

# VIRTUAL NAUTIC

## EXPLOREZ LE CHAMP DES POSSIBLES

### CONTEXTE

La Fédération des Industries Nautiques a présenté lors de 7 réunions son projet de salon virtuel. Près de 500 entreprises de la filière nautique ainsi que des représentants des territoires nautiques y ont participé. Retrouvez ici 31 questions fréquentes sur ce projet innovant, et leurs réponses.

### SUR VIRTUAL NAUTIC SERA-T-IL POSSIBLE :

#### → D'avoir une discussion à l'oral ?

Oui. C'est le grand avantage de cette plateforme interactive, elle est un **espace d'échanges et de discussions en direct, à l'oral** ; comme dans n'importe quel salon « physique ».

#### → D'avoir un échange par écrit ?

Oui. Un **système de tchat existe** également sur la plateforme et permet aux interlocuteurs (exposants comme visiteurs) de communiquer tout type d'information de façon interactive. Ce système permet notamment d'échanger des documents (carte de visite, informations produits, contrat de location, ...).

#### → D'avoir un échange privé sur la plateforme ?

Oui, il existe de **nombreuses zones dites de confidentialité** (matérialisées par un marquage bleu au sol) au sein du salon (stand, workshop ...). Il est aussi possible de verrouiller les accès dans une **salle de réunion privative** pour ne pas être dérangé.

#### → D'échanger des cartes de visite ?

Oui. A l'oral ou par un simple clic, l'exposant et le visiteur pourront **s'échanger leurs coordonnées** afin de poursuivre les échanges à l'issue du salon.

#### → De présenter, en tant qu'exposant, une brochure, et réaliser une présentation via un support vidéo ?

Oui. Les **différents écrans sur les stands ou dans des salles dédiées**, permettront à tous les exposants, de réaliser simplement des présentations de produits et de services grâce à des supports dédiés. Bien entendu, ces présentations pourront être réalisées à l'oral et les documents de présentation pourront être transmis à l'issue des présentations aux interlocuteurs via le tchat ou par mail.

#### → De présenter des vidéos 360 ° ?

Oui, sur ces mêmes écrans.

#### → De prendre des rendez-vous en amont du salon ?

Oui. Un **service de prise de rendez-vous sera fonctionnel fin janvier** lorsque la billetterie sera ouverte. Il permettra aux visiteurs de prendre des rendez-vous avec les exposants, et aux exposants de prévoir, en amont, des plannings de rencontres. Ce service permettra de créer un premier contact avec le visiteur.



### → De faire des présentations en « live » ?

Oui. Grâce à **des écrans** (sur les stands ou dans des salles dédiées). Il sera également possible d'ouvrir sa **webcam pour dialoguer** ou de présenter « in situ » des produits et des services.

### → De retrouver facilement un exposant ou un visiteur ?

Oui. Plusieurs fonctionnalités existeront. D'abord, la plateforme dispose d'un **outil qui permet de retrouver un stand, une salle ou même quelqu'un** sur la plateforme en tapant son nom. Cette fonctionnalité permet de se « transporter » sans se perdre dans les allées. Ensuite, comme pour des salons physiques, un **plan du salon** avec la liste des exposants avec le hall et le numéro de stand sera disponible en téléchargement sur le site Virtual Nautic, et des hôtes et des hôtesse pourront renseigner les visiteurs dans chaque hall si nécessaire. Enfin, un catalogue interactif sera également à disposition, il permettra de présenter l'ensemble des exposants, les situera sur le salon et géolocalisera leur entreprise sur le territoire national.

### → D'avoir accès à tous les espaces d'expositions ?

Oui. **Les 10 halls de Virtual Nautic seront accessibles à tous**, hormis évidemment les zones privatives qui seront soumises à autorisation de l'exposant.

### → De présenter des maquettes 3 D ?

Nous y travaillons actuellement. Nous sommes **en bonne voie pour répondre positivement** à cette question dans les prochaines semaines.

### → De rencontrer un professionnel même si on n'a pas pris de rendez-vous au préalable ?

Oui, comme pour n'importe quel salon physique. Il reste **préférable de prévoir un rendez-vous**, mais en se rendant sur un stand, il sera possible d'y rencontrer l'exposant. Bien sûr si toutes les équipes commerciales sont occupées, il suffira de laisser ses coordonnées (à un hôte ou une hôtesse par exemple) pour convenir d'un moment lorsque le planning des professionnels le permettra.

