

YACHTS

FRANCE

AICON 85'

LE CHEF DU CLAN
DES SICILIENS

DUBAÏ
LE NOUVEL
ELDORADO
DU YACHTING

AZIMUT 103 S
LE CONCEPT DE
L'OPEN A FLY !

**PROPRIÉTAIRES
DE LÉGENDE**
J.P. MORGAN
LARRY ELLISON

Une publication
LuxMedia
Group

M 08460 - 114 - F: 7,70 € - RD



N° 114

MAI 2007 - 7,70 €

MAY 2007

US \$ 7,95 - UK £ 4

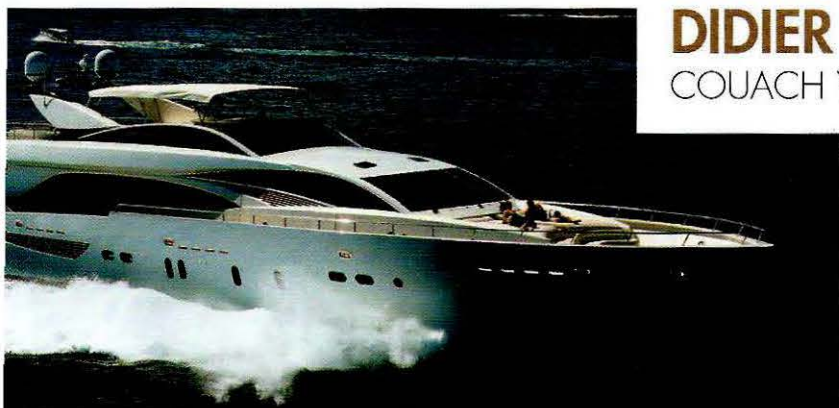
ET AUSSI :
Le match des V12 - Sanlorenzo 62' - Broward 120' - Royal Denship Turmoil
Mochi Craft 64' - Mairore 27 M - Chantier Gulf Craft - Dossier biodiesel!



DIDIER CAZEAUX CONTRE LUC SIMON

PAR JULES MALRIEUX PHOTOS J.M.

TOUS LES DEUX ONT LA SUISSE COMME POINT COMMUN. LE PREMIER A ÉTÉ ÉLEVÉ AU CHOCOLAT ET VACCINÉ À LA CARÈNE CATAMARAN ; LE SECOND EST VENU À LA CONSTRUCTION EN REPRENANT UN CHANTIER CENTENAIRE COMME ON RELÈVE UN PARI. DEUX FORTES PERSONNALITÉS QUI N'ONT RIEN À CACHER ET QUI PARLENT SANS DÉTOUR DE LEURS ACTIVITÉS ET DE LA PLAISANCE EN GÉNÉRAL.



DIDIER CAZEAUX

COUACH YACHT

Nom : Didier Cazeaux
Fonction : président du Conseil de Surveillance
Date de naissance : 1953
Lieu de naissance : Talence
Situation familiale : marié, père de famille
Résidence : Genève
Passions : les motos Voxan

LUC SIMON

GALILEO YACHT SIMON

Nom : Luc Simon
Fonction : architecte naval
Lieu de naissance : Cherbourg
Date de naissance : 14/02/1963
Situation familiale : marié, père de famille
Résidence : Genève
Passion : la nature



Quelle est votre première expérience du yachting ?

L. S. : Le bateau de Claude François. Un 12 mètres très beau sur lequel j'avais travaillé pour le refit de l'intérieur. J'avais 22 ans et j'en conserve un très grand souvenir.

D. C. : Un 12 mètres Guy Couach. Ce n'est pas vraiment mon premier bateau, mais c'était mon premier vrai bateau pour aller sur l'eau et pas pour faire du day boat sur le bassin d'Arcachon.

Galileo construit des unités en Sealium tandis que Couach construit les siennes en fibres. Quelles sont les raisons de vos choix ?

