

Luc Simon, directeur de Pronaval, Corsier (GE)

Son rêve: vendre des bateaux suisses dans le monde entier

Propriétaire d'une société créant et construisant des yachts haut de gamme en Europe et au Maroc, Luc Simon a repris un chantier naval genevois et décidé de relancer la construction de bateaux, sur des modèles qu'il a spécialement dessinés pour l'occasion. Il a triplé l'effectif de l'entreprise, va bientôt reconstruire son siège et aimerait s'implanter sur d'autres lacs. Pour le moment, la crise ne lui pose pas vraiment de problèmes en Suisse. **Par Pierre Cormon**



Photos: Pronaval

Luc Simon a dessiné deux nouveaux modèles de bateaux pour Pronaval.

C'est sur un coup de cœur que Luc Simon a décidé de reprendre Pronaval, un chantier naval genevois créé il y a cinquante ans. «J'ai toujours connu la Belotte, le port où Pronaval dispose d'une marina. Ma famille y vient depuis plusieurs générations», raconte-t-il. «Il y a dix-huit mois, j'ai entendu que le chantier naval allait être détruit pour faire place à une opération immobilière. L'entreprise devait disparaître et quatre ou cinq personnes auraient perdu leur emploi. Mon oncle et moi avons voulu les sauver.» La famille a repris le capital avec la famille Buard et le soutien de la Fondation d'aide aux entreprises du canton de Genève.

Le nouveau patron n'en est pas à son coup d'essai. Avec une formation d'architecture navale acquise au Canada, en France et au Royaume-Uni, il a travaillé

puis dirigé des bureaux d'architecture navale dans différents pays. Son bureau d'études de Cannes a dessiné plusieurs modèles de yachts-catamarans high-tech. Il a également été mandaté pour le design de la première classe du premier Airbus A380, acquis par Singapore Airlines.

Une entreprise essentiellement locale

Pronaval, en revanche, est une entreprise principalement active sur le plan local. Comme la plupart des chantiers navals de la région, elle n'est pas installée au bord du lac. Le prix du terrain y est beaucoup trop élevé et on n'y trouve pas de surfaces suffisamment grandes pour ce type d'activités. La société a ses locaux principaux à Corsier, un village surplombant la rive sud du Léman.

Elle exploite également une marina au port de la Belotte. Jusqu'à l'arrivée du nouveau patron, elle vivait essentiellement des services de location, d'entretien et de réparation, ainsi que du stockage des bateaux pendant l'hiver. Il lui arrivait de vendre un bateau, mais il ne s'agissait pas de son activité principale. «J'ai tout de suite vu qu'on pouvait la développer», indique Luc Simon.

Il a entrepris une refonte totale de son fonctionnement. Tout y est passé, ou presque: nouveaux hangars de stockage de bateaux, nouveau logiciel de gestion des bateaux, nouveau matériel, nouvelle identité visuelle, nouveau système de facturation... «Nous avons uniformisé les tarifs et les avons tous transformés en forfaits», explique-t-il. «Comme cela, quand vous achetez un bateau, vous savez exactement combien il vous coû-

tera chaque année, tant pour le stockage que pour les prestations d'entretien» (d'autres prestations de services plus irrégulières, comme les vidanges ou le changement de pièces usées, ne sont cependant pas comprises). Un abonnement permet par exemple d'appeler au port une demi-heure avant de venir prendre son bateau. Dans l'intervalle, il est débâché et préparé à naviguer. Il est également lavé une fois par semaine et giclé quotidiennement, ce qui le maintient dans un état impeccable et retarde son vieillissement.

La demande existe

Luc Simon a également décidé de relancer l'activité de vente, de neuf et d'occasion. «La demande existe, même avec la crise», explique-t-il. «Sa principale limite, ce sont les places d'amarrage. Certaines personnes aimeraient acquérir un bateau mais n'ont pas d'endroit où l'amarrer. Les listes d'attente des ports sont de quatre à sept ans, suivant la taille du bateau. Si certains se désistent du fait de la crise, il en reste d'autres». Pour encourager les acquéreurs potentiels, Pronaval leur offre de reprendre leur ancien bateau. Avec cette politique, les ventes sont passées d'environ une par année à une trentaine en un an et demi. Dans ce total, six bateaux appartiennent aux nouvelles gammes spécialement dessinées par Luc Simon pour Pronaval: les Aries et les Acquarius. L'idée: allier le design italien, la finition des yachts de luxe et la qualité suisse sur des bateaux d'une longueur de 6,15 à 7,70 mètres, pouvant embarquer huit à dix personnes. La coque en composite est fabriquée en Italie, les moteurs sont fournis par des grandes marques et tout le reste est effectué à Corsier.

