

 dossier

Monaco Marine, la clinique du yacht

Avec pas moins de sept chantiers sur le littoral azuréen et une marina en Principauté, l'entreprise spécialisée Monaco Marine se veut aux petits soins des unités de toutes tailles, y compris les plus imposantes, grâce à des équipes et des installations hors du commun.



Monaco Marine, the yacht clinic

With no less than seven shipyards on the Côte d'Azur coast and a marina in the Principality, the specialised company Monaco Marine aims to take care of units of all sizes, including the largest, thanks to its outstanding teams and facilities.

Be it a small cosmetic touch-up or one of the most complicated operations, Monaco Marine is a bit like the yacht's doctor and surgeon. The figures are impressive; more than 132,000 square metres of total area spread over the entire coast from Marseille to Monaco, the milestone of 3,000 boats ranging from 8 to more than 180 metres, received within these various structures, 200 employees and more than 600 indirect jobs generated. But probably the most impressive, significant and meaningful remains this observation by Tanguy Ducros: "More than 20% of the yachts in the Mediterranean come through our shipyards". And if the sales manager has a strong sense of management, he particularly wants to place the family business within the values already dear to the heart of Michel Ducros, his father and founder of the group in 1995, quality,

humanity and respect for the environment. "Before being entrepreneurs, we are seafarers" he likes to recall before detailing some of the measures undertaken.

Contractual guarantees

As for the first point, each boat and each customer is assigned a "project manager" who will listen to their expectations and follow the entire project from A to Z. Tailor-made. Monaco Marine has a dedicated department that measures customer satisfaction. On the second aspect, the manager and his teams do everything in their power to ensure the safety of property and, above all, of people on all sites. "We provide and even develop a hotel component within our infrastructure, particularly for the



Qu'il s'agisse d'une petite retouche cosmétique ou d'opérations parmi les plus lourdes, Monaco Marine est un peu le médecin et le chirurgien du yacht. Les données chiffrées impressionnent : plus de 132 000 mètres carrés de superficie totale répartie sur l'ensemble de la côte allant de Marseille à Monaco, le cap des 3 000 bateaux allant de 8 à plus de 180 mètres, accueillis au sein de ces diverses structures, 200 salariés et plus de 600 emplois indirects générés. Mais la plus impressionnante, la plus significative et la plus révélatrice demeure probablement cette observation de Tanguy Ducros : « Plus de 20% des yachts de la Méditerranée passent par nos chantiers. » Et si le directeur commercial affiche un solide sens de la gestion, il veut surtout inscrire l'entreprise familiale dans des valeurs déjà chères au cœur de Michel Ducros, son père et fondateur du groupe en 1995, la qualité, l'humanité et le respect de l'environnement. « Avant d'être des entrepreneurs, nous sommes des gens de mer », aime-t-il à rappeler avant de détailler quelques-unes des mesures mises en place.

Garanties contractuelles

Ainsi, sur le premier point, chaque bateau, chaque client se voit consacrer un « project manager » qui va écouter ses attentes et suivre l'ensemble du chantier de A à Z. Du sur-mesure. D'ailleurs, Monaco Marine dispose d'un département dédié mesurant le taux de satisfaction des clients. Sur le deuxième aspect, le responsable et ses équipes mettent tout en œuvre pour assurer la sécurité des biens et surtout des personnes sur l'ensemble des sites. « Nous assurons et développons même une partie hôtelière au sein de nos infrastructures, notamment au profit des équipages des navires, le temps des travaux, afin de leur assurer un certain niveau de confort de



« 20% des yachts de la Méditerranée font escale chez Monaco Marine. »

20% of Mediterranean yachts call at Monaco Marine. ■ Tanguy Ducros

vie. » Quant à l'environnement, Tanguy Ducros se félicite d'avoir mis en place des protocoles et moyens permettant de ne rien rejeter en mer et, corollairement, de procéder au retraitement de tous les déchets sur les différents sites. Ce ne sont là que quelques exemples. « Nous sommes en mesure de garantir contractuellement un délai, un prix et un niveau de qualité », s'engage le directeur commercial. Et Tanguy Ducros ne souhaite pas s'arrêter là.