## EST IL NECESSAIRE POUR PARTICIPER :

### → D'avoir des compétences digitales spécifiques ?

Non. Très simple d'accès, **la prise en main de son « avatar » est simple et intuitive**. Cela dit, pour une expérience pleinement réussie, Virtual Nautic prévoit la mise en place de **sessions de formation**, fin janvier pour les exposants, et début mars pour les visiteurs. Nous rappelons, de surcroît, que chaque exposant comme chaque visiteur bénéficiera d'une « **hotline** » pendant toute la durée du salon. Composé de 20 assistants techniques, ce « commissariat général digital » permettra de répondre à toutes les sollicitations si nécessaire.

### → De mettre en place des outils spécifiques (carte de visites, brochures, vidéos...) ?

Il sera possible pour les exposants de **numériser leurs documents existants** par simple scan et d'utiliser leurs supports électroniques déjà disponibles. Toutefois, pour une expérience réussie, il est nécessaire d'anticiper, et prévoir, des outils adaptés à un tel format de salon. Lors de la mise en place des stands, les **techniciens de Virtual Nautic aideront au chargement des éléments** sur les stands pour que la veille de l'ouverture, tout soit parfaitement fonctionnel. Bien entendu, comme toute phase de « montage », ces éléments devront être envoyés plusieurs jours avant l'ouverture du salon afin de permettre à l'équipe d'organisation de travailler dans des délais acceptables.

### → De prévoir une formation spécifique ?

Oui, afin d'exploiter au mieux les fonctionnalités de la plateforme. Comme pour les salons physiques, il est nécessaire de s'y préparer et de bien « prendre en main » les différentes fonctionnalités offertes par Virtual Nautic. Des **sessions de formation à la prise en main de l'outil** seront dispensés à partir de la fin du mois de janvier.

### → D'être en permanence derrière son écran d'ordinateur ?

Non pas nécessairement. Si un exposant s'absente de son stand, **un avertisseur sonore** (sur son ordinateur) se déclenchera automatiquement dès qu'un visiteur pénétrera sur son espace. Toutefois, il est préférable de rester à proximité de son ordinateur et de prévoir une permanence sur le stand afin d'accueillir les potentiels visiteurs.

### → De maîtriser la langue Française pour le visiteur ?

Non. La plateforme reconnaît l'adresse IP de l'ordinateur du visiteur et se met en **langue native pour les utilisateurs anglais, espagnols, chinois, japonais, portugais et français, ou par défaut en anglais**. La plateforme travaille actuellement pour inclure des nouvelles langues.

## JE SUIS SEDUIT PAR LE PROJET MAIS J'AI QUELQUES DOUTES :

### → Quelle plus-value alors que je peux utiliser mes propres outils numériques et faire du marketing digital ?

Comme pour les salons physiques, Virtual Nautic n'a de sens que s'il **rassemble une grande offre d'exposition**. Dans ce cas, il sera un **événement d'ampleur**, regroupant une partie de la communauté nautique, française comme internationale, qui bénéficiera d'une forte visibilité. L'objectif de ce grand événement immersif est de capter une **nouvelle typologie de visiteurs** et **d'élargir son champ des prospects**.

### → Je n'ai pas l'habitude d'exposer au(x) salon(s) nautique(s).

Virtual Nautic n'est pas la version virtuelle de tel ou tel salon nautique. C'est une **nouveauté qui explore une solution interactive en raison de la crise sanitaire**. Il s'agit de faire de cette crise, une **opportunité pour imaginer un nouveau grand rendez-vous de la filière nautique** et promouvoir tant le **savoir faire des entreprises** de la filière que la **richesse de ses destinations nautiques**.

### → Je représente un territoire, je n'expose jamais au sein des salons nautiques.

Virtual Nautic a deux objectifs principaux. **Recréer un lien entre les pratiquants nautiques et les entreprises** de la filière industrie et services d'une part. **Promouvoir et communiquer l'exceptionnelle richesse de l'offre des territoires nautiques**, d'autre part. Tous sont concernés, littoral comme intérieur, dans l'hexagone comme en outre-mer. En amont du démarrage de la saison nautique, chaque expression territoriale (communes, agglomérations, départements, régions, collectivités...) peut y trouver sa place et y accompagner ses acteurs locaux.

### → C'est trop cher pour un exposant.

D'abord les budgets consacrés à l'exposition sur Virtual Nautic sont **sans commune mesure avec ceux consacrés à des salons physiques** (aucun frais de stand, aucun frais de déplacement, d'hébergement, de transport des produits etc...). Seules les ressources humaines pour préparer le salon et accueillir les exposants sont à prévoir. Ce travail peut se faire du bureau ou en télétravail puisqu'il ne nécessite qu'un ordinateur et une connexion. Enfin, Virtual Nautic doit pouvoir s'adapter aux spécificités de chaque entreprise. Toute notre stratégie consiste à ouvrir un espace de collaboration entre des TPE – PME et des collectivités locales qui auront la possibilité de présenter la richesse de leur offre nautique territoriale.

