



**STATE STREET
GLOBAL SERVICES.**
www.statestreet.com

Le **nouvel** Economiste

Click&Boat
Cliquez, réservez et naviguez !
www.clickandboat.com

Arabie saoudite

Les exécutions, armes
de dissuasion massive p. 9

MAELSTRÖM MOYEN-ORIENTAL,
ARDAVAN AMIR ASLANI



Lotus bleu

Tintin, héros en Chine
p. 9

LA CHINE S’EST ÉVEILLÉE,
PHILIPPE BARRET



DOSSIERS

Placements/SCPI

L’appel de la pierre-
papier p. 12

Cadeaux d’affaires

Une stratégie pour
plaître p. 15

Assurance complémentaire santé et prévoyance

Les offres métier p. 18

Location de bateaux

La plaisance à la carte
p. 20



ANNONCES LEGALES

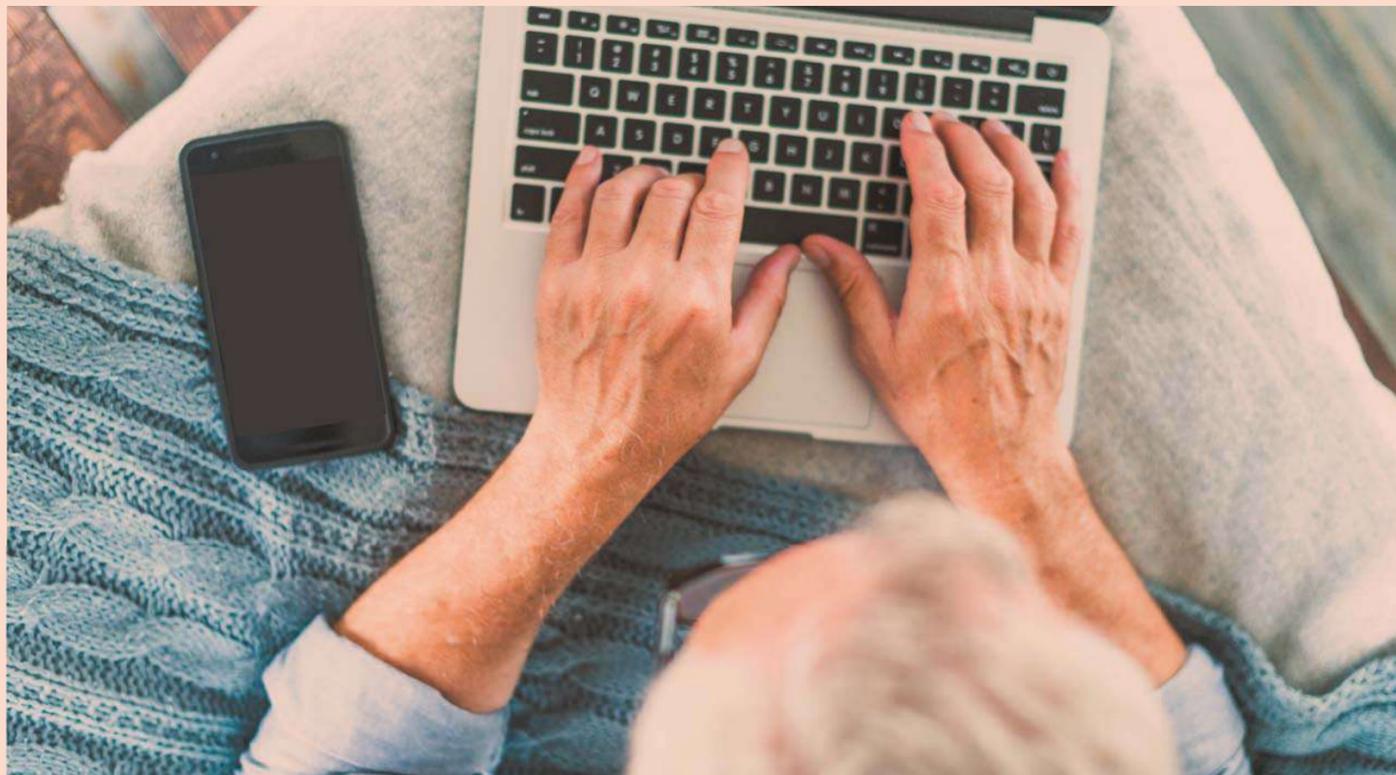
P. 5 du Grand Paris
Tél. 01 75 444 117 - lenouveleconomiste.fr
annonceslegales@nouveleconomiste.fr