L. S. : Je ne construis jamais deux fois le même bateau. Le Sealium est beaucoup plus léger que l'aluminium classique et surtout beaucoup plus solide. Comme nous construisons des bateaux capables de traverser l'Atlantique, ce matériau me semble beaucoup plus adapté. Maintenant, si l'on me demande un yacht en composite, je vais le faire, nous faisons bien des mâts en Carbone...

D. C. : Pour nous, la question ne se pose même pas tellement l'évidence va vers le polyester. La coque et la superstructure de notre 3300 sont armées de Carbone et de fibres Aramat ; nous orientons toutes nos recherches sur les échantillonnages et la manière de placer les renforts. Structurellement, un Couach en polyester est plus solide que n'importe quelle construction en métal.

Il n'y a que ces raisons-là ?

L. S. : Non, il y a également des raisons écologiques. Je suis très proche de la nature et je pense que le fait d'utiliser un matériau recyclable comme le Sealium est bénéfique pour l'avenir de notre planète. Aujourd'hui, le coût de destruction d'un bateau en polyester est tel que les gens préfèrent les couler. Je me bats pour faire des yachts les plus écologiques possible. Si je pouvais faire un yacht tout électrique, je le ferais. Ce n'est pas un phénomène de mode, je suis fortement impliqué dans le respect de l'environnement depuis toujours. Notre bureau d'études travaille même sur un projet d'incinérateur marin.

D. C. : Je ne suis évidemment pas d'accord sur le choix du matériau, c'est un argument pour la presse, mais je n'y crois pas beaucoup. Il faut une dépense d'énergie considérable pour fabriquer de l'aluminium. Durant toute la vie du bateau, il faudra également dépenser beaucoup plus d'argent pour entretenir convenablement la coque et la superstructure alors qu'une unité en polyester ne demandera presque aucun entretien. Le respect de l'environnement en mer est plus une manière de se conduire qu'une manière de construire.

Peut-être aussi pour des raisons économiques ?

L. S. : Bien sûr. Chaque modèle que nous construisons est pratiquement réalisé à l'unité et le Sealium correspond bien à notre cahier des char-

TOUS LES CONSTRUCTEURS RÉUNIS N'ARRIVENT PAS À SATISFAIRE LA DEMANDE.

DIDIER CAZEAUX



ges pour un catamaran à grande autonomie. Si, un jour, on me demande un monocoque capable de dépasser les 50 nœuds, peut-être qu'il sera en Carbone...

D. C. : Traditionnellement, Couach construit en composite, mais maintenant que nous arrivons à 50 mètres de longueur, il est clair que nous réfléchissons à un matériau différent pour des tailles supérieures. C'est aussi le choix de la logique. À l'heure actuelle, il est possible d'avoir plusieurs clients pour un 50 mètres alors que pour un 70 ou 80 mètres, on retombe inexorablement sur le tout custom.

Galileo est un tout nouvel acteur sur le marché du yacht et la gamme proposée s'étend de 45 à 200 pieds, ne pensez-vous pas que c'est voir trop large ?

L. S. : Nous sommes avant tout un bureau d'études. Si Couach nous commandait une étude, rien ne nous empêcherait de la réaliser. L'étude que nous effectuons aujourd'hui sur un 120 mètres est anecdotique. Sur les treize yachts que nous avons en commande, aucun ne dépasse les 35 mètres. Le 42' que nous avons en commande est une étude spécifique qui, elle non plus, ne représente pas notre cœur de cible qui se situe plus entre 60 et 150'.

D. C. : Notre gamme s'étend maintenant de 20 à 50 mètres.

Vous avez totalement arrêté les Couach de 12 et 19 mètres ?

D. C. : Pour l'instant...

Pour autant, vous continuez de construire des vedettes militaires de cette taille sous la marque Plascoa ?

