savoir** et **créer des vocations** chez de nouveaux jeunes marins
- **Faire connaître** au plus grand nombre **ce métier passionnant et plein d'avenir**



En bref sur STO

Nous sommes une équipe de marins confirmés et passionnés par notre métier riche en aventures humaines



Merci de votre attention



4

Retour d'expérience - Maguin

François Ferdoile - *Commercial diversification*





Eoliennes en Mer de Dunkerque

Webinaire **diversification**

31/01/2023



Maguin

Qui sommes-nous ?

Entreprise fondée il y a
180 ans à **Charmes** en
Picardie

Domaine historique de
spécialité : la **coutellerie**
dans la **filière sucrière**



Activité principale exercée :
Fabrication de machines pour l'agro-alimentaire
Code APE 2893 Z

Maguin une entreprise entièrement intégrée :
conception, fabrication, transport, installation et
mise en service d'équipements industriels en
France et dans le monde (plus de 50% à l'export)

Maguin possède de solides compétences et des
certifications





Pourquoi et comment nous diversifier ?

En **2018** suite à un **PSE** de 30 personnes sur 130, consécutif à l'effondrement du **marché sucrier**, une **diversification** dans différents **secteurs-cibles** est décidée : nucléaire, agriculture, tunneliers, mines et carrières, biocarburants, méthanisation, **éolien**

S'agissant de l'éolien, la cellule « Entreprises en difficulté » du **CR HdF** nous conseille de nous adresser à la **CCI HdF** qui dispose d'un **spécialiste** de la chaîne de valeur industrielle dans ce domaine et de l'**accompagnement** des entreprises voulant se diversifier

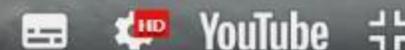
Nous devons rapidement **apprendre** à connaître un **vocabulaire**, des **codes**, des **lieux** où cela se passe, les **acteurs**, les types d'**objets** du secteur-cible pour la **fabrication** desquels nous aurons le plus de facilité à donner rapidement **satisfaction** aux **clients**



Avec CCI Business Maguin valorise ses savoir-faire et enclenche un nouveau développement

PLUS DE VIDÉOS

approché d'autres marchés tels que le nucléaire,



Comment se passe l'accompagnement avec la CCI ?

Participation aux salons et congrès sur la France, prospection et relance des potentiels clients

Consultation des AMI sur le site CCI Business EnR

Prises de rdv avec les donneurs d'ordres





Avec quels résultats ?

- En 2019, **Maguin** travaille sur des premières commandes de diversification et à titre d'exemple avec **Ailes Marines (Windar)**, la **Offshore Energy Business Unit** des **Chantiers de l'Atlantique**, **FRAMATOME**, **VNF (Voies Navigables de France)**
- Depuis 2019 et régulièrement **Maguin** réalise **+/- 10%** de son **CA** en diversification **EMR** en France



Quels exemples dans le secteur EMR ?

Maguin a participé à la réalisation du développement des parcs éoliens offshore suivants :

- en **2020** sur Saint-Nazaire et Montoir de Bretagne
- en **2021** sur Saint-Brieuc, Fécamp, Courseulles-sur-Mer
- en **2022** en Allemagne pour **Orsted**
- en **2023** pour les projets de l'île d'Yeu / Noirmoutier et de Dieppe le Tréport

 **Ailes Marines**
LE PARC ÉOLIEN AU LARGE
DE LA BAYE DE SAINT-BRIEUC







Fabrication d'embases d'éoliennes offshore

A quel endroit sur le jacket ?

- Les embases assemblées par **MAGUIN** supportent toute la charge de l'éolienne et sont destinées à être **enfoncées dans le plancher océanique**
- Dimensions des embases : \varnothing 2 m - long. 10 m



Quels facteurs-clé de succès ?



1 - Sur l'attitude :

- Savoir se remettre en question, **écouter**, découvrir d'autres choses
- Être **déterminé** à mener à bien le projet de diversification sans le remettre en cause devant la moindre difficulté
- Avoir une personne dans l'organisation qui soit clairement **responsable du projet**
- Accepter de devoir **investir** un minimum de temps et d'argent pour se mettre en situation de **réussir**
- Monter progressivement **en puissance** et ne pas revenir au point initial dès que le secteur d'activité historique est revenu à son niveau normal



Quels facteurs-clé de succès ?



2 - Sur le plan technique :

- **Répondre aux exigences** du marché-cible en s'appuyant sur les compétences présentes et en les développant pour les EMR
- Travailler en **anglais**
- Obtenir **les qualifications et les certifications** spécifiques
- Développer le **HSE**
- Progresser sensiblement sur la **partie documentaire**
- Ouvrir un **établissement secondaire** pour se rapprocher d'un client-clé



Quels points de vigilance ?



La complexité lorsque l'on remet en cause les choses dans une organisation est d'apporter sa part de **création** et **d'anticiper** les retour négatifs, ne penser à aucun moment que la démarche pourrait être stérile

Le référent diversification doit être force de propositions, d'initiatives créatives, et apporter en permanence des arguments et des faits motivants, pour convaincre en interne et en externe !!!

Exemples de réactions de clients :

- « Quel plan de **sécurisation** comptez-vous mettre en place pour assurer le bon déroulement de ce projet ? »
- « Vous me proposez vos services en me parlant de **diversification** cela veut dire que lorsque votre **activité principale** reprendra, vous me laisserez aussitôt tomber ? »
- « Alors comme ça, vous êtes des spécialistes internationaux de la transformation de la betterave sucrière, et vous voulez maintenant vous faire un nom dans l'éolien offshore ! C'est original ! Vous pouvez développer un peu, parce que, pour être franc, pour l'instant j'ai un peu de mal à voir le lien entre les deux »

Quelles perspectives ?

- Nombre de projets **EMR posé** sont en cours **en France**, attribués (**dont Dunkerque !**), en cours d'attribution, mais aussi à l'étude, avec de **réelles ambitions**
- Des projets **EMR à l'étranger**
- **D'autres** projets EMR en France comme l'éolien **flottant**, l'**hydrolien**, l'**hydrogène**
- Continuer la prospection sur **d'autres marchés**, sur lesquels nous pouvons faire valoir des avantages concurrentiels





Questions - Réponses