L 12925 - 1966 - F: 5,00 €



Ne m’appellez plus retraité

Les baby boomers, pionniers de la société de longévité



PHILIPPE PLASSART

Les nouveaux retraités sont arrivés !
Leur irruption sur la scène publique,
qui au détour d’un rond-point de

gilets jaunes, qui en participant à une
réunion du grand débat, n’est pas pas-
sée inaperçue. Au contraire de leurs
aînés qui assimilaient la retraite à un
repos bien mérité et aspiraient à la
tranquillité, ces nouveaux retraités

font montre d’un activisme tous azi-
muts. N’hésitant pas à investir leur
temps et leurs compétences au béné-
fice de leurs proches, et souvent aussi
au-delà de leur cercle familial. Ils sont
les représentants d’une génération

à nulle autre pareille. Jamais les
tempes grises n’ont été en effet aussi
nombreuses – les plus de 60 ans sont
16 millions, soit près d’un Français
sur quatre –, merci à l’allongement
continu de l’espérance de vie... p. 2

Abus de pouvoir

L’indépendance des banques centrales à nouveau menacée par les politiques

Une mauvaise nouvelle pour le monde entier

THE ECONOMIST

Ceux qui critiquent l’économie
disent souvent que ses théories
abstraites n’ont pas d’emprise
sur le monde réel. Il existe un

contre-exemple parfait : l’indé-
pendance des banques centrales,
toujours plus importante ces 25
dernières années. Dans les années
1970, il était normal pour les
politiques de manipuler les taux
d’intérêt pour lustrer leur propre

popularité. Ce qui a fait naître la
plaie de l’inflation.
Et c’est ainsi que les pays riches,
et beaucoup de pays pauvres, sont
passés à un système dans lequel le
pouvoir politique fixe les grands
objectifs – la stabilité des prix – et

laisse les financiers indépendants
des banques centrales les mettre
en musique. En une seule généra-
tion, des milliards de personnes
autour du monde se sont habi-
tuées à des taux d’inflation faibles
et stables... p. 4

Finances publiques

La France, mauvaise élève de la classe européenne

En 2018, le déficit de la France a un peu moins
diminué que la moyenne de la zone euro ou de
l’Union européenne

MÉCOMPTE PUBLICS,
FRANÇOIS ECALLE

Le gouvernement s’est félicité
d’avoir réduit le déficit public en
2018 pour le ramener nettement
en dessous de la barre des 3,0 %
du PIB, mais l’examen des comptes
publics des autres pays européens,

publiés par Eurostat le 23 avril,
montre que cette performance doit
être fortement relativisée.

En fait, le déficit de la France a un
peu moins diminué (- 0,3 point de
PIB) que la moyenne de la zone
euro (- 0,5 point) ou de l’Union
européenne (- 0,4 point). À 2,5 % du
PIB en 2018, il s’est situé à la troi-
sième place de l’Union... p. 9



Pour rendre plus constructive
l’attente des chiffres urgents.

Bien vous accompagner, c’est toujours mieux vous
connaître pour concevoir des solutions de gestion
utiles et innovantes pensées pour vous,
dirigeants d’entreprise.

Cegid, vous comprendre, et bien plus encore.