D. C. : Oui, mais la politique commerciale n'est pas très bien définie. Ce qui compte c'est le contrat, mais pas le nom sous lequel on construit ! Pour autant, nous ne nous engageons que si la commande excède un certain nombre de vedettes. Nous ne faisons rien pour des petites séries. En revanche, si le client veut quinze ou trente unités du même type, cela fonctionne très bien car nous avons les produits pour cela.

Couach est installé à Gujan sur un site qui limite le chantier sur la taille de ses yachts, est-ce aujourd'hui un handicap pour son développement ?

D. C. : Pas pour l'instant car notre site de mise à l'eau nous permet d'envisager sereinement les futursancements de nos 50 mètres en cours de construction.

Couach est depuis quelques années le leader des constructeurs français pour les unités de plus de 18 mètres en semi custom, comment voyez-vous l'arrivée d'un petit nouveau ?

D. C. : Cela me fait énormément plaisir. Le marché est colossal et personne n'est capable aujourd'hui d'en quantifier exactement la taille. Tous les constructeurs réunis n'arrivent pas à satisfaire la demande.

Luc, votre objectif est, semble-t-il, différent puisque la construction en Sealium favorise le développement sur le marché du custom ?

L. S. : En effet, mais pas seulement car le type de yachts que nous proposons s'orientent sur deux concepts. Le premier, celui du yacht à très grande autonomie et le second qui découle du premier, la carène catamaran. Le Sealium n'est que la résultante, un choix logique.

Comment s'organise le groupe Galileo Yachts Simon ?

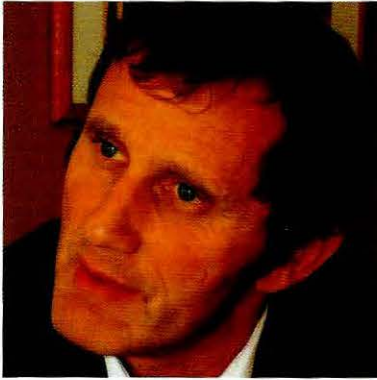
L. S. : Autour de quatre sociétés car tous les métiers de la construction sont très différents. Il y a donc un bureau d'études, un cabinet d'architecture navale, un cabinet de design et une entité de construction.

Et pourquoi avoir choisi de passer à la construction ?

L. S. : À chaque fois que, dans le passé, j'ai fait construire un bateau dans un autre chantier, je n'ai jamais réussi à maîtriser ni les coûts, ni les délais, ni la qualité. J'en ai eu marre de dépendre d'autres entités n'ayant pas la même motivation.

En construisant vous-même, vous risquez la même chose ?

L. S. : Peut-être, mais aujourd'hui nous arrivons à maintenir des cadenc-



J'EN AI EU MARRE DE DÉPENDRE D'AUTRES ENTITÉS N'AYANT PAS LA MÊME MOTIVATION.

LUC SIMON

ces de production qui sont étonnantes, notamment sur le gros œuvre. Je sentais qu'avec les commandes que j'avais et si je voulais être sûr de livrer mes clients dans les délais et surtout avec la qualité souhaitée, il fallait que je maîtrise la construction. Après j'ai fait le tour du monde pour savoir où j'allais le faire et j'ai choisi le Maroc. Mais c'est vrai aussi que je me serais bien passé d'un chantier. Là où je prends beaucoup de plaisir, c'est quand je conçois le bateau. J'en prends également à le construire, mais je pourrais prendre le même plaisir en le construisant chez quelqu'un d'autre. J'ai donc créé un chantier par obligation. Si je devais construire un 20 mètres dans un autre chantier, chez Couach par exemple, je devrais passer après la production interne, ce qui me semble logique, et cela engendrerait nécessairement un dérapage de délai et les prix ne seraient peut-être pas les mêmes. En revanche, si j'avais été dans un autre chantier, plus proche au niveau des prix, je n'aurais peut-être pas la qualité et le sérieux que je peux avoir chez Couach par exemple. Devant ce dilemme, je n'avais pas d'autre choix que de prendre la construction à mon compte.

