

Saga Richbond: 50 ans déjà!

«Tout est parti d'échecs et d'erreurs»

Nascer Tazi, PDG de Richbond, gère toutes les activités industrielles d'un groupe familial multimétiers assez diversifié. Histoire d'un modèle économique 100% marocain

- L'Economiste: 50 ans après la création de Richbond, le groupe enchaîne les produits et la rentabilité. Qu'est-ce qui explique ce succès commercial ?

- Nascer Tazi: Après avoir connu une frénésie de diversification dans les années 90, le groupe Richbond a fait le choix de se recentrer sur ses métiers essentiels que sont l'équipement de la maison. La stratégie mise en place dès le départ par le fondateur (Abdelaziz Tazi) s'appuie sur trois axes: produire des volumes importants pour réaliser des économies d'échelle, s'appuyer sur des marques fortes pour différencier ses produits de ceux de la concurrence et innover régulièrement. C'est cette capacité à créer des ruptures en introduisant des produits radicalement nouveaux qui a contribué au succès du groupe et à son positionnement de leader. Pour mémoire, je rappellerai que la première banquette de salon marocain en mousse était Richbond, que Mésidor, marque phare du groupe, a introduit la banquette à ressorts dans sa conception moderne actuelle. Je rappellerai aussi que le premier peigne en plastique fabriqué au Maroc était produit par Atlas Plastics. De là est née la fameuse brosse ronde Tazi que tout le monde utilise encore! Je pourrai m'avancer à dire qu'au moins 1 Marocain



Nascer Tazi, PDG de Richbond: «Ce ne sont pas les concurrents structurés que nous redoutons le plus, mais l'informel qui dispose d'atouts interdits aux grands groupes» (Ph. Khalifa)

sur 2 est né sur un matelas produit par le groupe et que tout Marocain s'est reposé sur un de nos produits.

- Depuis le petit local d'Aïn Borja, combien d'unités de production compte aujourd'hui le groupe?

- La production est répartie sur une dizaine de sites, la plupart basés dans la région de Casablanca. Les trois plus grands sites sont situés sur l'autoroute Casa-Rabat et occupent en totalité plus de 150.000

m² couverts. Chaque site est dédié à une seule activité, pour maintenir une organisation plus productive. Nous sommes dans l'attente de l'autorisation de construire deux complexes industriels intégrés, l'un sur 25 ha et l'autre sur 8 ha, à Casablanca. Ce regroupement d'activité permettra des flux de matières et des marchandises plus efficaces. Nous travaillons également sur un redéploiement sur d'autres villes avec le lancement d'un chantier sur un site de 12.000 m² à Nador, consacré à la production de produits volumineux.

Nous sommes en attente des autorisations administratives pour un site similaire à Agadir. Ces sites devront répondre à la demande du marché que nous escomptons pour les 10 prochaines années. Nous sommes convaincus qu'une fois la crise actuelle dépassée, nous aurons des perspectives de croissance soutenue. Pour ce qui est de l'Afrique, nous avons deux usines en projet, l'une pour les activités plastique, et l'autre pour la literie et les meubles, toutes deux à Abidjan en Côte d'Ivoire.

- En moyenne, combien de mètres de banquettes sont écoulés chaque année?

- Permettez-moi de changer d'unités de mesure (rires) et de passer au kilomètre. Nous sommes quasiment à 1.300 kilomètres par an ! Bien qu'il soit très parlant, le risque avec ce type de chiffre est de perdre de vue la qualité du travail apportée par toutes celles et tous ceux qui fabriquent ces banquettes, une à une, souvent sur mesure et selon des normes de qualité très élevées.

- Le concept de brosse ronde a été plagié, dupliqué... Avez-vous breveté ce produit ou engagé des recours contre la contrefaçon?

- Même si nous gardons évidemment un attachement sentimental à la brosse dite «Tazi», elle n'est plus du tout un produit stratégique de notre portefeuille et nous ne concevons aucun regret du fait qu'elle n'ait pas été protégée par un dépôt de modèle.

- Pour pérenniser le business, il va falloir préparer la 3e génération Tazi...

- Nous sommes très fiers que depuis 2013 certains membres de la troisième génération nous aient rejoints mon frère, ma sœur et moi-même au terme de leurs études, et ils travaillent déjà sur plusieurs missions. Cependant, si nous revendiquons le caractère familial du groupe, c'est principalement parce que nous espérons que c'est un moyen de préserver les valeurs de citoyenneté de son fondateur. Aujourd'hui le groupe est en grande partie dirigé par des collaborateurs externes à la famille.

- Si les produits Richbond sont partout présents, c'est probablement qu'il y a une machine bien huilée sur le plan logistique. Quelle est la recette pour assurer autant de proximité?

- En matière de logistique, la difficulté s'est accrue avec la diversité des produits que nous offrons. La volonté du groupe étant d'être le «one stop shop» pour les différents besoins tant du consommateur que des tapissiers. Mais là nous nous trouvons face à un nouveau challenge: il nous faut non seulement regrouper des articles produits sur ces chaînes différentes, mais également les préparer dans un même délai. La rapidité à honorer les commandes est devenue LA norme autant pour les professionnels que pour les consommateurs. La plateforme logistique est donc devenue la clé de voûte de tout le système. La partie visible de l'iceberg est le système de livraison avec sa flotte de plus de 140 camions qui quittent chaque jour nos entrepôts. Mais la partie invisible, c'est le système informatique qui permet de gérer la commande à travers son cycle de production jusqu'à sa mise à quai. □

Propos recueillis par Amine RBOUB

Pour réagir à cet article: courrier@economiste.com

Université Hassan II - Casablanca



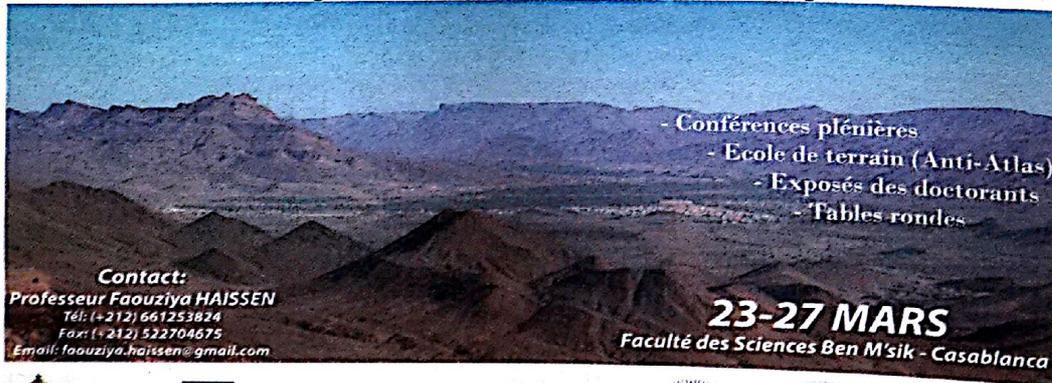
MANAGEM



Le Laboratoire de Géologie Appliquée, Géomatique et Environnement de la faculté des Sciences Ben M'sik et la commission Pétrologie - Géochimie - Géochronologie des Roches Ignées et Métamorphiques de la Société géologique espagnole organisent en partenariat avec le Groupe MANAGEM:

RENCONTRE HISPANO-PORTUGO-MAROCAINE

Experts internationaux - Jeunes doctorants
en Pétrologie - Géochimie - Géochronologie - Métallogénie



Comisión de Petrología, Geoquímica y Geocronología de Rocas Ígneas y Metamórficas de la Sociedad Geológica de España



Jeudi 19 Février 2015