Existe-t-il un marché pour des bateaux de plaisance construits en Suisse? «Oui», répond sans hésiter Luc Simon. «Beaucoup de propriétaires de chantiers navals approchent de l'âge de la retraite et n'y croient plus vraiment, et pourtant, les clients sont ravis d'acheter un bateau produit localement. Bien sûr, construire ici coûte plus cher: les normes et l'homologation sont plus contraignantes, les salaires sont plus élevés. Mais si on leur explique d'où elle provient, les clients

sont prêts à payer la différence pour obtenir de la qualité.» Les acheteurs ont été trouvés facilement, assure l'entrepreneur. Ils proviennent du fichier clients de la société ou ont été attirés par le bouche-à-oreille («radio-ponton», comme on l'appelle dans le milieu).

Triplement de l'effectif

Tous ces projets ont nécessité un surcroît de main d'œuvre, recrutée par le biais d'entreprises de personnel intérimaire. L'effectif a triplé, de cinq à quinze personnes. Le patron aurait aimé recruter les nouveaux collaborateurs dans le canton mais n'y a pas trouvé tous les profils dont il avait besoin. La plupart d'entre eux vient donc de France voisine. «Leur mentalité est proche de celle des Suisses», remarque-t-il. «Ils ne sont pas forcément très souples, mais sont honnêtes et travailleurs. Dans le Sud de la France, les relations de travail sont beaucoup plus difficiles. Les employés sont beaucoup plus revendicateurs. La main-d'œuvre coûte plus cher ici, mais au bout du compte, la qualité est meilleure et c'est ce que l'on recherche.»

Les spécialistes des bateaux étant rares, il a fallu former la plupart des nouveaux collaborateurs. Les mécaniciens ont dû par exemple se faire aux spécificités des moteurs de bateau, qui évoluent très vite. Ils ont travaillé en tandem avec un mécanicien expérimenté pendant une année. Manque encore un chef d'atelier composites et bois, que l'on n'a pas encore réussi à trouver.

Finalement, les plus grandes difficultés qu'a dû affronter Pronaval ne viennent pas de l'activité elle-même. Elles ont été causées par l'opération de rachat du capital, très complexe, ainsi que par les autorités. Pas par la Fondation d'aide aux entreprises, qui a accepté de cautionner la reprise et dont Luc Simon juge l'attitude «extraordinaire». Les trasseries sont venues d'un autre côté. «Nous avons été contrôlés quatorze fois, cela nous a fait perdre du temps et de l'argent», raconte le patron.

Projets d'avenir

Pas de quoi le décourager, qui nourrit encore de nombreux projets. Il veut raser les locaux actuels de l'entreprise, obsoletés, et construire un bâtiment neuf.



Luc Simon, directeur de Pronaval: «J'ai tout de suite vu qu'on pouvait développer l'entreprise».

Deux sous-sols de 2200 mètres carrés chacun permettraient de stocker 120 bateaux pendant l'hiver. Pour respecter les contraintes que la loi genevoise sur l'aménagement du territoire impose sur la zone, il devra construire parallèlement 18 appartements à loyers contrôlés.

Ce projet étant trop onéreux pour qu'il le finance intégralement, il devra trouver des partenaires. Il leur cédera une partie de la propriété du terrain et des murs et se retrouvera locataire dans le projet qu'il a lui-même lancé. «Ce n'est pas un problème», juge Luc Simon. «Ce qui compte, c'est d'avoir un outil de travail qui réponde à nos besoins.»

Pour développer son activité, Pronaval devra créer de nouveaux centres de stockage en France voisine. Le terrain y est moins cher, mais surtout, les contraintes sur l'utilisation du sol sont moins fortes qu'à Genève et les mairies généralement ravies d'accueillir des activités créatrices d'emploi. Mais Luc Simon a encore de nombreux projets de ce côté de la frontière. Il aimerait racheter un autre chantier naval de la région et s'étendre sur la rive Nord du Léman. Il se verrait également bien s'implanter sur les autres lacs suisses et ceux de Savoie. Et rêve de vendre des bateaux 100 pour cent helvétiques dans le monde entier. «Ce serait une nouvelle gamme, dessinée sur la base d'anciens bateaux suisses», raconte-t-il les yeux brillants. ■

Pierre Cormon, journaliste, *Entreprise romande*