D.C. : Notre produit n'étant pas industrialisable au sens strict du terme, il y a toujours des dérives, notamment au niveau des heures. Quant au choix du Maroc ou de n'importe où, de toutes les manières, c'est la clientèle qui va faire son tri et je ne crois pas que des soudeurs marocains soient plus ou moins bons que des Hollandais.

Couach a toujours été taxé de franchouillard et vos concurrents ont la dent dure lorsqu'il s'agit de parler de la décoration intérieure ou des finitions...

D.C. : Ils ont peut-être la dent dure, mais pas autant que nos coques. Trêve de plaisanterie, nous construisons nos yachts comme le désire chaque client. Couach est une vieille marque, respectée pour de multiples raisons et qui, comme une vieille marque, traîne derrière elle quelques fausses réputations ou, à tout le moins, des réputations qui ne sont plus fondées. Les finitions d'un Couach n'ont rien à envier à des bateaux italiens, bien au contraire. Certes, nous n'avons pas le côté

cliquant, mais c'est avant tout parce que nos clients ne nous le demandent pas. C'est aussi pour cette raison qu'ils viennent chez nous.

L.S. : Je ne comprends pas ce genre de position contre un chantier comme Couach. Je navigue depuis ma naissance et franchement, il y a des bateaux qui sont vendus sur la Côte d'Azur avec lesquels je n'oserais même pas aller en Corse. Ceux qui disent cela feraient mieux de regarder leur salle des machines ou la manière dont sont fixées leurs cloisons. Une couche de vernis n'a jamais fait la qualité intrinsèque d'un navire quel qu'il soit.

Didier Cazeaux, vous avez un ardent défenseur, mais revenons au chantier pour lequel vous avez opéré de nombreux changements ?

D.C. : Bien sûr, mais la communication et l'image mettent un certain temps à s'établir. Beaucoup de gens conservent l'image du Couach du début des années 2000 et je ne vois rien d'illogique à ce que cela prenne du temps pour changer dans la perception extérieure. D'autre part, les yachts qui sortent aujourd'hui ont été conçus il y a deux ou trois ans, ce qui explique pourquoi il faut autant de temps pour changer une image et a fortiori une réputation.

Le choix délibéré de travailler en interne pour l'architecture navale et le design ne va-t-il pas vous limiter l'un et l'autre ?

L.S. : Nous sommes ouverts à tous les styles et si un client veut travailler avec un autre designer et un autre décorateur, cela ne nous pose aucun problème. C'est d'ailleurs ce qui est en train de se passer avec le 45 mètres dessiné par Laraki.

D.C. : Nous suivons la démarche totalement inverse à celle de nos débuts puisque tout était intégré à 110 % alors que maintenant on ouvre le débat. Sur les grands bateaux, nous sommes de plus en plus ouverts à une collaboration avec des designers extérieurs venant ou non avec le client. Ce sont eux qui vont se charger de toute la décoration intérieure. En fait, cela va plus loin car, dès les premières réunions, nous travaillons avec un designer extérieur sur la répartition des volumes. Ce n'est pas uniquement de la décoration et un choix de moquette.

Didier Cazeaux, avez-vous déjà envisagé d'aller installer le chantier hors de France ?

D. C. : Il faut voir les choses en face, le lieu où l'on construit n'a que peu d'importance. On construira là où il faut construire en fonction des événements, du savoir-faire et des capacités. Il faut simplement savoir s'adapter et travailler en fonction du savoir-faire local.

Cela veut-il dire que l'installation de Galileo au Maroc ne va pas à l'encontre d'objectifs sur le marché du luxe ?

D. C. : Je laisse répondre Luc Simon, mais pour moi ce n'est pas du tout antinomique. Tout dépend de l'encadrement et du travail d'ingénierie réalisé en amont. Le reste n'est que poudre aux yeux.

