

YACHTS. Bien que le marché marocain de la plaisance et des croisières est quasi inexistant, le Groupe Simon y a cru. Après avoir créé une filiale de construction de bateaux de luxe à Kénitra, le leader du Yachting montera prochainement une nouvelle usine pour conquérir le marché local.

Bateaux de luxe Sans croisières ?

Le Maroc est sans doute l'un des pays qui voguent sur le tourisme du haut de gamme. Mais qui dit luxe dit croisières et dit yachts. Or, «le marché des bateaux de luxe au Maroc est quasi-inexistant», affirme Luc Simon, le patron du Groupe Simon, leader mondial des bateaux de luxe et classé dans le top 20 des constructeurs mondiaux de yachts. Le royaume des deux mers ne compte en réalité que 300 bateaux par an, dans le domaine de la plaisance, des bateaux de moins de 20 mètres, et de moins de 1 million d'euros.

En revanche, s'il n'en est pas consommateur, le Maroc a pu faire partie du cercle luxueux en ne livrant pas moins de 60 navires signés Simon. Une enseigne des plus reconnues dans l'univers nautique des bateaux de luxe, la société Simon, malgré la virginité du marché marocain a cru en son potentiel humain et a lancé en 2005 Team Industry, une filiale de construction de bateau qui a commencé son activité en mars 2006 et qui compte aujourd'hui un staff de plus de 230 personnes.

Sacrée aventure, pour Luc Simon, président-directeur général du Groupe, son créateur, mais avant tout architecte naval, il était question de se jeter dans un grand pari. «La construction de bateaux de luxe correspond aux attentes d'une catégorie de clients des plus exigeants qui peuvent exister, en matière de luxe et de détails, de technologie et d'environnement», souligne-t-il. «Le marché marocain et les capacités humaines ont été par contre inexpérimentés», ajoute-t-il.

La première unité industrielle du genre à être basée au Maroc, Team Industry intègre un processus de fabrication unique au monde puisqu'elle est dotée d'une unité de taille humaine de plus de 250 personnes, et est à même de réaliser en interne pratiquement 95% des gros œuvres d'un yacht. «la force de Team Industry réside dans son intégration des quatre pôles principaux nécessaires à la construction de bateaux de luxe, à savoir : une menuiserie de dernière génération, un département fibre de carbone composite et peinture,

un département chaudronnerie et soudure spécialisée dans l'aluminium et un bureau d'études qui nous permet de surveiller et de contrôler de très près la qualité de chaque détail», explique Luc Simon. «De plus de notre expertise, nous devons la spécificité de Team Industry à la qualité de sa main d'œuvre marocaine diversifiée et abondante», ajoute-t-il. En 2007, Team Industry a fait objet de commandes de 12 bateaux au lieu de 3 prévus, contre une seule commande en 2006.

Parlant rentabilité, le groupe Simon génère sur le Maroc uniquement par le biais de sa filiale Team Industry, pas moins de 60 millions de Dirhams. «Nous avons une estimation de 100 bateaux livrés en 2013 avec un chiffre d'affaire de 1 milliard de dirhams», avance Luc Simon, le PDG du groupe, exclusivement réalisé à l'export, auprès de clients étrangers et qui sont en majorité des agents privés.

Quant à la demande locale, le challenge est de taille pour une destination telle que le Maroc, qui a l'ambition de promouvoir la niche touristique de luxe. Pour Simon, les différents ports de plaisance qui existent et ceux qui sont en construction donneront désormais une autre envergure à la plaisance. De même, l'aboutissement proche de plusieurs programmes de zones touristiques de luxe et de marinas, prévus par le plan Azur, donnera naissance à la demande locale de bateaux de luxe.