vouscomprendre.cegid.com/dirigeant

cegid

Expertise Comptable •
Paie & Ressources Humaines •
Fiscalité • ERP • Retail

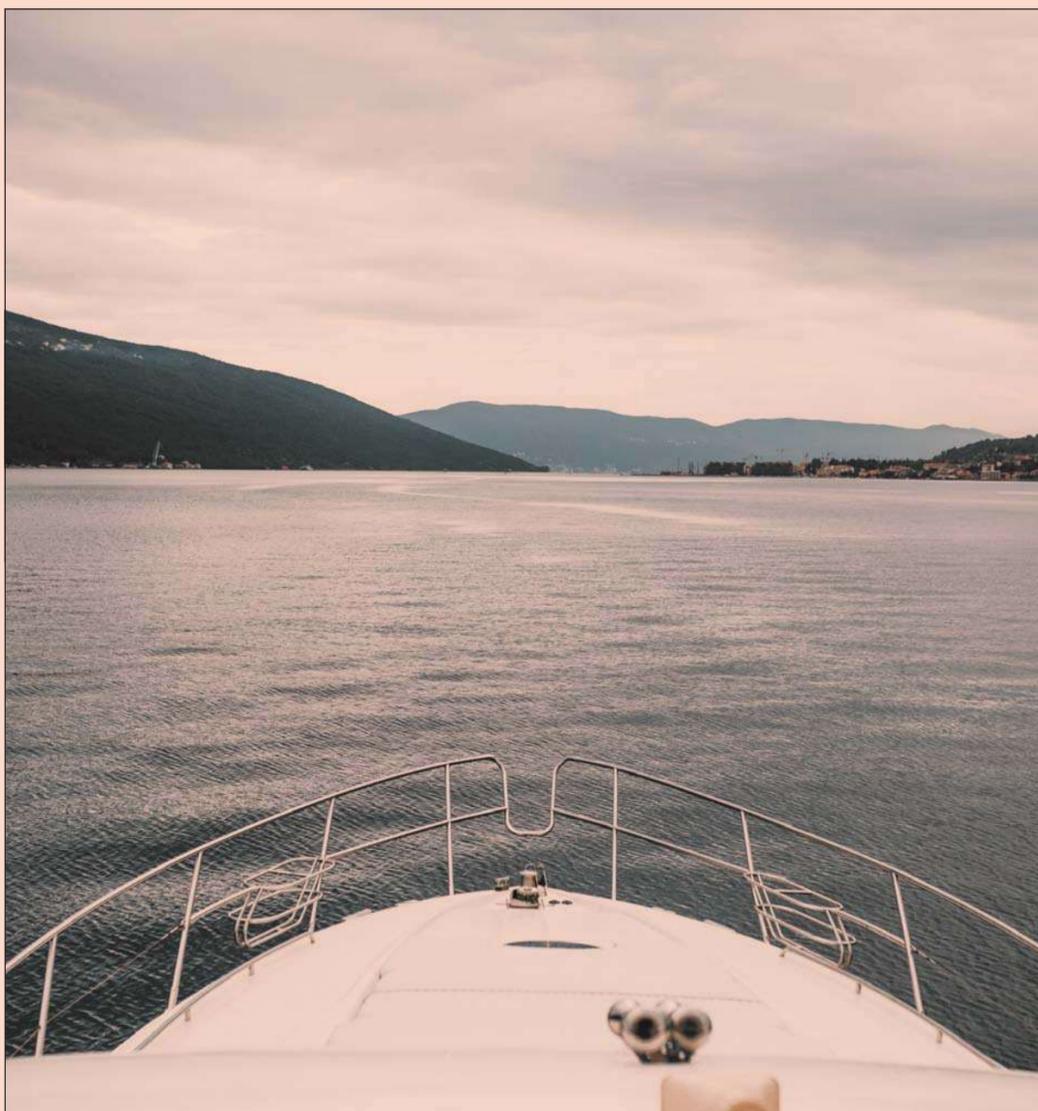
INSIGN - Crédit photo : iStock

La location rend-elle accessible la plaisance à tous le monde ?

Plaisance à la carte

La location est en pleine croissance dans l'industrie nautique permettant à tous, ou à peu près, d'aller sur l'eau

En cinq ans, la location de bateaux entre particuliers s'est développée au gré des start-up qui ont proliférées. Elles proposent ainsi une large flotte en Europe et au-delà, allant du simple bateau à moteur jusqu'aux yachts en passant par les voiliers ou les péniches. Les constructeurs aussi s'intéressent au marché de la location et commencent à investir. Si cette multiplication de plateformes permet à plus de gens d'aller sur l'eau, la plaisance de luxe reste un domaine bien particulier réservé à une clientèle fortunée qui se tournera plutôt vers des loueurs professionnels ou des concessionnaires.



