

«RICHBOND ; YA SALAM !»

Un voyage dans l'espace et dans le temps

Visiter la salle-de-montre de Richbond - Laval, revient à effectuer un voyage dans le temps et dans l'espace. Dès que l'on passe le seuil du magasin en effet, on n'est plus au Québec. Car ici, c'est un monde d'alcôves décorées de zelliges, de céramiques traditionnelles et de bois sculptés spécialement importés du Maroc : de cornes accessoires, présentant une gamme de poteries, de petits objets de décoration ainsi que du fer forgé savamment travaillé. Ce voyage est commandé par un magicien nommé Hakim Samy. D'origine marocaine, Hakim a immigré au Canada depuis quarante ans. Après des études en dessin industriel, il accumule trente années d'expérience dans le prêt-à-porter. Parvenu à la retraite, il s'offre une années sabbatique, sorte de repos du guerrier, mais très vite, parce que comme dit l'adage, «entrepreneur un jour entrepreneur pour tou-

jours», il ne peut se satisfaire d'oisiveté, il revient au travail. «Par personnes interposées, j'ai été approché par Fouad Elyoubi qui avait des relations avec Richbond Maroc, raconte Hakim. À l'époque il cherchait un partenaire et il m'a proposé d'ouvrir une franchise de Richbond au Québec. Au début, je n'ais pas été très enthousiaste. Mais pour avoir le cœur net, je me suis déplacé au Maroc pour voir de mes propres yeux; en visitant les usines, je suis tombé amoureux du projet car j'ai trouvé une grande entreprise sérieuse dirigée sous un management moderne avec lequel j'avais des valeurs en partage : le professionnalisme et la poursuite constante de l'excellence.» Après dix jours de formation à Paris pour se familiariser avec le produit, Hakim s'installe à Laval. «Les débuts ont été difficiles : c'était en janvier 2000 en pleine tempête de neige. La mar-



que n'était pas connue et nous avions une gageure comme objectif : aux clients un produit de qualité supérieure à des prix abordables. Néanmoins nous avons réussi avec le temps à nous imposer sur le marché et à bâtir une bonne réputation auprès clientèle extrêmement diversifiée»

Ce que Hakim ne dit pas, c'est que ce succès a été construit à la force du poignet. En communication par exemple, il a «mis le paquet». «La publicité à déclenché un courant de bouche-à-oreille et le «téléphone arabe a alors fonctionné à merveille, explique-t-il. Nous avons reçu beaucoup de gens qui ont été impressionnés par notre salle-de-montre. On a eu un succès énorme au point que la chaîne de télévision TQS a enregistré l'émission directe Le Mec à Dames chez nous en décembre 2004 et a largement présenté nos produits.»

Le succès ne fait cependant pas oublier ses origines marocaines à l'entreprise; vis-à-vis des nouveaux arrivants marocains, «Beaucoup de nouveaux arrivants veulent recréer un cadre familial dans leur domicile, explique Hakim. Cependant, les débuts de toute immigration sont difficiles c'est pour cette raison que nous essayons de faciliter leur établissement en leur offrant un produit de qualité à des prix raisonnables avec des facilités de paiement sur 36 mois; cela fait souvent la différence.»

Le crédo qualité

Facilité donc; mais pas au prix de la qualité car, là, Hakim est intraitable : «les matelas à ressorts dans le salon marocain est notre originalité, ce qui fait que notre produit a une durée de vie de 20 ans. Quant à la boiserie, tous nos modèles sont faits de hêtre, bois massif tiré d'un arbre arabe»

Et il n'oublie jamais de préciser : «on a commencé avec deux modèles de boiserie; nous en sommes à dix avec une gamme de choix de salons pour satisfaire les goûts de tout le monde. Nos collections sont renouvelées chaque année. Les gérants de toutes les salles-de-montre de Richbond à travers le monde se déplacent à Casablanca au Maroc deux fois par ans pendant une semaine pour apporter leurs points de vue à la préparation des nouvelles collections»

Et cela ne s'arrête pas là; car, sous le label Richbond, c'est le patron qui vous livre et qui supervise toute les opérations : «je prends moi-même les mesures et j'élabore les plans en concertation avec le client qu'il soit un particulier ou une entreprise; car j'équipe aussi des restaurants, des hôtels, etc.

Ce service personnalisé plaît énormément à nos clients qui, une fois les salons installés, nous offrent les gâteaux et le premier thé au salon»

Heureux, Hakim? Sans aucun doute; car son sourire se fait plus large lorsque, en conclusion de notre entretien, il nous confie un secret : « nous envisageons d'ouvrir une autre salle-de-montre à Montréal d'ici la fin de l'année»

voyages en direct t.a.m
Vols-Farfaits-Croisières

25 ANS DÉJÀ
À VOTRE SERVICE. MERCI!
Gagnez un voyage pour 2 personnes!
Informez vous...

Contactez notre équipe :

Laila, bouchra, hadia et faty au

514-878-9547

Certains conditions s'appliquent, prix sujets à changement selon les disponibilités.