Pour l'instant, nous ne comptons aucun promoteur marocain parmi nos clients, explique Luc Simon. «Mais nous pensons qu'il existe au Maroc un gros marché potentiel pour la plaisance de luxe», ajoute-t-il. En effet, ce pays se situe idéalement entre la Méditerranée et les destinations très prisées telles que les Antilles, les Bahamas ou même les côtes d'Amérique du Sud. Il sera très facile pour des sociétés de location de yachts d'établir des programmes séduisants de navigation au départ du Maroc. Pour les bateaux de plaisance (qui ne sont pas des yachts), le marché marocain est composé de 300 unités. ♦

Imane Berradi



QUESTIONS À

«Le marché du yachting est inexistant au Maroc»



Luc Simon - PDG du Groupe Simon

Quelle est la maturité du tourisme de croisière au Maroc ?

Je peux dire qu'il est très peu représenté, voire inexistant. Il faut encore du temps et des efforts pour le promouvoir davantage. Bien qu'il y ait déjà beaucoup de ports en construction. Il faudrait sans doute lancer un tourisme fluvial et créer davantage d'agences de brokerage de bateaux dans les ports pour bien intégrer la vision d'un tourisme de luxe. Des pays de la région, à vocation touristique, comme l'Égypte, la Turquie, etc. se sont très tôt appuyés sur le tourisme de plaisance notamment pour parfaire la gamme «tourisme de luxe». Au Maroc, il est évident que les 17 marinas en cours de création le long des côtes marocaines représentent une base extraordinaire pour le développement de la plaisance. Il suffira de simplifier les formalités administratives pour rendre ces marinas très attrayantes aux yeux des plaisanciers européens. Ils apporteront des devises et feront travailler les sociétés locales; et permettront ainsi le développement de cette nouvelle industrie de la plaisance marocaine.

Dans ce cas, dans quel contexte avez-vous créé la filiale de construction de Yacht au Maroc? Pourquoi avoir choisi la ville de Kénitra ?

Le Maroc se trouve entre l'Eu-

rope et les États-Unis pour les bateaux qui traversent l'Atlantique. De plus Kénitra est une ville qui a été très industrielle dans le passé. Bien que le marché ait été inexistant et continue de l'être, puisqu'il ne compte aucun acteur du genre et nous sommes les seuls, nous l'avons en revanche jugé très porteur avec un fort potentiel. Pour le choix de Kénitra, nous avons cru au dynamisme de la ville. Je dois également dire que la wilaya de la ville, l'Anapec et notre banque partenaire la BMCE ont fait beaucoup d'efforts pour nous aider à démarrer notre activité et continuent encore aujourd'hui.

Quels sont les types de bateaux que vous construisez ?

Nous construisons des yachts de luxe et plus précisément des catamarans à voile et à moteur, ainsi que des monocoques à mo-

teur. Ces bateaux font entre 15 et 50m. Nous développons 3 marques. D'abord, des bateaux de marque Arkona qui sont au look futuriste et design minimaliste, ensuite, Kéréon au look plus traditionnel et destiné aux grands voyages et, enfin, Montara, bateau de style pour des navigations en Méditerranée.

Sont-ils destinés à l'export? Aux clients étrangers ou locaux?

Les bateaux en construction actuellement sont tous destinés à l'export, et pour la plupart à des personnes privées. Par contre, notre nouvelle usine va nous permettre de commencer à attaquer le marché marocain. Pour ce qui est des clients professionnels, ou même militaires, nous effectuons des projets d'étude dans notre cabinet d'architecture, de design et d'ingénierie qui est basé à Rabat.

Vous avez parlé d'une nouvelle usine de production...

Nous souhaitons maintenir notre pôle d'activité dans la région de Kénitra. En effet, nous sommes en discussion avec le Wali pour édifier une nouvelle usine sur un terrain de 10 hectares, et son aide nous est très précieuse. Pour cette nouvelle usine, nous embaucherons environ 400 personnes. Nous sommes bien aidés dans cette tâche par la directrice de l'Anapec.

«Une estimation de 100 yachts livrés en 2013 et d'un chiffre d'affaires de 1 MMDH.»