



Le **nouvel** Economiste



Retrouvez-nous au dos de l'édition

N°2082

HEBDOMADAIRE | VENDREDI 27 AOÛT 2021

5€

Le règne taliban

Retour vers l'enfer des femmes afghanes p. 9

Le discours dissonant dans les rangs talibans confirme un peu plus le sombre futur qui les attend



MAELSTRÖM MOYEN-ORIENTAL,
ARDAVAN AMIR-ASLANI

Depuis leur fulgurante victoire du 15 août dernier, à l'issue d'une conquête sans résistance de toutes les provinces afghanes, les talibans ont repris les rênes d'un État failli, profitant du retrait accéléré de l'armée américaine. Sur place, les femmes afghanes constituent la population la plus exposée et menacée.

"Nous ne pouvons pas aller reconstruire chaque pays en crise (...) Ce n'est pas ça, le leadership. C'est la leçon du Vietnam, c'est la leçon de l'Irak, et il faudrait enfin la retentir" proclamait Barack Obama en janvier 2016 à propos de l'Afghanistan... p. 9

DOSSIERS

Avec ou sans équipage

Louer un bateau, un luxe abordable p. 12



Messageries instantanées

WhatsApp, Messenger et consorts p. 15



ANNONCES LEGALES

P. 18
Tél. 01 75 444 117 - annonceslegales@nouveleconomiste.fr



L'essor des néobanques

Les fintechs ont connu un regain d'intérêt pendant les confinements. Jusqu'où ?



De nombreuses néobanques ont compris que pour atteindre une rentabilité durable, elles devaient se lancer dans le crédit. Quelques-unes lancent des cartes de crédit et d'autres produits de prêt, s'aventurant ainsi plus loin sur le terrain des banques conventionnelles.

"What do you think we are, a bank?" [Qu'est-ce que vous pensez que nous sommes, une banque?] s'amuse une publicité pour Current, une néobanque, dans le métro de

New York. Elle poursuit en décrivant les agences bancaires, le mauvais service à la clientèle et les frais de découvert comme des reliques. La société fait partie de la centaine

de "néobanques" qui tentent de bouleverser le secteur de la banque de détail en Amérique et dont la taille et le nombre ont explosé l'année dernière. Le 13 août, Chime, la

plus grande néobanque du pays, a fait une série de levées de fonds qui l'ont valorisée à 25 milliards de dollars, soit à peu près la même somme que la 13^e banque américaine... p. 2

Inspiration facebook

Instacart dans la guerre de l'épicerie en ligne

La plateforme de livraison de produits alimentaires compte sur la publicité ciblée pour trouver sa rentabilité

Fidji Simo a une histoire inhabituelle, même selon les normes de l'élite immigrée de la Silicon Valley. Née dans le port de Sète, dans la région du Languedoc, dans

le sud de la France, elle a grandi dans une famille de pêcheurs. Son père étant toujours en mer, elle ne voyageait guère. Pourtant, elle avait du style - son prénom vient

d'un parfum de Guy Laroche - et de l'ambition. Très jeune, elle a quitté la Méditerranée, en passant par la prestigieuse école de commerce HEC de Paris, pour rejoindre le

littoral de la Californie du Nord, plus connu pour Internet que pour ses filets de pêche. Là, elle s'est fait un nom dans l'empire des médias sociaux de Facebook... p. 4

L'avenir du travail

Comment éviter la stigmatisation des travailleurs hybrides ?

La progression de carrière ne doit plus être fonction du nombre de jours passés au bureau