Projet « colossal »

Entrepreneur dans l'âme dans le droit fil de la philosophie de son père, l'homme multiplie les projets, construit une véritable stratégie de

court, moyen et long terme pour cette entreprise qu'il a à cœur de développer encore. Discret et prudent, il ne s'exprime que sur les dossiers en cours, ceux qui présentent tous les gages d'aboutissement. A l'exemple de ce projet « colossal » pour reprendre ses mots, sur le site de Marseille, qui permettra, notamment, de disposer et d'offrir au client le plus gros ascenseur à bateau du monde, d'une capacité de 6 000 tonnes c'est-à-dire capable de sortir de l'eau des navires jusqu'à 130 mètres environ. Livraison programmée pour 2023. Pas étonnant, dès lors, que l'entreprise soit partenaire du Monaco Yacht Show et y dispose d'un pavillon conséquent sur deux étages. « Le MYS est, pour nous, un événement à domicile, s'amuse Tanguy Ducros. Il s'agit certainement du plus beau salon au monde pour le yachting. Monaco dispose d'une situation très privilégiée même s'il ne faut jamais cesser de progresser. » Et les liens entre ces deux entités travaillant de concert au développement de la Principauté en matière de grande plaisance s'avèrent multiples. De véritables synergies. « Notre métier est basé sur les relations humaines, confie Tanguy Ducros. Le Yacht Show est bien souvent pour nous

l'occasion de rencontrer nos clients dans un cadre un peu à part. Pour nous, c'est le seul événement de l'année qu'il n'est pas envisageable de manquer ». Et pour cause. De confiance en confiance, le directeur commercial s'avance en une statistique probante : « Nous pouvons sans faire d'erreur affirmer que 15 à 20% de notre chiffre d'affaires annuel est lié aux rendez-vous que nous effectuons lors du salon. » Et ce n'est peut-être pas totalement sans raison que la charnière d'un nouvel élan de la grande plaisance en Principauté remonte à un quart de siècle. « A peu de chose près, MYS et Monaco Marine ont le même âge », s'amuse encore Tanguy Ducros.

● Georges-Olivier KALIFA

benefit of ship's crews, during the work, in order to ensure a certain level of comfort for them." As for the environment, Tanguy Ducros is pleased to have put in place protocols and means to ensure that nothing is discharged at sea and, consequently, to reprocess all waste at the various sites. These are just a few examples. "We are able to contractually guarantee a deadline, a price and a quality level," the sales manager commits himself. And Tanguy Ducros has no intention of stopping there.

A "colossal" project

An entrepreneur at heart in keeping with his father's philosophy, the man multiplies projects, builds a genuine short, medium and long-term strategy for this company that he is keen to develop further. Discreet and cautious, he only expresses himself on current matters, those that present all the guarantees of success. For example, this "colossal" project, to use his words, on the Marseille site, which will make it possible, in particular, to have and offer the world's largest boat lift in the world, with a capacity of 6,000 tonnes, i.e. capable of taking ships out of the water up to about 130 metres. Delivery scheduled for 2023. No wonder,

then, that the company is a partner of the Monaco Yacht Show and has a substantial two-storey pavilion. "MYS is, for us, a home event," likes to say Tanguy Ducros. "It is certainly the most beautiful yachting show in the world. Monaco has a very privileged situation, even if we must never cease to progress." And the links between these two entities working together to develop the Principality in the field of large-scale yachting are numerous. Genuine synergies. "Our business is based on human relations," says Tanguy Ducros. The Yacht Show is often an opportunity for us to meet our customers in a somewhat different setting. For us, it is the only event of the year that we would never consider missing. With good reason. From one confidence to another, the sales manager makes a conclusive statistic: "We can safely say that 15 to 20% of our annual turnover is linked to the appointments we make during the show." And it is perhaps not without reason that the turning point of a new momentum in the Principality's luxury yachting industry dates back a quarter of a century. "More or less, MYS and Monaco Marine are the same age", Tanguy Ducros again likes to say. ●