FUTUNA YACHTS

fortune de mer

Deux jeunes entrepreneurs français ont pris en main le destin de Futuna Yachts, jeune constructeur de grands voiliers performants et très racés. Pari gonflé !

Par Olivier Péretié

LE FUTUNA 70… *THE GOOD LIFE* !

Ils sont jeunes, entreprenants, audacieux. Ils aiment la voile et les beaux bateaux. En pleine crise de la plaisance, ils ont osé reprendre les rênes, en décembre dernier, de Futuna Yachts, un chantier de construction de voiliers de 15 à 21 mètres de long. Non par inconscience ou besoin de rêver, mais parce qu'ils estiment que leur business-model, calqué, en plus modeste, sur celui d'Airbus, peut être efficace. Le chantier, créé il y a quelques années à Jitomir, en Ukraine, produit lui-même ses coques en aluminium, ses mâts en carbone et ses aménagements en bois massif. Sous-traitant les ponts en composite, il effectuait jusqu'alors l'assemblage final, quitte à importer tous les équipements et accessoires pour les réexporter ensuite une fois montés… En quelques années, Futuna a sorti une poignée de monocoques, aussi élégants que performants, dessinés par l'architecte naval français Marc Lombard. Mais, maîtrisant mal les périphériques de la construction – électricité, plomberie, électronique –, Futuna a régulièrement pris beaucoup de retard dans ses livraisons. Et englouti tout l'avantage du faible coût de la main-d'œuvre dans de trop longues mises au point. Les deux repreneurs entendent changer de cap. Le premier, Renan Leclerc, 39 ans, dirige avec succès l'entreprise de logistique industrielle qu'il a créée. Le second, Loÿs de la Soudière, 36 ans, a fondé une PME de vente sur Internet après avoir exercé ses talents dans la finance internationale. Tous deux se sont rencontrés au hasard de leurs relations de business. C'est encore le hasard qui a guidé les pas de Renan Leclerc sur les traces de Futuna Yachts. Son créateur, un ingénieur français passionné au point de transformer en chantier naval son usine ukrainienne de découpe d'aluminium, lui a confié qu'il voulait fermer… ou vendre. En dix minutes, sans même avoir vu l'usine, Ronan Leclerc et Loÿs de la Soudière se sont associés pour la reprendre. Ils connaissaient la réputation d'excellence des soudeurs et des ébénistes ukrainiens. Très vite, ils ont jugé que la rationalisation de l'activité passait par le rapatriement en France du Lego géant que constitue un yacht et par l'assemblage final dans un chantier réputé en Loire-Atlantique. La traversée commence et tout reste à réinventer : communication, marketing, commercialisation, développement des gammes « Performance » et « Grand Voyage », service après-vente, production de trois ou quatre unités par an au lieu d'une à peine, le tout en serrant les prix. Mais à écouter les nouveaux skippers de Futuna Yachts, on comprend qu'ils tiennent la barre d'une main sûre. ■

> En dix minutes, l'usine ukrainienne était rachetée.

Marc Lombard

Architecte naval

The Good Life : *Quel était votre cahier des charges pour les voiliers Futuna ?*
Marc Lombard : Dessiner de grands monocoques, élégants, performants, légers et confortables, inspirés de mes voiliers du Vendée Globe.
TGL : *La construction en Ukraine ne vous inquiétait pas ?*
M. L. : Non, car les soudeurs et les ébénistes locaux sont excellents et les bateaux avaient toutes les certifications nécessaires.
TGL : *D'où venaient les difficultés ?*
M. L. : Le fondateur s'était trompé en annonçant des prix de 50 % inférieurs au marché, car il ne maîtrisait pas les processus d'aménagement et d'équipement des voiliers. Sans compter les déboires de mise au point qui ont exaspéré les premiers clients, par ailleurs ravis de leurs bateaux. Les premières unités, un 15-mètres, un 16-mètres et un 21-mètres, étaient superbes, mais livrées très en retard et, au final, pas si bon marché. La solution des repreneurs – rapatrier les bateaux en pièces détachées et les assembler en France –, me paraît très intelligente.

Bateaux Futuna

A ce jour 5 modèles ont été conçus et commercialisés par le chantier ukrainien :

- **Futuna 50,** 396 000 € HT, soit, pour un bateau prêt à naviguer, de 525 000 à 575 000 € HT.
- **Futuna 57,** 654 000 € HT, soit, prêt à naviguer, environ 850 000 € HT.
- **Futuna 64,** 1 390 000 € HT, soit, prêt à naviguer, environ 1 850 000 € HT.
- **Futuna 70,** 2 176 000 € HT, soit, prêt à naviguer, environ 2 900 000 € HT.
- **Explorer 54,** 575 000 € HT, le prix final dépendant du niveau d'équipement requis pour le programme (compter 30 % de plus minimum).

Trois nouveaux modèles devraient être ajoutés en 2013, et de trois à cinq par an par la suite.