©freepik

BAPTISTE MADINIER

En novembre dernier le rachat de la start-up bordelaise Samboat par le géant de la location Dream Yacht Charter avait fait couler de l'encre dans le milieu du nautisme. Samboat, fondée en 2014 et souvent présentée comme le "Airbnb du nautisme", s'était imposée comme l'une des leaders dans la location de bateaux de particulier à particulier. Son rachat laisse Click&Boat, l'autre leader du secteur, seule plateforme indépendante. Toutes les deux revendiquent des prix 30% moins chers qu'après des loueurs professionnels. "On représente entre 3 et 5% du marché de la location en France", assure Édouard Gorioux, cofondateur de Click&Boat. Des chiffres difficiles à vérifier tant le secteur est opaque. Les deux start-up déclarent proposer aujourd'hui 30 000 bateaux chacune et un nombre de locations

qui double chaque année ! "Nous sommes quasiment à 100 000 locations différentes en cumulé depuis la création de la société et environ 50 000 locations sur l'été 2018", illustre le patron de Click&Boat.

Directement tournées vers la digitalisation, ces nouvelles plates-formes de location entre particuliers visent aussi à rajeunir le public et à permettre à tout le monde d'aller sur l'eau

Développement de l'intermédiation

La philosophie défendue par Click&Boat et SamBoat se traduit par une volonté de démocratiser la plaisance, que ce soit pour les locataires en proposant des prix moins

chers ou les propriétaires en amortissant les coûts d'entretien, d'assurance, de place de port qui peuvent représenter chaque année 10% de la valeur à neuf du bateau. Sur une pétition lancée par Samboat au début de l'aventure à la suite de problèmes sur le port d'Arcachon, ils clamaient en lettres capitales : "il n'y a pas que les riches dans la plaisance !"

"Ce qu'ont inventé SamBoat et Click&Boat, c'est l'intermédiation pour la location de bateaux à la journée", analyse Loïc Bonnet, patron de Dream Yacht Charter, nouveau propriétaire de Samboat. On trouvait en effet des sociétés comme Dream Yacht ou Sunsail qui possèdent leur propre flotte mais pas de plateforme tampon entre locataires et propriétaires. "Avant vous ne pouviez pas réserver à l'avance, vous arriviez sur votre lieu de vacances et vous alliez à la marina où se trouvait les loueurs et vous espériez trouver un bateau", continue-t-il. "Nous rendons visible une

offre qui auparavant n'existait pas", confirme Édouard Gorioux. Directement tournés vers la digitalisation, ces nouveaux champions de la location visent aussi à rajeunir le public. L'objectif est de s'affranchir des contraintes techniques

comme le permis bateau en proposant un service de skipper, moyennant un supplément, ou en se faisant accompagner par le propriétaire afin de ramener le plus de monde sur l'eau.

Avec cette offre, un catamaran, un



"Il n'y a pas que les riches dans la plaisance !" Laurent Calando (g) et Nicolas Cargou (dr), Samboat.

Yachting in Style with Peace of Mind



125th Classic Sailing Yacht
MARIQUITA

1911. Restauration 2003. MARIQUITA est considéré comme l'un des plus beaux yachts classiques à voile existant.

Photo © Ben Wood

Dès son lancement, MARIQUITA a attiré l'attention de tous les amateurs de voile et, plus de 100 ans plus tard, il continue à le faire après avoir entièrement restauré par le légendaire chantier Fairlie Restorations en 2003 qui a suivi pour cela les standards les plus élevés du travail du bois. La même année MARIQUITA a à nouveau hissé les voiles et est désormais l'un des protagonistes phare du Circuit Classique. Depuis un peu plus de 10 ans maintenant, il a quitté la rivière Clyde, pour aller à Cowes, puis à Falmouth pour aller courir les innombrables courses méditerranéennes telles la Monaco Classic Week, les Régates Royales de Cannes et les Voiles de St Tropez.

MARIQUITA offre la possibilité d'entrer dans le circuit très exclusive des yachts classiques et d'éprouver l'excitation de courir sur ce magnifique cotre véritable légende du circuit.

