

**"Chez nous, le bateau s'adapte au propriétaire, pas l'inverse"**

Repreneur du chantier vendéen il y a six ans, le nouveau patron a mis le pied sur l'accélérateur, avec l'aide du groupe allemand Hanse Yachts, entré au capital il y a un peu plus d'un an. Au programme, élaborer une gamme de catamarans à moteur, parallèlement à celle des voiliers. Premier de cordée, l'Euphorie 5 vient de prendre la mer.

Propos recueillis par Philippe Leblond – Photos : D.R

**Quel a été le chemin parcouru depuis la reprise du chantier ?**

Depuis la reprise, en 2012, les cinq premières années ont eu pour objet de remettre en route la marque, les produits, la production. Nous avons réussi à ramener Privilège à son niveau de qualité historique. Pour autant notre croissance a été difficile à gérer du fait que nous étions un petit chantier privé. A l'issue de cette période, nous avons vendu une partie des titres à un groupe industriel pour nous adosser aux moyens que seul un groupe peut posséder. Notre choix stratégique s'est porté sur Hanse Yachts qui est devenu actionnaire majoritaire au travers de notre holding en 2017. Depuis l'arrivée de Hanse, il y a un an, nous en sommes à la "phase 2", l'accélération du développement. Nous avons mis en place des synergies industrielles et commerciales, et préparons une belle surprise pour l'avenir. Nous devrions l'annoncer dans le courant de l'année... Il faut noter que nous avons connu de la croissance pour chacune de ces six dernières années, et pas seulement au niveau du chiffre d'affaires mais de celui de l'évolution commerciale, de la logistique, de la partie achats, de l'industriel. Plus concrètement, il y a six ans je me retrouvais tout seul à la tête de cette marque, aujourd'hui notre effectif approche les 150 personnes. Nous avons une gamme de produits cohérente et nous sommes fiers d'avoir lancé cette année l'Euphorie 5, notre premier cata à moteur. L'intégration au groupe Hanse se fait de manière harmonieuse et nous avons la garantie de poursuivre avec notre savoir-faire et de conserver notre identité, le semi-custom.

**Quels développements prévoyez-vous pour la gamme actuelle ?**

La gamme s'appuie à l'heure actuelle sur trois catamarans à voiles : les Série 5, 6 et 7 avec le même profil de design. Mais nous préparons déjà une nouvelle collection avec un style renouvelé qui va marquer une nette évolution. Aujourd'hui cela reste confidentiel. Elle va préfigurer le nouveau style de la marque tout en intégrant l'ensemble ses paramètres historiques. Donc, c'est un gros travail mené par un designer, en complément de Marc Lombard, notre architecte habituel. Une première dans notre histoire. Pour revenir à l'Euphorie 5, nous sommes extrêmement fiers du résultat, tant en termes de vitesse que de consommation, avec des chiffres meilleurs qu'attendus, et surtout de confort. Nous avons réussi à faire de ce numéro 1 un vrai cruiser, capable de naviguer avec un confort et un silence dignes des grandes marques de yachts à moteur, avec un intérieur raffiné, sans aller dans le démonstratif, et en restant dans l'intemporel. Nous espérons que le succès commercial sera au rendez-vous. Cela nous incitera à dupliquer les deux autres catamarans à voile en version moteur, avec des Euphorie 6 et 7.

**Quels sont vos objectifs concernant le marché intérieur, mais également à l'exportation ?**

Les Privilège étant des bateaux de propriétaires, ils ne sont pas destinés au marché de la location. Notre marché se compose de quatre zones : Europe, Amérique du Nord, Amérique du Sud et Océanie. Notre intégration au groupe Hanse nous a permis d'accéder à une quinzaine de distributeurs, qui possèdent déjà les cartes des marques du groupe Hanse et dont Privilège devient un complément à leur offre, et cela dans des zones très internationales. Plus que de parler de marché français, nous préférons parler marché européen, et l'on espère beaucoup de l'Amérique du Sud. Leurs plaisanciers ont vraiment la culture de la mer et ils aiment la qualité. L'Océanie, en raison de la devise, est un peu au ralenti. Ce peut être un marché de l'occasion pour nous, car Australie et Nouvelle-Zélande sont des pays de culture voile et catamarans. En ce moment, ça bouge pas mal au Nord de l'Europe : la Scandinavie qui aime les produits bien faits, l'Angleterre, le Benelux, l'Allemagne, l'Autriche...

