

Le groupe Richbond s'implante en Côte d'Ivoire et au Kénya



L'activité en Côte d'Ivoire a commencé il y a une quinzaine de jours. Au Kénya, Richbond a pris le contrôle d'une société locale. Le groupe est le premier marocain à prendre pied en Afrique de l'Est dans un secteur industriel.

'Dans les années soixante, le fondateur de notre groupe a introduit les matelas en mousse au Maroc. Il avait pressenti un élargissement des couches moyennes et une montée des besoins des consommateurs. Mon sentiment, c'est que le même film va se dérouler en Afrique subsaharienne'. Ainsi parle Karim Tazi, administrateur du groupe et président de Richbond Africa, qui rencontrait quelques journalistes ce mercredi 30 mai.

Richbond Africa, qui est basé à Casablanca, a le label CFC. A Abidjan, il a construit une usine de 15.000 m² couverts dont la capacité journalière est de 2.500 matelas. Coût de l'investissement: 120 MDH dont 80 MDH en autofinancement et 40 MDH en crédit à moyen terme auprès de la filiale ivoirienne d'Attijari 'une banque que nous connaissons et qui nous connaît'.

Karim Tazi, président de Richbond Africa.

A Nairobi, dans cette contrée éloignée géographiquement et culturellement, le groupe a opté pour la

prudence: acquérir une structure qui tourne déjà, 'Silent Night Kenya'. La prise de contrôle s'est effectuée à 67%, les 33% restants demeurant entre les mains des anciens propriétaires qui doivent accompagner les nouveaux patrons dans ce marché qu'ils ne connaissent pas. L'investissement est de 110 MDH comprenant à la fois la prise de contrôle et la mise à niveau de la structure.

A terme, la stratégie des fils Tazi, Karim et Nascir, est de voir les activités internationales représenter 50% de l'ensemble du CA du groupe. 'Cela se fera à un horizon que personne ne peut prévoir, l'environnement international étant assez mouvant', avoue Karim.

Quelques jours avoir pris les commandes de l'usine kényane, l'équipe de Karim Tazi a sorti le premier matelas type Richbond

Le groupe a le savoir-faire et l'ambition de devenir l'un des acteurs majeurs du secteur de la literie en Afrique. Actuellement, il est le seul opérateur à être présent en Afrique du Nord, de l'Ouest et de l'Est. Il pourra aligner plusieurs marques: Richbond, Simmons Beautyrest, Silent Night (du Kenya), et Dorelux, sa marque ivoirienne d'entrée de gamme. Ses cibles sont en Côte d'Ivoire, Sierra Leone, Ghana, Guinée, Mali, Burkina, ainsi que les voisins du Kenya.

L'usine d'Abidjan est construite sur 18.000 m² dont 15.000 m² couverts.

Pour Karim Tazi, Abidjan et Nairobi sont une première étape. D'autres annonces devraient intervenir au plus tard en 2019.

A Abidjan, Richbond retrouve une vieille connaissance, le Marocain Dolidol qui a commencé à produire un an auparavant. Là-bas aussi, il devrait y avoir un match maroco-marocain dans le domaine de la literie.

L'usine d'Abidjan a été construite "pour vingt ans". Elle aura à terme une capacité suffisante pour les pays de la sous-région.

Le marché ressemble à ce qu'était le marché marocain il y a 50 ou 60 ans. Il est dominé par des produits "ultra-basiques" vendus pour l'équivalent de 300 DH (pour un matelas de deux places), avec juste une mousse enveloppée d'un tissu. Sur ce segment, Richbond alignera son produit Dorelux, au même prix mais avec une densité supérieure.

Au fur et à mesure de l'élargissement de la gamme, de plus en plus de produits seront importés du Maroc, ce qui va contribuer à "saturer les capacités de production" marocaines, le "rêve de tout industriel".