### → Les 12 et 13 mars, c'est trop tard.

Virtual Nautic est né d'une volonté de résilience, de lutte active face à la crise sanitaire. Mi-mars peut paraître trop tardif pour certains. Mais la date a été choisie pour plusieurs raisons. Virtual Nautic est une expérience qui **se prépare plusieurs mois à l'avance** pour que le salon soit une réussite. Virtual Nautic est un **outil pour préparer la saison estivale 2021**. Il est positionné entre la fin des vacances d'hiver et le retour (nous l'espérons) des salons physiques de printemps.

### → 2 jours, c'est trop court.

Virtual Nautic est une entreprise pionnière. Pour lui conférer **une forte valeur d'attractivité**, cet événement doit être **intense et éphémère**. A l'issue de la première édition, nous dresserons un bilan de cette première expérience et corrigerons, s'il y a lieu de le faire, certaines choses.

### → Quels seront les horaires d'ouverture du Virtual Nautic ?

Bien que ces horaires d'ouverture du salon ne soient pas totalement figés, ils seront **comparables à ceux d'un salon physique** afin que chaque exposant sache parfaitement les heures durant lesquelles il pourra accueillir les visiteurs/consommateurs. L'organisation prendra en compte, si elle est partagée, la demande d'**ouvrir le salon à une nocturne afin d'accueillir aussi les visiteurs qui « viendraient » de l'étranger**.

### → Quelle garantie en termes de sécurité informatique ?

La plateforme est sécurisée. Elle utilise des **protocoles de communication cryptés**. De plus, elle est hébergée sur un **cloud spécifique** d'une très grande entreprise et utilise les **outils d'IBM pour sécuriser** ses bases de données. Tous ces éléments sont donc pour nous un gage de sérieux et de garantie, dans le plus strict respect des mesures RGPD.

### → Quelle garantie concernant la venue des visiteurs ?

Virtual Nautic sera le plus grand événement virtuel interactif jamais organisé en France. Son attractivité dépendra de deux facteurs complémentaires : **l'importance de son parc d'exposition** (+ d'exposants = + de trafic) et d'un **plan média** s'appuyant sur des agences spécialisées compétentes en matière de datas numériques.

### → 30 000 visiteurs comme valeur cible, est-ce trop optimiste ?

Non. Virtual Nautic est une expérience pionnière. **La France nautique sera la première à expérimenter une démarche d'ampleur aussi importante en matière d'interactivité**. Chaque expédition comporte une part d'inconnu. Mais, la cible actuelle de 30 000 visiteurs correspond à **10% de la somme des visiteurs uniques sur les grands salons nautiques français** (300 000 visiteurs). Virtual Nautic permettra de surcroît d'élargir son **attrait auprès de nouveaux visiteurs et de capter une clientèle étrangère**.

### → Que se passera-t-il s'il y a plus de 30 000 visiteurs ?

Dans un contexte, où cette situation devait advenir, nous avons demandé à la plateforme de travailler pour **élargir sa capacité d'accueil**. Il est important de rappeler qu'en moyenne un visiteur virtuel passe environ deux heures sur un événement. Le turnover est donc très important.

### → Virtual Nautic nécessite d'avoir un ordinateur, or tout le monde n'est pas équipé.

C'est vrai, mais les chiffres de l'INSEE montrent qu'en 2017, **77% des ménages français étaient équipé d'un ordinateur à domicile** ; ce taux était de **92% pour les ménages les plus aisés**.

### → Virtual Nautic, c'est pour les jeunes uniquement.

**L'accès à la plateforme est très simple et sa prise en main, rapide**. Bien sûr, là aussi, l'INSEE montre qu'il existe une plus grande disparité entre les personnes en fonction de l'âge. Mais il convient de relativiser, l'illectronisme que l'on peut définir comme l'inhabileté numérique, à savoir la difficulté, voire l'incapacité, que rencontre une personne à utiliser les appareils numériques et les outils informatiques en raison d'un manque ou d'une absence totale de connaissances est (en

moyenne) de 35 % pour la tranche 60-74 ans contre moins de 5 % des moins de 45 ans. Ce phénomène dépend aussi de nombreux marqueurs de position sociale, avec des écarts très importants selon le niveau de diplôme et la catégorie socioprofessionnelle. Bien entendu, comme nous l'avons déjà écrit, des **outils de présentation de l'utilisation de la plateforme seront à disposition des visiteurs en amont du salon**. Pour les visiteurs la prise en main des différentes fonctionnalités est très simple et accessible.

Pour toute question : [virtualnautic@fin.fr](mailto:virtualnautic@fin.fr)