Ses aménagements offrent un grand confort et son intérieur est particulièrement raffiné pour la croisière en Méditerranée et dans toutes les belles destinations.

Disponible à la Vente.



135th Norman Foster Design
OCEAN SAPPHIRE

2010. OCEAN SAPPHIRE est un motor yacht en aluminium à l'allure résolument avant-gardiste. C'est l'un des 3 sisterships de la série des Signature 40.

Il a été dessiné par le célèbre architecte designer anglais Sir Norman Foster, en collaboration avec le Chantier Rodriquez Cantieri Navali. Ses aménagements permettent d'accueillir jusqu'à 12 invités dans 5 cabines, y compris une immense cabine propriétaire à l'avant du bateau.

Il est très prisé sur le marché du charter et génère d'importants revenus. Il offre un espace intérieur particulièrement lumineux et une disposition extérieure particulièrement attrayante pour la croisière. Il est idéal pour la Méditerranée et les Antilles. Son design particulièrement réussi attire l'attention de tous où qu'il soit.

Disponible à la Vente et au Charter.



FRANCE: Montpellier (Head Office), Paris, La Ciotat, Antibes • MONACO
SPAIN: Palma, Majorca • ITALY • RUSSIA: Moscow • ASIA: Hong Kong • USA: California

BERNARD GALLAY Yacht Brokerage
1 rue Barthéaz - 34000 Montpellier
Tél +33 467 66 39 93 - info@bernard-gallay.com





“Nous rendons visible une offre qui auparavant n’existait pas.”
Édouard Gorioux, Click&Boat.

Zodiac, un Cap Camarat ou même une péniche deviennent accessible pour tous mais quand est-il des grands voiliers, des yachts, c’est-à-dire de la plaisance de luxe ?

La plaisance de luxe toujours élitiste

Or, même sur des sites comme Click&Boat ou Samboat, la plaisance de luxe reste une activité prisée par de riches clients russes, américains et même asiatiques. “Les Français préfèrent les voiliers plus standards, moins tape-à-l’œil”, glisse Laurent Calando cofondateur de Samboat. Sur les deux plates-formes, les prix vont de 1 120 euros la journée pour un bâtiment de 23 mètres à 32 225 euros par jour pour le Jade 959 de 51 mètres sur Click&Yacht, la formule dérivée de Click&Boat pour le luxe. “Là on est clairement sur une clientèle différente. Le yacht reste très éli-

La plupart des grands catamarans, yachts et super-yachts présents sur les sites n’entrent pas dans la logique du particulier au particulier, ce sont des professionnels qui les mettent en location

tiste à cause des tarifs et des disponibilités”, reconnaît Laurent Calando. Il admet aussi que le service de particulier à particulier sera plus amateur et sur des bateaux souvent plus vieux et moins performants que chez les professionnels qui possèdent leur propre flotte. “Ceux qui mettent leur bateaux habitables à la location sont en général des propriétaires de bateaux un peu fatigués et qui ne répondent pas aux attentes des clients”, explique Loïc Bonnet qui observe le secteur depuis 2001.

Un marché non-extensible

L’autre subtilité, c’est qu’après quelques années d’existence les deux plates-formes ont dû s’ouvrir aux loueurs classiques. “Ils se sont tournés vers les professionnels car ils

ne faisaient pas assez de volume. Je connais l’offre de SamBoat et s’il n’y avait que les particuliers ça ne nourrirait pas le site”, déclare Loïc Bonnet. “Nous avons une démarche pro-active envers les propriétaires d’unité de luxe pour qu’ils viennent sur Click&Boat mais une part très forte de propriétaires arrive sans démarche de notre part”, complète Édouard Gorioux.

La plupart des grands catamarans, yachts et super-yachts présents sur les sites n’entrent pas dans la logique du particulier au particulier, ce sont des professionnels qui les mettent en location. Les 30% ne sont donc plus applicables. Pour le fondateur de Dream Yacht Charter, c’est la preuve que cette démocratisation tant vendue à ses limites : “On ne peut pas parler de démocratisation car l’offre de particuliers n’est pas extensible, elle est limitée. Ce n’est pas comme le logement où n’importe qui peut mettre sa maison ou son appartement sur Airbnb”, tempère-t-il.