Pour les salons, nous serons présents à Cannes, Barcelone, Southampton, Annapolis, Fort Lauderdale, Düsseldorf, Miami, La Grande Motte, Palma... Nous allons présenter l'Euphorie en première mondiale à Cannes, ainsi que le Série 5 (voile) avec suite propriétaire "traversante", design Franck Darnet. Le client doit être au cœur de la conception. Le designer tient compte de l'ergonomie humaine, et nos bateaux sont construits autour de l'homme. Le bateau doit s'adapter au propriétaire, pas l'inverse !

# "The boat has to be adapted to the owner, not the other way around"

Six years after buying the Vendée-based shipyard, its new boss has hit the gas pedal, helped by the new shareholder Hanse Yachts. Privilège Marine is now developing a new range of power catamaran, along with the sailboats one. And the newly-launched Euphorie 5 is leading the way.



## How far have you come since you took over the yard?

We spent the first five years, after we took over in 2012, getting the brand, its products and production back on. We successfully restored Privilège to its historical quality level. However, we were a small private yard and our growth was difficult to manage. After that period, we sold part of the shares to an industrial group to enjoy the means only a group can have. We chose Hanse Yachts, which became the majority shareholder through our holding in 2017. And after its arrival, we entered into an accelerated development phase (phase 2), implementing industrial and commercial synergies. A nice surprise should be unveiled later in the year... It should be noted that we have experienced growth each year, not only in terms of turnover but also of business development, logistics, purchases, industrialism. Six years ago, I was alone at the head of this brand, our workforce is now close to 150. Our product range is consistent, and we are proud to have launched the Euphorie 5 this year, our first power catamaran. Our integration into Hanse group has been harmonious, with the guarantee to continue with our expertise and preserve our semi-custom identity.

## What developments do you anticipate for the current range?

Our range now has three sailing catamarans: the Série 5, 6 et 7 with the same design profile. But we are currently preparing a new collection with a renewed style, which will be a clear evolution. It still is confidential today, but it will prefigure the brand's new style while incorporating all its historical parameters. This major work is undertaken by a designer, in addition to Marc Lombard, our usual architect. As for

the Euphorie 5, we are extremely proud of the result, both in terms of speed and consumption, with better figures than expected, and comfort. We have succeeded in making this number 1 a real cruiser. She can sail with a comfort and a silence worthy of the major motor yachts brands, with refined yet not demonstrative interiors, while remaining timeless. We hope she will be a commercial success, as this will encourage us to create the power version of our two other sailing catamarans, with Euphorie 6 & 7.

## What are your ambitions for the domestic and international markets?

Privilège are owners' boats. They are not intended for charter. Our market is composed of four zones: Europe, North America, South America and Oceania. As part of Hanse Group, we now have access to some fifteen of its distributors, and Privilège is now a complement to their offer in international areas. Rather than talking about the French market, we speak of the European one. We also have great expectations in South America. Their yachtsmen have a real sea culture and they love quality. In Oceania, currency makes the market slow, but it may become a second-hand one because Australia and New Zealand have a sailing and catamarans culture. At the moment, Northern Europe is dynamic: Scandinavia, which loves well-made products, England, Benelux, Germany, Austria...

We will attend many boat shows: Cannes, Barcelona, Southampton, Annapolis, Fort Lauderdale, Dusseldorf, Miami, La Grande Motte, Palma... The Euphorie 5 will have her world premiere in Cannes, and the Serie 5 (sailboat), with a "double-oriented" master, designed by Franck Darnet, will be also there. Customers must be at the heart of design. The designer bears in mind human ergonomics, when conceiving our boats. The boat has to be adapted to the owner, not the other way around!

