

# Une usine de fabrication de yachts de luxe à Kénitra croule sous la demande

■ L'entreprise créée par Luc Simon a démarré son activité il y a deux ans à peine ■ 17 commandes fermes et 1 400 prospects en attente de devis ■ Le tout premier bateau sera livré en mai ■ Le chiffre d'affaires devrait dépasser le milliard de DH en 2013.

**C'**est un projet fou qui a connu un succès inespéré. En 2005, l'architecte naval et aventurier d'origine franco-suisse, Luc Simon, est en plein océan Atlantique. Il rêve, et imagine le bateau idéal. Design épuré, hyper économique, écologique, solide et luxueux. Lui, qui avait pourtant toujours travaillé sur commande pour des bureaux d'études, dessine son premier prototype à titre d'architecte indépendant. Il le présente, ainsi que 14 autres plans, au Salon nautique de Cannes. Le succès est immédiat : cinq de ses bateaux sont com-

mandés sur plan. L'expérience se répète à Monaco, et Luc Simon décide de se lancer. *«J'ai ensuite fait le tour du monde, encore sous le coup de la surprise, pour trouver un endroit et construire un chantier naval»*. Pologne, Russie, Tchéquie, Tunisie, Brésil, Grande-Bretagne, Etats-Unis, Emirats Arabes Unis... : son choix s'arrête finalement sur le Maroc. *«Pour la flexibilité, la proximité avec les marchés européens et américains. Le Maroc est sur la route des yachts»*, explique-t-il. C'est au port de Kénitra qu'il jetera l'ancre. *«Un port propre, sans magouilles»*. L'entreprise démarrera en

mars 2006, il y a deux ans à peine.

### Le respect de l'environnement, une priorité

Aujourd'hui, la société de M. Simon occupe trois hectares et emploie 230 personnes. *«Nous sommes en train de négocier l'achat de dix hectares supplémentaires à Kénitra. Au moins 400 autres personnes seront engagées pour faire fonctionner la deuxième usine»*, ajoute-t-il, plein d'enthousiasme. C'est que les intentions d'achat donnent le tournis : 1 400 prospects sont actuellement en attente de devis et

17 client fermes attendent d'être livrés. Le moins cher des bateaux s'est vendu à 7 MDH, et le plus cher à 252 MDH. *«Si l'on veut faire une moyenne, la valeur des bateaux tourne autour de 30 MDH»*, estime M. Simon. Les acheteurs sont surtout des patrons de grands groupes et des armateurs. *«Nous avons vendu un yacht pour 1,3 million d'euros (environ 14,5 MDH). A la moitié de sa construction, son propriétaire l'a revendu pour... 2,6 millions !»*, jubile l'architecte naval.



■ La structure du yacht est réalisée en sealium, un alliage d'aluminium très léger qui permet de réduire la consommation de carburant.



Il a fallu beaucoup de patience, toutefois, avant de pouvoir véritablement démarrer les activités. Team Industry - filiale du groupe Simon basée au Maroc - réalise les yachts de luxe dans le moindre détail. «*De l'éclairage au mobilier, en passant par les structures, les mâts et la décoration*», indique M. Simon.

