

SAINT-JEAN-DE-LOSNE - LOISIRS

Un salon fluvial sans frontières

Ce week-end, le salon fluvial de Saint-Jean-de-Losne a attiré près de 6 000 visiteurs, dont certains étaient venus de loin. Des exposants ont, eux aussi, fait des kilomètres pour participer à ce rendez-vous, qui rayonne bien au-delà des frontières de la région et du pays.

Vu 40 fois | Le 29/04/2019 à 05:00 | ⌚ mis à jour à 08:27 | 💬 Réagir

EDITION ABONNÉ



■ Fritjof Tjebbes, originaire des Pays-Bas, est l'un des exposants fidèles au salon fluvial, qui attire des professionnels et visiteurs de tous horizons. Photo LBP / F. S.

préc. suiv.



1 / 7

Sur la promenade du quai de Saint-Jean-de-Losne, un drapeau bleu-blanc-rouge flottait tout le week-end, au salon fluvial. Et ce n'était pas celui de la France. Nous voilà au stand de Fritjof Tjebbes, originaire des Pays-Bas, qui expose ici chaque année. Consultant pour le site bateau-de-hollande.com, il accompagne les clients qui souhaitent acquérir un bateau dans ce pays, où 12 400 embarcations sont actuellement à vendre, davantage qu'en France.

« Je viens chaque année pour être au contact de mes clients. Tout à l'heure, je discutais avec l'un d'eux, venu de Belgique », racontait, dimanche, un des 47 exposants, qui vient depuis quatre ans. Soit autant que Stéphane Schmitt, représentant l'entreprise Alsace Plaisance, qui explique l'intérêt pour lui de se déplacer à cet événement : « C'est le principal salon fluvial en France. Cela permet de prendre de nouveaux

contacts. Il y a une clientèle très ciblée, qui vient car ils ont l'intention d'acheter, donc c'est très intéressant pour nous ».

Un peu plus loin, deux entreprises basées à Quimper et à Nantes sont rassemblées sous le même chapiteau. Le discours est le même. « Il y a un visitorat très qualitatif, avec de vrais besoins. C'est très positif », indiquent Armelle Rolland et Élodie Dupas, responsables de Cristec et Ebasto, sociétés spécialisées dans les équipements électriques et de confort pour bateaux, présentes pour la première fois sur le salon. « On pense revenir l'an prochain, c'est un rendez-vous appelé à prendre plus d'ampleur. »

Des visiteurs de tous horizons

Au salon fluvial, les accents se croisent. Et le bourguignon s'entend moins que ceux des touristes suisses, belges, anglais ou allemands. Guy Jacob, venu de Strasbourg pour représenter sa société Europe Boat Trading, confirme : « Samedi, 40 % des visiteurs devaient être étrangers, dont certains ont un bateau dans la région ».

Alors que les locaux ont peut-être été refroidis par la météo maussade du week-end, la clientèle française était aussi très bien représentée. À l'image de Christian Lejeune, qui vient chaque année de Baume-les-Dames (Doubs) avec son épouse Sylvette : « Je suis plaisancier depuis 2010. Je connais très bien ce salon. C'est l'occasion pour moi de prendre des contacts ou de chercher des pièces d'occasion pour mon vieux bateau ».

Jean-Paul Bier, artisan dans le monde de la marine venu de Toul, près de Nancy, découvrait le salon. « Je m'attendais à trouver plus d'exposants que ça », affirme-t-il. D'autres visiteurs ont confié une petite déception sur ce point, à l'image de Danielle et Gilles Barnot, un couple originaire de Blois (Loir-et-Cher) : « On est venus parce qu'on souhaite acquérir un bateau. Ici, c'est un très bon endroit pour voir, mais pas pour acheter : il n'y a pas suffisamment d'offres cette année. Mais on va sans doute se tourner vers la Hollande », racontent ces visiteurs, qui avaient déjà fait le déplacement il y a quatre ans.

Pas de quoi freiner l'enthousiasme des organisateurs, parmi lesquels Marie-Line Duparc, maire de Saint-Jean-de-Losne. Qui tirait, dès dimanche, un bilan positif de cette nouvelle édition du salon fluvial, qui a rassemblé des exposants et visiteurs de tous horizons. Et qui, au fil des années, renforce peu à peu le rayonnement de l'activité fluviale de Saint-Jean-de-Losne, bien au-delà des frontières.

ILS VENAIENT D'AILLEURS ET SONT DEVENUS DES LOCAUX



■ Pierre-Ogier Urvoi et Mildred Houdiard, cofondateurs de l'application mobile RiverWizz, ont décidé d'implanter leur entreprise à Dijon, après le salon fluvial 2018. Photo LBP/F. S.

À côté d'exposants alsaciens, bretons ou hollandais, on trouvait, bien sûr, des professionnels locaux. Certains ont d'ailleurs décidé de s'installer ici après avoir participé au salon fluvial. À l'image de la société britannique Piper Boats, qui s'est amarrée sur le quai du canal il y a plus d'un an pour vendre ses bateaux, « en raison de la position centrale qu'occupe Saint-Jean-de-Losne parmi les voies navigables », justifie Simon Piper, le gérant. Ce week-end, les visiteurs ont pu découvrir les onze bateaux mis en vente par le constructeur.

Autre exemple, celui de RiverWizz, une

application mobile destinée aux plaisanciers, qui propose des fonctions GPS et d'itinéraires touristiques. Présente déjà l'an dernier au salon fluvial, où elle a noué contact avec la chambre de commerce et d'industrie, la société, initialement basée en région parisienne, a déménagé à Dijon. « Comme il y a un gros pôle fluvial, c'était intéressant de venir ici », expliquent Mildred Houdiard et Pierre-Ogier Urvoi, cofondateurs de l'application, qui pensent que d'autres acteurs du fluvial pourraient avoir la bonne idée de s'implanter également dans le secteur.

Fabrice SIRLIN

Tags : EDITION LA PLAINE - LA SAÔNE - SAINT-JEAN-DE-LOSNE - BRAZEY-EN-PLAINE SAINT-JEAN-DE-LOSNE ET RÉGION - LOISIRS - A PROPOS
- IMPORT PRINT - ECONOMIE