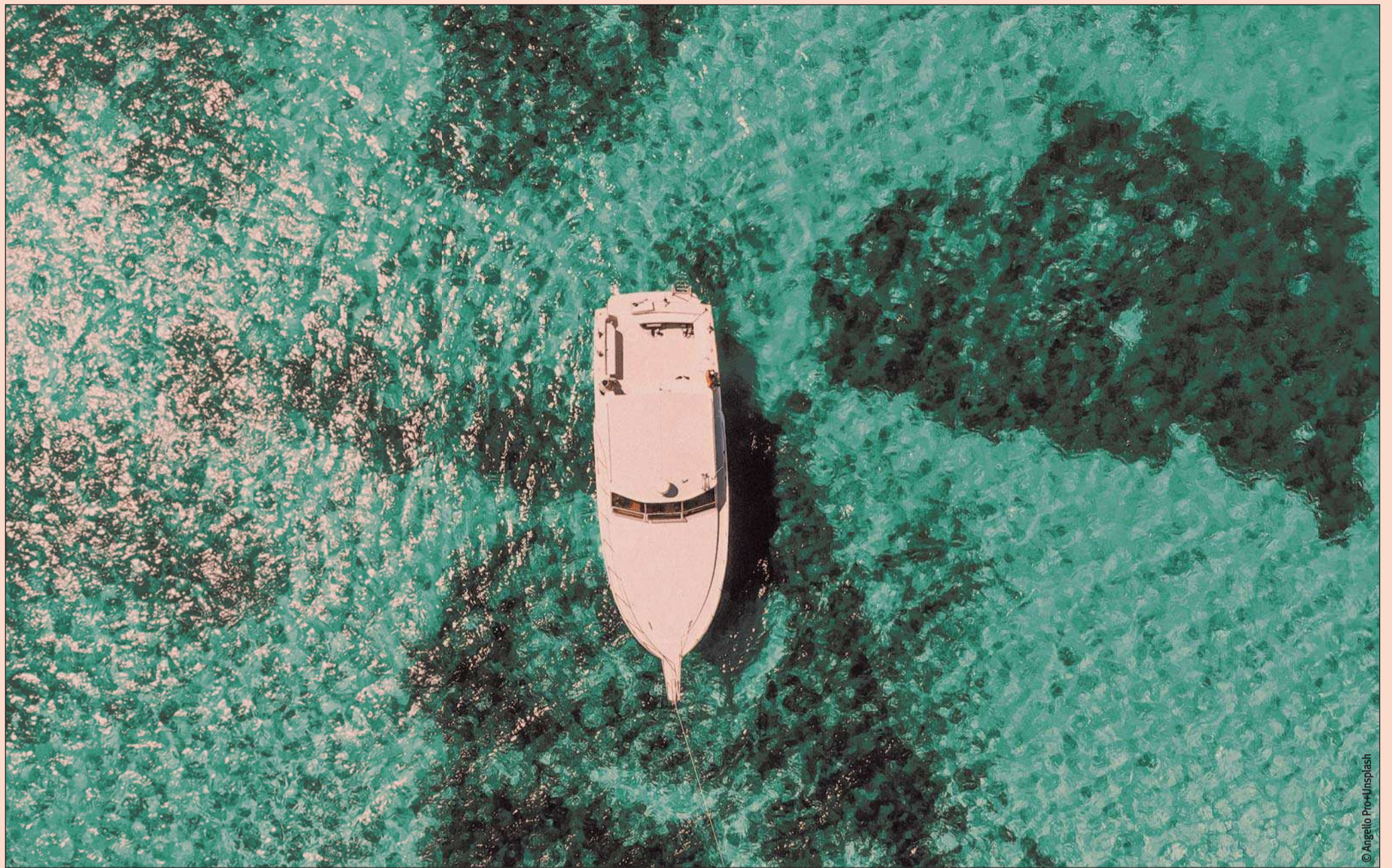
Après avoir pesé le pour et le contre au sujet des futurs modes de travail, Dropbox a décidé de ne pas adopter le modèle hybride, qui consiste à répartir la semaine de travail entre le bureau et le domicile. "Ce modèle présente des inconvénients assez importants", déclare Melanie Collins, directrice des ressources humaines. Le plus important est qu'il "pourrait conduire à des problèmes d'inclusion, ou à des disparités en termes

de performance ou de trajectoire de carrière". Du coup, la plateforme de collaboration et de stockage dans le cloud a finalement opté pour une politique de "priorité virtuelle", qui privilégie le travail à distance par rapport au travail au bureau. À mesure que les bureaux s'ouvrent de nouveau, il est à craindre que, si l'hybride est mal géré, les questions de pouvoir dans les organisations réinvestissent le lieu de travail... p. 7

Publiez vos annonces légales dans le **nouvel Economiste**

au prix le plus bas dans toute la France.

www.nouveleconomiste.fr
Mail : annonces@nouveleconomiste.fr
Tél. : 01 75 444 117



Avec ou sans équipage

Louer un bateau, un luxe abordable

La location de bateaux à la portée de (presque) tous grâce aux plateformes en ligne

Quand les plages sont noires de monde, le bateau s'affiche comme alternative idéale pour profiter du soleil et de la mer, loin des hordes de vacanciers. Un phénomène amplifié par la pandémie de Covid-19 et la

nécessité de la distanciation sociale. Les plateformes de location ont ainsi enregistré un boom de réservations après le confinement du printemps 2020. Il faut dire que l'activité se révèle plus abordable qu'on ne pourrait le

croire. Les prix démarrent autour de 50 euros par personne pour une journée en bateau à moteur ou voilier. Un montant qui varie en fonction du type d'embarcation, mais aussi de la saison et de la région.