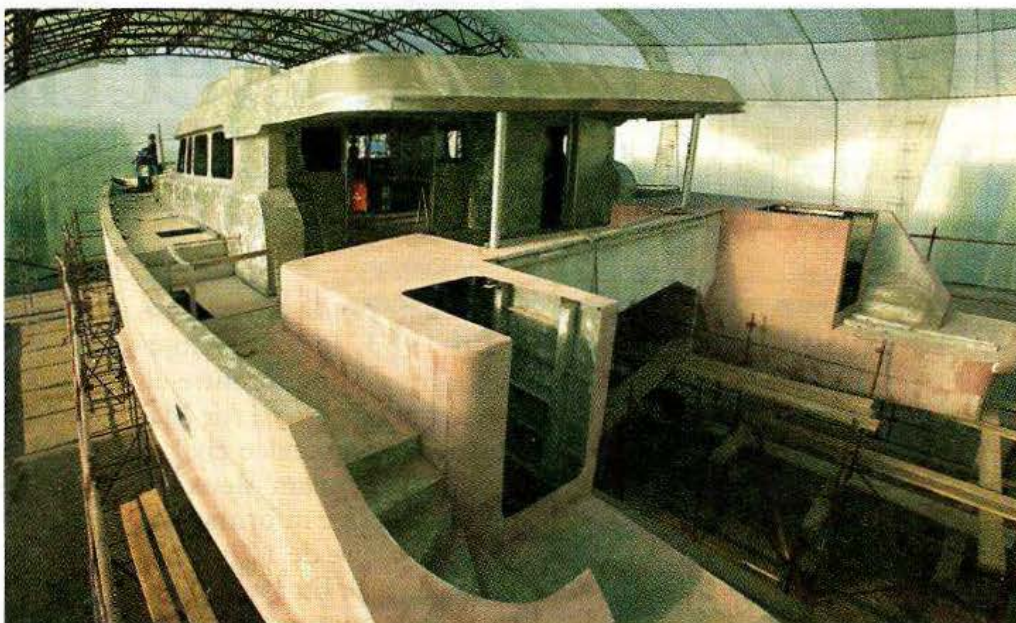
## Une ligne spécialement dessinée pour la clientèle espagnole et marocaine

Pour y arriver, il a d'abord fallu former les ouvriers. «*Chacun d'entre eux a reçu une formation de trois à quatre mois*». Le taux d'encadrement de la société est de 20 %. «*La première année, nous n'exigeons qu'une seule chose de la part des employés : de la rigueur. Ce n'est qu'ensuite que nous pensons à la rapidité*», raconte le businessman. Une stratégie payante car, aujourd'hui, les ouvriers de Simon sont capables de construire des mâts de carbone d'une hauteur de 33 mètres. «*Seulement cinq entre-*

*prises au monde possèdent ce savoir-faire, dont celle de Kénitra*», lance-t-il fièrement.

Le groupe Simon est également l'un des rares constructeurs navals à utiliser le sealium, un alliage d'aluminium très spécial qui confère une légèreté unique aux bateaux. «*Nous voulons aussi atteindre un niveau de respect de l'environnement jamais égalé*», explique le manager. *Par exemple, nous en sommes à réfléchir à un système d'incinération des déchets en mer*. Selon M. Simon, les yachts de Kénitra consomment sept à huit fois moins que les autres marques. «*Je veux que les clients puissent faire l'aller-retour vers New York avec un seul plein d'essence*», promet-il.

Si la société se consacre pour l'instant uniquement au yacht de très haut standing,



■ Structure, mobilier, mâts, décoration, éclairage..., tout est réalisé par Team Industry dans les moindres détails.

elle projette également de développer une ligne expressément dessinée pour la clientèle espagnole et marocaine. «*Il s'agira de bateaux de plaisance de 20 à 22 mètres, avec un design à l'italienne*». Puisqu'ils ne seront pas faits sur mesure, ces produits seront un peu plus abordables. «*Le client pourra toutefois choisir plusieurs*

*détails, comme la couleur des coussins du mobilier, par exemple*». Avec la nouvelle usine, M. Simon va pouvoir produire une centaine de bateaux par année. «*D'ici 2013, si tout se passe bien, notre chiffre d'affaires devrait se monter à 100 millions d'euros (1,1 milliard de DH)*». En 2008, le chiffre d'affaires prévu est de 50

MDH. «*Mais ce chiffre ne veut rien dire puisque nous allons livrer seulement une dizaine de bateaux*». En effet, maintenant que l'ensemble du personnel est rodé, le rythme de production devrait s'accélérer pour atteindre une centaine d'unités par an. En attendant, le groupe Simon multiplie ses domaines d'intervention. Un bureau de vente et de brokering ouvrira à Rabat dans un mois pour la vente des bateaux de plus de 10 mètres. Cette filiale vient s'ajouter, notam-

ment, à Team Création, un cabinet de design et d'architecture d'intérieur à l'appétit monstre, également installé à Rabat. «*Nous pouvons faire le design de n'importe quoi. Des grands hôtels aux lunettes de soleil, en passant par des villas ou des télécommandes pour téléviseur*» ■