L. S. : Ce pourrait être le cas sans encadrement. Il ne faut pas penser que construire à l'étranger permet de sortir un yacht à moitié prix de ce que l'on peut faire en Europe, ce n'est pas vrai. Si je construis à l'étranger, c'est uniquement à cause de problèmes spécifiques à la France comme les 35 heures et le manque total de souplesse dans la politique d'emploi. Mais le fond reste le même, si l'on veut faire un produit de qualité, il faut intensifier l'encadrement en amont pour l'ingénierie, pendant pour le suivi et la conformité et après pour le contrôle qualité. Aujourd'hui, il me faudrait quatre cents personnes, mais je ne peux en former à nos critères de qualité que quelques-unes chaque semaine et encore, pas dans tous les corps de métier. Certains aspects sont trop techniques et spécifiques pour être réalisés rapidement. Un soudeur par exemple arrive avec une expérience parfois plus importante que celle d'un soudeur européen. Pour autant, il me faut le temps de le faire qualifier Veritas. C'est là que l'on perd le plus de temps car je ne peux pas faire venir le Bureau Veritas pour une seule personne. Contrairement à ce que l'on pense, lorsque je dis à un client que son bateau sera construit au Maroc, je n'ai pas réellement de réaction et, quoi qu'il arrive, aucune négative. Ce n'était pas le cas lorsque je proposais d'autres pays que j'ai visités. Abu Dhabi était jugé trop loin et les pays de l'Est n'inspiraient pas confiance.

Tous les deux, vous avez développé de puissants outils de travail et notamment des ateliers d'ébénisterie très performants ?

L. S. : Nous venons d'acquérir une ébénisterie allemande que nous avons totalement démontée et transportée sur notre site de Kenitra. Là encore, l'encadrement est primordial et plusieurs cadres nous ont suivis. De plus, nous avons embauché de très bons artisans locaux à qui nous avons proposé de travailler en interne avec un salaire pour qu'il y ait un esprit d'équipe qui se forme au travers une même motivation. J'ai tenté de travailler avec des sous-traitants, mais ce n'était pas la bonne formule. Pour avoir un produit de qualité, il faut accepter d'en payer le prix.

D. C. : Les ateliers de Couach sont très performants et surtout ils savent s'adapter à toutes les demandes. Ils peuvent aussi bien travailler de la marqueterie d'art que de la peausserie tendue comme sur le 3300 que vous avez essayé dans Yachts.

Comment impose-t-on son style propre dans une entreprise presque centenaire ?

D. C. : Tranquillement, sans forcer. Lorsque j'ai repris Guy Couach en 1996, le chantier était très différent. Il n'y avait pas la volonté de bous-

culer les choses trop rapidement. Il y a forcément une longue période d'apprentissage pour tout le monde, que ce soit pour l'encadrement lorsqu'on le dirige vers de nouvelles orientations ou qu'il s'agisse des personnels en ce qui concerne les habitudes et les procédures. Constituer une marque en dix ans en partant de là où on est partis alors qu'il ne restait plus grand-chose dans l'entreprise n'est pas une durée exceptionnellement longue.

Combien de yachts en construction ?

L. S. : Actuellement nous en avons sept en production à différents stades sur les treize commandes. On va démarrer la construction de trois autres dans les prochaines semaines au fur et à mesure que le chantier se développe en infrastructure et en personnel.

D. C. : Entre quinze et vingt yachts par an car nous avons maintenant des unités dont le cycle de production a dépassé l'année.

Le plus grand étant ?

L. S. : Le 77' Kéréon et l'Arkona 67' sans oublier le refit du voilier de course Boomerang.

D. C. : Moulé, c'est le 37 mètres et le 50 mètres est prévu pour avril ou mai.

Que pensez-vous du concept yacht et catamaran ?

