

## Vente de diamants en ligne

# Bon démarrage pour Cellini Maroc

● La vente de bijoux de diamants en ligne est dorénavant possible grâce à Cellini Maroc, la filiale du joaillier français. Le business model innovant de l'entreprise promet de démocratiser l'acquisition de cette pierre précieuse à des prix défiant toute concurrence.

«**D**émocratiser l'achat du diamant», annonce d'emblée Youcef Mezzour, DG de la filiale Cellini au Maroc. Son activité reposant sur un business model innovant, le diamantaire français propose la vente de diamants en ligne. Une première au Maroc, mais une pratique qui a le vent en poupe aux

États-Unis et en Europe. «On pense qu'il y a un vrai potentiel de développement pour la marque au Maroc. Le royaume est l'un des premiers pays connectés du Maghreb. Nous avons l'ambition d'apporter une innovation par rapport au canal de commercialisation. Les opérateurs présents se basent sur un business model assez traditionnel. Nous voulons

tirer profit du développement du web pour commercialiser nos bijoux via la boutique en ligne lancée il y a 2 mois déjà», commente le DG. Pourtant, Cellini Maroc n'exclut pas une présence physique. Leur show-room casablancais sera bientôt ouvert au public. Loin d'avoir pignon sur rue comme tous les joailliers de la place, Cellini a élu domicile dans un appartement. Le show-room est, somme toute, assez discret. Ce choix trouve son explication dans une approche nouvelle. «Une présence physique est nécessaire, elle accompagnera l'esprit d'entreprise qui veut qu'on soit pédagogue pour contribuer à la culture du diamant. Le choix d'un endroit discret est dû par notre volonté de personnaliser l'accueil, de mettre nos clients à l'aise, en leur offrant un endroit assez intime qui rendra la chose possible». Pour ce qui est du prix, la marque Cellini en Europe pratique des prix très compétitifs. La filiale du Maroc veut s'aligner sur la même approche, tout en adaptant les prix au pouvoir d'achat du consommateur marocain. «Nos prix sont beaucoup moins chers par rapport à nos concurrents. Nous ne sommes pas le low-cost du diamant. Le diamant reste avant tout un produit de luxe. On arrive à avoir des prix très compétitifs grâce à un investissement minime en marketing autour de la marque. Ensuite, nous utilisons comme

levier Internet, ce qui contribue à alléger nos charges d'exploitation. Aussi, nous privilégions des partenariats avec les grandes enseignes. Du point de vue de l'approvisionnement, la force de ce projet est que nous arrivons à trouver nos diamants sur les Bourses diamantaires à Anvers ou à Bombay. Mon associé est issu d'une des familles qui siègent à cette Bourse, et qui arrivent à acheter 7 ou 8% moins cher que nos concurrents», détaille Youcef Mezzour. En termes de développement, le directeur général de Cellini Maroc estime qu'au vu d'une présence en ligne depuis deux mois, le CA de l'entreprise pourrait atteindre les 700.000 DH mensuels. «Cette moyenne reste bien évidemment très faible par rapport aux millions d'euros réalisés en Europe. Je tiens par ailleurs à souligner que notre business model repose sur la réalisation d'un gros volume par rapport à une faible marge», nuance le DG de Cellini. Cette économie d'échelle devrait permettre au joaillier d'être rentable à plus long terme, en tout cas pour ce qui est du segment grand public. Cellini Maroc se positionnera par ailleurs comme un grossiste de la place. À ce niveau, le DG de Cellini Maroc déclare que les écarts entre les prix de grossiste et grand public est minime. «Les prix que nous pratiquons, pour nos clients B2B ou professionnels, sont très proches du prix grands public», ajoute Youcef Mezzour. Pour se démarquer, le joaillier proposera la personnalisation des bijoux qui seront tous produits dans les ateliers de la marque en France. La présence de Cellini au Maroc devrait permettre le déploiement de la marque au Maghreb et en Afrique. «Nous considérons notre implémentation au Maroc comme un point d'ancrage pour un développement futur au Maghreb et en Afrique», ambitionne le DG de Cellini Maroc.

PAR ASMÀA EL KEZIT  
a.elkezit@leseco.ma

Dans le cadre de son développement,

LES préparations **ÉCO**

**RECRUTE**

**CORRESPONDANTS  
À MARRAKECH ET TANGER**

#### PROFIL :

- Formation supérieure Bac+4 (de préférence en droit, en branches économique ou de commerce)
- Une expérience d'au moins 2 ans dans le secteur de la presse
- Une excellente maîtrise de la langue française
- Une bonne culture générale

#### OFFRE :

- Un plan de carrière évolutif
- Une rémunération motivante et une couverture sociale élargie
- Une formation continue

Envoyez vos candidatures à [recrute@leseco.ma](mailto:recrute@leseco.ma)  
ou à rue Adi-El-Haraki, (ex-Calavon), Av. Abdelmoumen,  
2<sup>e</sup> étage - 20100 - Casablanca - Maroc.

Photo + CV exigés



POURQUOI CHOISIR LA MAISON CELINI DIAMANT ?