Reste que, peu impacté par la crise de 2008 qui a touché la vente de bateau, le marché de la location progresse. Des structures comme Dream Yacht Charter, leader mondial de la location, ont connu une forte croissance. Mais avec des locations allant de 1 500 euros la semaine en basse saison à 35 000 euros la semaine, “on ne peut pas parler d’un produit grand public”, reconnaît Loïc Bonnet.

De même Bernard Gallay, dirigeant de la structure Bernard Gallay Yacht Brokerage, officie dans l’hyper-luxe et il propose des semaines entre 20 000 et 100 000 euros la semaine. Pour lui, “cela ne s’adresse pas à la même clientèle que Click&Boat”. “Nous faisons du sur-mesure avec des gens qui sont assez exigeants et qui veulent un bateau avec équipage, avec un menu pré-établi, tel type de nourriture, des boissons adaptées, etc.”, énumère-t-il.

Même sur des sites comme Click&Boat ou Samboat, les yachts de 18 mètres, voire 25 mètres restent largement réservés à une élite



“Si un propriétaire confie son bateau à un agent ce n’est pas pour aller réaliser des locations en direct.”
Bernard Gallay,
Bernard Gallay Yacht Brokerage.

Le secteur du nautisme en pleine concentration ?

L’objectif pour Dream Boat Charter est de créer une grosse structure qui réunira la construction et la location et qui sera multi-marques

À l’image des partenariats entre Click&Boat et Zodiac, de l’investissement de Foutaine Pajot dans le leader de la location mondiale, Dream Yacht Charter, les passerelles entre les constructeurs, la vente et la location se multiplient. Click&Boat a racheté son concurrent direct Sailsharing en novembre 2016 et ils n’étaient plus que deux leaders de la location entre particuliers jusqu’à ce que Dream Yacht Charter rachète Samboat en novembre dernier. “Dream Yacht a racheté pas mal d’opérateurs locaux ces dernières années et on va forcément tendre vers une concentration du fait des plates-formes et des grands loueurs. On va tendre vers ce schéma-là mais on n’y est pas encore”, analyse Loïc Bonnet, patron de

Dream Yacht.

Pour lui, le secteur de la location reste pourtant encore très atomisé avec quelques acteurs mondiaux comme lui et SunSail, des opérateurs régionaux et des opérateurs locaux souvent implantés dans un pays ou juste quelques ports.

Une analyse que partage Bernard Gallay, fondateur de la structure Bernard Gallay Yacht Brokerage. Il fait justement partie de ces concessionnaires indépendants actifs dans la vente et la location de bateaux de luxe qui sont restés très éclatés. “C’est un marché où il y a énormément de collaborations interprofessionnelles entre les concessionnaires car souvent nous avons le bateau mais pas le client ou vice-versa”, explique-t-il. Collaborations mais pas concentration. Pour Loïc Bonnet, le secteur de la vente de bateau est en retard dans ce domaine comme dans la digitalisation. “Je parlerai même de distribution archaïque car on vend des bateaux de la même façon qu’il y a trente ans.”

Il reconnaît d’ailleurs que son objectif est de créer une grosse structure qui réunira la construction et la location et qui sera multi-marques. Car aujourd’hui “si vous voulez acheter un bateau, c’est la croix à la bannière”, affirme-t-il. Il en était de même il y a encore peu de temps pour la location. ■

Même chose du côté des propriétaires, selon ce dernier : “si un propriétaire confie son bateau à un agent, c’est pour se débarrasser des tracas de gestion, pas pour aller réaliser des locations en direct.” Pour Samuel Dubois, directeur commercial de la marque Jeanneau, membre du groupe Bénéteau, il y a même trois univers assez différents. “La location de voiliers, celle des petits bateaux semi-rigides, hors-bords et enfin celui des yachts de luxe.”