L. S. : C'est un peu comme la boîte automatique en voiture, tant que l'on n'y a pas goûté, il est difficile de se faire une véritable opinion. En vérité, 90 % des catamarans ne sont pas construits comme ils devraient l'être. Ils sont bas sur l'eau et avec des étraves peu porteuses, ils sont construits uniquement pour offrir du volume et ce n'est pas cela le plus important. Au-dessus de 20 mètres, si la carène est bien étudiée, il n'y a rien de plus confortable et de plus sûr à part peut-être le trimaran, mais là il faut vraiment de très grandes tailles pour jouer sur les aménagements. En fait, le plus grand ennemi du catamaran, c'est l'esthétique. Dessiner un beau cata à moteur est un exercice délicat. Lorsque l'on regarde nos catamarans de profil, on ne voit pas qu'ils en sont. C'est un peu cela la clé de la réussite esthétique comme la gamme Arkona par exemple.

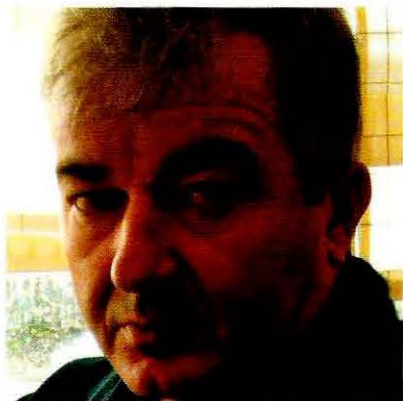
D. C. : Je suis un incondicional du monocoque et je ne crois pas au catamaran surtout dans les petites tailles où il montre très souvent ses limites dans une mer formée. Peut-être, comme le dit Luc Simon, qu'au-delà de 45 mètres cela peut apporter quelque chose, mais j'ai déjà trop à faire avec nos monocoques. Pour autant, je ne suis pas obtus, si cela marche et si la demande existe...

Didier Cazeaux, pourquoi avoir repris ce chantier ?

D. C. : J'avais déjà des affaires en France, mais je voulais voir s'il était possible de produire en France, ce qui me paraissait quasi-irréalisable. J'ai également repris Couach par passion car j'en étais à mon deuxième bateau chez eux et, pour moi, c'était un beau et bon produit. J'avais le choix entre ce chantier que je connaissais un peu et qui couvrait un secteur qui me passionne et une entreprise d'huisseries.

Luc Simon, pourquoi pas en France ?

L. S. : Au départ, j'ai envisagé la France, mais en partant de zéro en termes d'infrastructures et avec les conditions de travail que l'on connaît,



LES ATELIERS DE COUACH
SONT TRÈS PERFORMANTS
ET SURTOUT ILS SAVENT
S'ADAPTER À TOUTES
LES DEMANDES.

DIDIER CAZEAUX

LUC SIMON

LE CATA EST UN PEU
COMME LA BOÎTE AUTO,
TANT QUE L'ON N'Y A PAS
GOÛTÉ, IL EST DIFFICILE DE SE
FAIRE UNE VÉRITABLE OPINION.



c'était mission impossible. Il est clair que je n'avais pas l'avantage de reprendre un chantier existant comme Didier, même si, je m'en souviens, peu de gens donnaient cher de votre peau dans cette entreprise.

D. C. : C'est vrai, mais c'est une erreur de jugement de leur part, car la notoriété de la marque est beaucoup plus importante qu'il n'y paraît. Le chantier était un véritable creuset d'ouvriers très qualifiés. Personne ne le savait car on ne leur avait jamais demandé de faire autrement.

Qu'est-ce qui fait qu'un client vient chez vous ?

L. S. : C'est le fait qu'il a un produit à ses mesures. On a posé la question aux cinq premiers clients qui ont acheté chez nous et les réponses sont presque toutes les mêmes et tournent autour de ma propre expérience et du fait que nous sommes un bureau d'études et d'architecture navale. Le premier client aurait pu répondre le prix, mais les autres non. Mais ce qui revient le plus est la spécificité du produit par son design et son architecture navale en multicoque.

