

Facnor innove pour s'adapter au marché

L'innovation a toujours été un des moteurs de Facnor et du groupe Losange. Au Salon nautique, l'entreprise de Saint-Vaast présente ainsi des « hooks », des systèmes de manœuvre de drisses, qui permettent de réduire la compression sur le mât.

Quatre sections de mâts disposés en forme de croix. Un appendice qui dépasse, une drisse qui en sort. Une traction sur cette drisse et le système est verrouillé. Une deuxième traction et la drisse est libérée... C'est simple, sûr, résistant et fiable... C'est la nouveauté que présente la société saint-vaastaise Facnor à l'occasion du Salon nautique.

Il s'agit de « hooks », un système de manœuvre de drisse qui se monte dans le mât et s'utilise sur des étais volants de trinquette et de gennaker, des voiles d'avant. Sur demande, il peut aussi être adapté pour une grand-voile. Il existe en quatre modèles, selon la charge de travail, de trois à dix tonnes. « **Le gros avantage est de mieux répartir l'effort, et de réduire ainsi la compression sur le mât. Il permet aussi de limiter le fardage ou la gîte. Comme souvent, nous avons développé ce système pour la course au large avant de le décliner pour le grand public** », observe Jean-Michel Després.

Le créateur de Facnor aborde ce Nautic avec sérénité. « Nous étions au Salon d'Amsterdam, qui regroupe tous les professionnels de l'équipement, il y a quinze jours. Nous rencontrons là les deux tiers de nos distributeurs à l'étranger. Globalement, nous avons réalisé une bonne saison 2011, avec une croissance à deux chiffres,

et nous abordons 2012 avec confiance, même si les années électorales ne sont jamais très bonnes », relève-t-il.

La crise économique, qui depuis 2008 a durement frappé le secteur du nautisme, est certes encore bien présente. « **En trois ans, le chiffre d'affaires a été réduit de moitié. Il a fallu s'adapter, ne pas remplacer les gens qui partaient... Que sera l'avenir ? Je ne sais pas. Tout le monde subit...** »

■ « Une bonne année, même en Grèce »

Facnor et les quatre autres entreprises du groupe Losange (Sparcraft pour les mâts, Sparcraft Rigging pour les gréements dormants et courants, Sparcraft US aux États-Unis et Esim pour les usinages de précision) sont en fait présents sur deux types de marchés. Celui de la première monte, pour l'équipement des bateaux sortant des chantiers. Ces derniers ont d'abord écoulé des stocks importants. « **Le marché s'est assaini et stabilisé. Les années où les chantiers ont vendu beaucoup de bateaux, ils ne proposaient pas de suréquipement. Maintenant qu'ils en vendent moins, il y a davantage d'options. D'autres ont fortement baissé les prix, mais avec des bateaux moins équipés. On connaîtra la tendance dans quelques se-**



Jean-Michel Després au Salon nautique. « On navigue à vue », observe le patron du groupe Losange.

maines. Mais il y a encore de l'inquiétude dans l'air », note Jean-Michel Després.

« **Pendant près de douze ans, des entreprises comme la nôtre travaillaient avec dix-huit mois de visibilité sur les commandes. Aujourd'hui, cette visibilité est réduite à trois mois. On navigue à vue** », ajoute-t-il. « On pensait que le gros de la crise était passé. Mais une deuxième vague est peut-être à venir. »

Parallèlement, même si la crise et mondiale, les exportations se portent plutôt bien. En Belgique, en Hollande ou en Afrique du Sud, le groupe exporte par exemple des mâts semi-finis. « **Même en Grèce, nous avons fait une bonne année...** »

L'autre marché, c'est celui de la deuxième monte, qui représente 40 % du chiffre d'affaires de Facnor, 20 à 30 % de celui de Sparcraft. « **Les équipements vieillissent et il faut**

les changer de temps en temps. Les revendeurs sont donc très à l'affût des innovations, comme le « hook » de drisse intégré ou le Flat-Deck, un enrouleur à sangle avec tambour à plat que nous avons présenté il y a deux ans. Mais c'est difficile de présenter un produit totalement nouveau tous les ans. On travaille sur l'amélioration, l'esthétique, l'évolution de la gamme. »

J.L.