

Les chantiers polonais font salon à Paris

Depuis quelques années, les Polonais tentent une percée sur le marché français dans les petits voiliers et les trawlers. Deux chantiers, Maxus et Delphia, sont même présents au Nautic.

La Pologne et la mer : les Français n'en connaissent guère que les récits de Joseph Conrad, leur trois-mâts école, le *Dar Pomorza*, fidèle des grands rassemblements de Brest et de Rouen. Pourtant, le pays de Chopin a toujours eu une vraie tradition de construction navale. Bien avant l'entrée de Varsovie dans l'Union européenne, les grands chantiers occidentaux, Jeanneau, par exemple, l'avaient compris en faisant largement appel, en sous-traitance, au savoir-faire polonais.

Mais, depuis trois ou quatre ans, des constructeurs polonais tentent l'aventure chez nous sous leur propre marque. Dans les magazines de voile, on commence à voir apparaître des noms de chantiers polonais comme Viko, Antila ou Tes : **« Ils se sont engouffrés sur le marché des petits voiliers de moins de 9 mètres, moins encombré par les grands chantiers »**, explique un spécialiste du marché.

Un biquille pour la Bretagne

Via leurs importateurs, certains chantiers polonais s'enhardissent même sur le sol français. C'est le cas de



Jean-Baptiste Bittard, son importateur, près du Maxus 24 et son système biquille.

le Maxus 21 (23 500 €), le Maxus 24 (30 500 €) et le Maxus 28 (55 000 €) : **« C'est le petit chantier qui monte. Aujourd'hui, ils ont une vraie ambition de percer le marché français »**, assure Jean-Baptiste Bittard.

Signe de cette agressivité commerciale, le Maxus 24 (7,50 mètres) a été équipé d'un système biquille qui per-

Delphia (450 employés), basé comme Maxus en Mazurie, pousse ses pions sur le salon de la porte de Versailles. Il réalise la moitié de son chiffre d'affaires en sous-traitance pour de grandes marques comme Quicksilver (Brunswick), J-boats ou Arvor et le reste pour sa propre marque de voiliers et moteurs. Pour sa 3^e année

un 7,50 mètres », promet Bogdan Skorkiewicz, le directeur général. L'an dernier, l'importateur de Delphia en avait vendu cinq : **« On n'est pas moins cher que les grosses productions mais on joue sur le rapport qualité/prix pour se différencier »**, argumente Sullian Berteloot. Comme son confrère de Maxus, il croise les doigts