D. C. : En premier lieu, il y a la proposition de l'objet, ensuite viennent le prix et peut-être la renommée du chantier. Un client vient chez nous pour l'équilibre entre ces trois critères. Aujourd'hui nos bateaux sont proposés avec un rapport qualité/prix inégalable.

En général, d'où sont originaires vos clients ?

L. S. : Européens.

D. C. : J'ai encore un bon tiers de notre clientèle en France. Le reste vient d'un peu partout.

Au cours des dernières années, il s'est produit un véritable afflux de la clientèle russe. Que faites-vous pour attirer cette nouvelle audience ? Travaillez-vous également dans l'optique des nouveaux marchés prometteurs que sont les Balkans, l'Ukraine, l'Ouzbékistan, le Kazakhstan, Dubaï, voire l'Inde ?

L. S. : Nous avons pas mal de demandes des pays asiatiques et deux en provenance des pays de l'Est. La seconde nous oblige à augmenter notre capacité de production, mais rien n'est signé à ce jour avec ces deux clients des pays de l'Est. Notre design ne correspond pas encore tout à fait à ce type de clientèle.

D. C. : Nous commençons juste avec cette nouvelle clientèle. On pense d'ailleurs avoir une très grosse accélération de notre chiffre d'affaires avec les pays de l'Est en général et le continent asiatique. Ce que je peux dire, c'est qu'en particulier pour les pays de l'Est, les clients recherchent une marque et pas simplement un chantier capable ou non

de construire leur futur yacht. L'importance de la renommée est primordiale. Une sorte de consécration.

Si vous aviez trois raisons majeures à donner à un client pour qu'il vienne chez vous, quelles seraient-elles ?

L. S. : Design, qualité et quand même le prix.

D. C. : Trois mots ne suffisent pas. On peut néanmoins avancer l'authenticité, la qualité et la customisation.

Dites-nous quel est votre principal concurrent ?

L. S. : Nous sommes sur une niche notamment avec les catamarans, ce qui fait que tous les autres chantiers sont indirectement nos concurrents. J'aimerais, lorsque je suis coincé en production, pouvoir orienter mon client chez un autre chantier, mais cela n'est pas encore réalisable.

D. C. : On n'en a pas vraiment dans les tailles sur lesquelles nous intervenons actuellement. Peu de chantiers peuvent procurer le même niveau de customisation que Couach peut apporter à chacun de ses modèles. Maintenant, dans la réalité commerciale, je dirais qu'il s'agit du haut de gamme Azimut via Benetti ou du haut de gamme Ferretti via CRN.

Cela vous arrive-t-il de guider un client chez un autre chantier ?

L. S. : Pas encore, mais je n'ai rien contre et cela arrivera forcément le jour où un client viendra nous voir uniquement pour notre casquette d'architecte naval et de bureau d'études. Actuellement, 90 % de mes clients viennent avec un programme très clair. Je n'ai pas de clients qui viennent sans savoir ce qu'est un bateau. Ils ont souvent une grande expérience et c'est également pour cela qu'ils choisissent nos catamarans.

D. C. : Le client va où il veut, cela dépend de tellement de choses et notamment des personnes de son entourage. Il nous arrive d'avoir des clients pour une coque open et de finir avec un projet de yacht à déplacement que l'on va refiter chez IMS. En réalité, le client n'a pas besoin d'un bateau, il en a souvent déjà un et il n'a qu'une vague idée de ce que sera son prochain, sans même savoir s'il y aura un prochain. Le coup de foudre est important. Il y a aussi des clients très structurés qui achètent un yacht comme ils le feraient d'une usine, ils ont un programme bien déterminé et savent souvent de quoi ils parlent. Ce sont également les plus faciles car, sachant ce qu'ils veulent, on peut plus facilement anticiper leurs demandes.

Quel est le yacht que vous rêveriez de construire pour un client ?