Les constructeurs dans la location

Démocratisation ou pas, devant la multiplications des loueurs même les constructeurs ont réagi. “Pour les constructeurs de bateaux, l’objectif est d’amener le plus de personnes sur l’eau avec les tarifs les plus raisonnables possibles. On profite donc de la dynamique du marché”, remarque Samuel Dubois. La marque française Zodiac et sa filiale ont passé des accords respectivement avec Click&Boat et Dream Yacht Charter. Le premier a déjà mis en place une offre appelée Triple Play qui consiste à financer un bateau Zodiac en leasing, c’est-à-dire via des mensualités avec un financeur, ici LGB Finance, pour finalement le mettre en location sur Click&Boat pour couvrir le remboursement des mensualités. Une passerelle vente-location pourrait constituer l’avenir du marché.

De même, en 2017, Fontaine Pajot et son actionnaire Nextstage ont racheté 51 % de Dream Yacht Charter. Le groupe Bénéteau lui aussi s’est lancé dans la location à travers des boat-clubs et en ouvrant aussi Band of Boats, une plateforme liant vente et location à la journée. “Band of Boats nous permet de suivre

comment nos clients consomment de la location et du bateau d’occasion et surtout comment ils sont sur Internet”, affirme Samuel Dubois. Nous sommes attentifs aux nouveaux modes de consommation.”

“Ce sont des très bons vendeurs et constructeurs de bateaux mais sur la partie digital et location, ils ont encore à apprendre. J’aurais plus peur qu’un Airbnb décide de se mettre à l’eau”, conclut Laurent Calando.

Chiffres clés

Le secteur de la location en France représentait 5,88% du chiffre d’affaires global de la filière nautique en 2016-2017. Un chiffre qui peut s’expliquer par la force des constructeurs français en termes de catamarans et de voiliers. En 2015, la France a produit 33,7% des voiliers européens. Cela s’explique aussi par une location très internationale. Click&Boat compte par exemple seulement 5 000 bateaux en France sur ses 30 000 présents sur le site, selon son patron Édouard Gorioux.

Sources : Insee et Rapport 2018 de la Fédération des industries nautiques

La renaissance des voiliers de luxe, le premier Gunboat français est à flot

L’objectif d’un Gunboat est d’allier performance et luxe. Pour cela, il faut trouver un équilibre entre le poids du bateau et son confort

Fier de 78 pieds, soit presque 21 mètres de long, en composites tout carbone, le Condor, premier Gunboat 68, premier Gunboat français a été livré en mars dernier. La marque Gunboat a été rachetée en 2016 par l’entreprise française Grand Large Yachting à la suite de la faillite des constructeurs américains.

Pendant 17 mois, une centaine de personnes ont imaginé, dessiné et assemblé le nouveau modèle de Gunboat. “Ce sont des bateaux assez compliqués à construire car on essaie de concilier deux concepts : la performance et le luxe”, explique Benoît Lebizay, directeur général de Gunboat et associé de Grand Large Yachting. Pour cela, il faut trouver un équilibre entre le poids du bateau et son confort.

“On est forcé d’aller chercher des technologies qui sortent du monde

de la plaisance”, souligne Benoît Lebizay. Ils ont donc collaboré avec le cabinet d’architectes VPLP, spécialiste du multicoque et Michel Desjoyaux double vainqueur du Vendée Globe. Des structures carbonées rigides et légères issues du monde de la Formule 1 ou des meubles inspirés de l’aéronautique ont aussi été installés.

Résultat : le Condor peut monter à 25 nœuds (soit environ 46 km/h) et même atteindre les 30 nœuds (55 km/h) si on l’allège de ses éléments de confort selon Benoît Lebizay. À titre de comparaison les Ultimes, trimarans les plus rapides des mers, peuvent approcher les 50 nœuds (93 km/h) à leur vitesse maximale.

Le Condor a été vendu à un Américain. Le second Gunboat devrait voir le jour cet été et trois autres sont en projet. Reste à retrouver un bon modèle économique s’il ne veut pas subir le même sort qu’en 2016. Benoît Lebizay assure avoir trouvé la solution : “nous adoptons un mode de production semi-industriel, on va systématiser ce mode de production, on a défini des gammes, on morcelle les phases de construction, on découpe en heure et nous suivons ça tous les jours.” Un Gunboat 68 se vendrait aux alentours de six millions d’euros, selon les chiffres de l’entreprise. ■