

VENDREDI 10 JANVIER 2014 // 15:22

## La production navale orientée continent

MERCREDI, 20.02.2013

**Grove Boats. L'entreprise sera primée pour l'un de ses bateaux électro-solaires.**

**Yoann Schenker**

L'entreprise Grove Boats, basée à Yvonand (VD) recevra le 21 mars prochain à Londres un prix pour son bateau solaire permettant le nettoyage des ports et bords de mer. Cette récompense sera décernée par le Royal Yachting Association Thames qui prime chaque année les meilleurs acteurs de la mobilité électrique navale.

«Nous avons reçu l'information aujourd'hui (mardi). À l'heure actuelle, nous ne savons pas encore quel prix nous sera décerné. Même si les bateaux de nettoyage ne représentent qu'une petite part de notre activité, ce prix récompense tous nos efforts entrepris dans le développement de la mobilité solaire», explique le co-créateur et CEO de l'entreprise, Guy Wolfensberger.

Grove Boats, créée en avril 2010 après avoir repris une partie des activités de MW Line (l'entreprise ayant déposé son bilan) se concentre en effet sur la conception de bateaux électro-solaires pour le transport de passagers. «Nos unités ont une capacité de dix à 100 personnes et sont destinées à des plans d'eau préservés. Notre clientèle cible est composée



**AGEFI**  
**Business**  
**Center**

- AirPlus
- Ethenea - Ethna Funds
- Etihad
- Starling Hotels & Resorts

Sponsorisé par



VOTRE COMMUNICATION PAR L'OBJET

f t in 8+

**LOGIN ABONNÉS**

Entrez votre email et votre mot de passe pour vous identifier:

Votre email:

> retour à la UNE

d'opérateurs touristiques, de gestionnaires d'hôtels ou encore de collectivités locales, essentiellement en Europe.»

L'entreprise, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 600.000 francs en 2012, vise vendre entre six et dix bateaux par an. Pour des raisons de coût, seule la conception est réalisée à Yvonand par ses quatre employés. La production est quant à elle outsourcée ailleurs en Europe. «Il n'est pas possible de produire les bateaux en Suisse. Le coût de fabrication des coques en polyester y est bien trop élevé pour une faible valeur ajoutée. Il est donc difficile de générer des marges suffisantes.» Outre un sous-traitant en Croatie pour les petites unités, la stratégie de Grove Boats, consiste ainsi à trouver des chantiers navals proches des sites d'exploitation. «En plus de réduire fortement les coûts de logistique, cela permet également de se rapprocher des sources de financement provenant des entités locales désireuses d'associer leur image et leur soutien.»

Pour Guy Wolfensberger, cet accès facilité à ce type de financement représente d'ailleurs un des avantages compétitifs déterminant de l'entreprise. «Le secteur du tourisme souffre. Le fait de pouvoir mettre en avant auprès de nos clients que l'achat d'un de nos bateaux (dont les prix se situent entre 100.000 francs pour les plus petits modèles et jusqu'à un million pour un bateau de 100 places) peut être facilement financé par un sponsor est un plus indéniable.» La concurrence semble quant à elle limitée. Seuls deux acteurs seraient présents sur ce marché de niche. «Or, la vraie concurrence ce sont les parcs de bateaux moteurs déjà installés. La clientèle ayant des difficultés à réinvestir dans de nouvelles embarcations.» L'entreprise est financée exclusivement par des fonds privés de ses créateurs. «Nous avons pu démontrer qu'il y avait un réel marché (estimé à 100 embarcations d'ici cinq à dix ans) et que l'activité était profitable. Un partenaire est ainsi dès à présent le bienvenu.»

À l'avenir, Grove Boats souhaite se développer au Moyen-Orient. Une région offrant un fort potentiel de croissance. «On constate une demande

Votre mot de passe:

Identification

[Mot de passe oublié ?](#)

### LES AVANTAGES DE L'ESPACE ABONNÉS

Lecture intégrale

- de l'édition du jour
- des neuf éditions précédentes

Trois éditions à tester

1er mars 2013

26 mars 2013

29 avril 2013

[Accès aux archives](#)

**pour s'abonner**

### AGEFI Suppléments

Indices

- Spécial Fonds

Agefi Magazine

Agefi Life

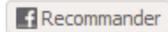
WORK

Derniers parus



en augmentation émanant des pays du Golfe ainsi qu'aux Maldives ou encore en Egypte. Nous sommes d'ailleurs en contact avec des partenaires tant à Dubai qu'au Caire.»

[Retour](#)



Abonnement d'essai: 1  
mois / 29.- CHF

### AGEFILiveTV

Wahid Chammas sur les  
actions européennes

L'avenir de la place  
financière suisse

Vincent Faber de la  
Fondation Trafigura sur  
l'action philanthropique

Premier pas de Virtual  
Finfair

### HollandeenSuisse

Dossier - Blog

### Newsletters

Recevez chaque jour la  
une de l'Agefi sur votre  
mail. [S'inscrire](#)

### AGEFIPartenaires

#### Nouveaux

[Global Energy](#)

[Concours de Genève](#)

[Prix Robin Cosgrove](#)

[Virtual Finfair](#)

[Innovaud](#)

[Career Women's Forum](#)

### AGEFIServices

[FONDS DE PLACEMENTS](#)

[LIVRES](#)

[CORPORATE INFO](#)

[AVIS FINANCIERS](#)

[JOBS & RH](#)

[FINGRAPHS](#)

**AGEFI**Publicité

Tarifs publicitaires

Thèmes 2013

Contacts

**AGEFI**Événements

**17.01.14**

CFSCI - Trophée CFSCI  
du commerce franco-  
suisse

**20.01.14**

Career Women's Forum  
- Conférence Wave 2014

**23.01.14**

EPAS - Horizon et  
tendances

UNE

FORUM - PAGE 2

SUISSE

MARCHÉS & PRODUITS

EUROPE - MONDE

DERNIÈRE

DOSSIERS

LIVRES

L'intelligence économique à portée de main

