

DÉMARCHE QUALITÉ, vogue la maquette

Le luxe à Madagascar, c'est le savoir-faire des artisans, observe Hervé Scrive, gérant de la Sarl Le Village, le « must » de la maquette de bateau.

Pourquoi Madagascar ?

Il y a vingt et un ans, nous étions très peu nombreux à venir s'installer à Madagascar, il y avait cinquante Vasa-has (Occidentaux) dans la capitale et dans le domaine de la maquette, il n'y avait personne, ça se faisait plutôt à l'île Maurice, quoique la qualité en était fort décriée. En tant qu'associé dans la Compagnie des Mascareignes basée à La Rochelle, je recherchais un autre site de production, hésitant entre le Vietnam et Madagascar. Lors d'un salon nautique, j'ai rencontré un Zanatany qui m'a parlé des couchers

niveau au développement durable de Madagascar, travaillent aujourd'hui dans nos ateliers, sans aucune sous-traitance, aménagés en village avec sa rue principale desservant les différents postes de travail.

Quelle est votre clientèle ?

Nous réalisons intégralement une centaine de modèles de maquettes de bateaux, strictement conformes aux plans d'origine des différents musées de la marine et revues spécialisées. Nous détenons les licences exclusives de Pen Duick, l'Hermione et le Renard. Nous avons beaucoup

ricain. Nous nous orientons de plus en plus vers la vente au détail. Il y a cinq ans nous réalisons 75 % de nos ventes en gros (boutiques spécialisées et shipshandlers) et 25 % de détail, entre les touristes de passage à Antananarivo et les militaires (la base navale de La Réunion et les marins de la Marine nationale en escale à Diégo-Suarez). Puis, on s'est rendu compte qu'on avait un beau produit, que des collectionneurs de renom s'y intéressaient, parmi lesquels SAS le Prince Albert de Monaco, M^{me} Guigou, M. Chevènement, le vice-amiral Giraud...



de soleil et du regard des enfants de Madagascar, ce fut un vrai déclic.

Avec ma femme, nous sommes venus quelques semaines pour voir et nous avons eu le coup de foudre. Nadine a monté Côté Jardin, une table d'hôte excellent dans la pâtisserie et la cuisine française, ce qui nous a permis de tenir au début. De mon côté, j'ai commencé avec 6 artisans vendant la production à mon ancien associé. Une cinquantaine de salariés formés par nos soins et rémunérés en toute équité, afin de participer à notre

de commandes de pièces uniques et de séries spéciales pour nos clients collectionneurs, pouvant réaliser n'importe quelle maquette à condition d'en avoir les plans. Cela prend entre trois semaines et huit mois selon le modèle, allant de 40 cm à 2,40 m. Nous sommes quatre dans le monde à avoir ce niveau de finitions. Il y a un atelier au Vietnam spécialisé dans les canots à moteur, un à l'île Maurice aux tarifs quatre fois plus élevés et un en République Dominicaine qui officie sur le marché amé-

Quelle est votre démarche commerciale ?

On s'est rendu compte que l'on n'était pas un produit pour clients de gros qui pleurent sur des remises, ne prennent que quelques pièces et par forcément celles qui correspondent à leur marché, dénigrant ainsi notre collection d'une centaine de modèles. Désormais, nous mettons le paquet sur la vente au détail, sachant que le tourisme se développe à Madagascar, nous figurons ainsi dans le guide du « Petit Futé », et nous avons disposé des panneaux signalétiques sur la route de l'aéroport, lieu de passage des touristes. Nous participons depuis trois ans aux salons nautiques de Paris et de Barcelone, excellentes vitrines représentant 60 % de nos ventes. Il y a cinq ans, nous avons lancé notre site Internet, avec lequel nous réalisons maintenant 15 % des ventes. Chaque mois, nous acheminons les commandes, qui mettent trois à quatre semaines à arriver chez le client. De plus, nous lançons un catalogue et avons ouvert une boutique au Hilton de Antananarivo. Notre chiffre d'affaires s'élève à plus de 300 000 €.

Qu'appréciez-vous à Madagascar ?

La démarche qualité. Le luxe suprême, ici, c'est d'abord le savoir-faire



des artisans malgaches. Il y a sur cette terre un savoir-faire inné, sans diplôme, acquis sur le tas, dans une multitude de formes d'artisanat, qu'il s'agisse de sculpteur, d'ébéniste, de tourneur sur bois, de peintre, de couturière, de brodeuse, il y a tout ici. Or notre profession recourt à toutes ces compétences. La qualité se retrouve également dans les matières premières à savoir les bois précieux : l'ébène, le palissandre et le nato, qui sont cirés et non vernis, sans matières plastiques. Surtout, ici on prend le temps de faire les choses comme il faut, pour une qualité irréprochable nous payons au mois et non à la pièce. C'est enfin, un métier passion et il y a un côté affectif avec le pays.

Que faites-vous en matière de développement durable ?

Le développement durable passe par la qualité de la formation. Je suis convaincu que le devenir de Madagascar passe par la qualité. Il y a ici un savoir-faire extraordinaire couplé à une faculté d'adaptation exceptionnelle. J'ai une responsabilité morale envers mes 50 salariés, soit 50 familles, quelque 250 bouches à nourrir. On entretient un esprit familial. Ainsi, Michel, le petit frère d'un de nos premiers employés, est arrivé à 16 ans comme portier, s'est rapidement intéressé au produit, est maintenant responsable d'atelier, il s'est marié, sa femme travaille ici.

Le développement durable passe également par l'obligation de limiter les moindres pertes de bois.

Cette approche est-elle rentable ?

Madagascar accuse 35 % d'inflation par an, on compense donc par l'euro. Nos charges sont en ariary et nos recettes en devises, permettant ainsi d'annuler l'effet pervers de l'inflation. Ça couvre nos surcoûts en monnaie locale, sachant que l'on fait tout en interne.

Contacts

Le Village : tél. : 22 451 97.

Mail : village@wanadoo.mg

www.maquettesdebateaux.com