L. S. : Un yacht d'expédition, marin, robuste, capable de casser la glace et avec un sous-marin Remora 600 à bord. Si vous me donniez un second choix, j'aurais bien aimé créer les Wally.

D. C. : Le yacht de mes rêves c'est toujours le prochain et pour l'heure, c'est le 50 mètres que l'on a en commande. Quant aux Wally, c'est trop tard !

Ce 50 mètres va être un véritable challenge pour Couach ?

D. C. : Non, car le 37 mètres actuel est très proche de 40 mètres avec deux ponts et demi et volontairement un peu moins de 200 tonnes. Le 50 mètres à trois ponts sera certainement l'un des rares sur le marché à ne pas dépasser les 500 tonnes pour échapper à la réglementation

que l'on a à vivre actuellement. En vérité, il n'y a rien de fondamentalement différent si ce n'est que l'on monte la barre progressivement.

La réglementation est-elle un obstacle et le fait qu'elle soit uniquement anglo-saxonne pose-t-il un problème ?

D. C. : Non, pas vraiment, si ce n'est que la France doit pondre une réglementation très attendue des chantiers et des clients pour permettre enfin d'avoir des yachts sous pavillons français. Je ne suis d'ailleurs pas certain qu'une future réglementation française soit mieux que celle des Anglo-saxons qui profitent d'une certaine expérience dans la durée. Actuellement, on a une règle et l'on fait avec, comme tout le monde.

Déçus que la France ne prenne pas ses responsabilités en matière de grande plaisance ?

L. S. : Je n'ai pas d'avis sur ce sujet, notre société est suisse et pour naviguer avec ce pavillon, il faut le permis suisse... Pour l'heure, je m'accorde avec la réglementation existante. Les autres n'avaient qu'à se réveiller avant.

D. C. : La politique des ports par exemple est très complexe et ressemble à celle du logement. Les élus ont des problèmes à gérer et l'État ne peut pas toujours s'ingérer dans les affaires. Non, en fait, ni déçu ni surpris, comme d'habitude. Nous aurons peut-être une réglementation française lorsque la vague sera passée et que tout le monde aura pris ses habitudes avec celle existante...

Est-ce que l'introduction de Couach en bourse a changé quelque chose ?

D. C. : Oui, d'abord en apportant une plus grande rigueur de gestion et puis en donnant une certaine notoriété à l'entreprise, dans ses relations bancaires notamment. Il ne faut pas non plus oublier que l'introduction a été réalisée pour obtenir un outil permettant une levée de capitaux, même si subsiste l'inévitable question de la spéculation sur la valeur du titre.

Que pensez-vous de la presse nautique ? Est-ce que la majorité de vos clients lisent les magazines spécialisés ? Quel est, selon vous, le magazine idéal ?

L. S. : Moi, j'aimerais qu'il soit très technique. Une mine pour les professionnels et les passionnés. Parfois, j'ouvre un magazine et je ne lis pas l'article car rien ne semble me parler du bateau, de sa genèse. Pour dire vrai, j'en ai un peu rien à fiche de la décoration et des choix du client, les photos parlent d'elles-mêmes.

D. C. : Nous sommes sur le même marché. Elle est donc nécessaire. Malheureusement, elle n'est plus tout à fait assez technique, mais en même temps, elle ne peut pas suivre car les dessins et la technologie ont trop évolué. Si on doit comparer avec l'immobilier, on ne trouve pas l'aspect technique de la construction dans tous les magazines de décoration. Or, ce qui fait vendre une maison ou un bateau, c'est avant tout son aspect esthétique. La technique ne vient qu'après. La seule différence est que le bateau est destiné à durer, comme la maison, mais en plus, il doit aller sur l'eau et affronter des conditions qui peuvent parfois être hostiles. L'aspect technique doit donc être abordé sous réserve qu'il soit fondé sur des informations fiables. ■