La location de bateaux a la cote en France. En témoigne la forte augmentation du nombre de permis bateau délivrés ces dernières années: plus de 95 000 en 2018 – contre environ 84 000 en 2013, soit +12 % – avec même un pic de plus de 97 000 en 2017, d'après les chiffres de la Fédération des industries nautiques (FIN). Sans compter que le permis n'est pas obligatoire, à condition dans ce cas de payer les services d'un skipper, voire d'un équipage.

Si louer un bateau a toujours été possible, la pratique s'est démocratisée à partir du milieu des années 2010, en grande partie grâce à l'émergence de

plateformes de location mettant en relation des particuliers entre eux ou avec un professionnel. À l'instar de Click & Boat et SamBoat, toutes deux créées en

L'arrivée de ces services en ligne a radicalement changé l'étape de mise en relation entre l'offre et la demande

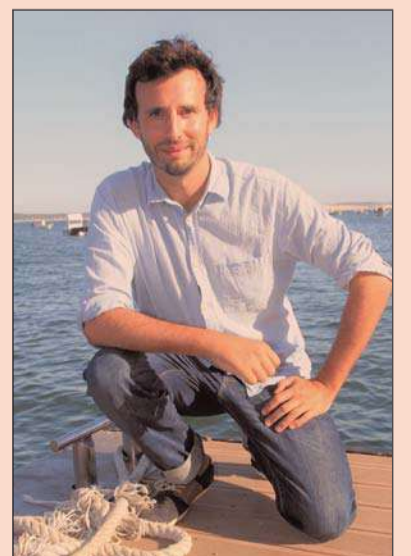
2014 et aujourd'hui références mondiales sur le marché de la location de bateaux en ligne. L'arrivée de ces services en ligne a radicalement changé l'étape de mise en relation entre l'offre et

la demande. "Avant, l'unique solution était d'appeler un loueur en espérant qu'il réponde et qu'il ait un bateau disponible. Avec notre plateforme, les prix et les disponibilités sont indiqués en temps réel, et le client a accès aux informations du bateau ainsi qu'aux avis des précédents locataires", expose Édouard Gorioux, fondateur de Click & Boat. D'après l'entrepreneur, sa plateforme a surtout participé à rendre plus accessible l'offre de bateaux, particulièrement ceux qui appartiennent à des particuliers et dont les tarifs de location sont inférieurs de 30 % environ par rapport à ceux des professionnels. Un point de vue partagé par le directeur général de SamBoat, Laurent Calando:

"nous avons fait grossir la taille du marché, ce qui nous permet de proposer aux clients une fourchette de prix de location plus large". Résultat: des bateaux pour six personnes se louent entre 100 et 500 euros la journée, et de 1 000 à 5 000 euros la semaine. Des écarts plutôt conséquents, qui dépendent de nombreux facteurs.

Des prix du simple au double selon les bateaux

Difficile en effet de définir un prix moyen pour la location de bateaux. Plusieurs critères différents peuvent influencer sur les tarifs pratiqués. Sans surprise, plus le navire est grand, plus le prix est élevé.



"L'engouement pour la location de bateaux de l'été dernier n'a jamais été aussi fort." Laurent Calando, SamBoat.

ICE YACHTS

2 nouvelles unités en avant-première au Cannes Yachting Festival 2021



Ice70

« Un bateau unique qui exprime toute notre passion des voiliers, pour que vos rêves deviennent réalité ! »

Marco Malgara, Président d'Ice Yachts

Architectes :	FELCI YACHT DESIGN
Construction :	Composite Carbone
Mât & bôme :	Carbone (options)
Longueur :	21,30m
Largeur :	5,76m
TE :	2,80m / 4,50m
Déplacement :	25,50 T
Lest :	8,10 T
Voilure :	260m ² au prés 530m ² au portant
Moteur :	195CV Yanmar 4LV



ICE52 - ICE52RS - ICE60 - ICE62 Targa - ICE70 - ICE80 - ICE100 - ICECat sixty four & seventy two



Ice52RS

« Evolution de l'ICE 52, l'ICE 52 RS est la version course croisière de ce dernier. Il affiche des performances très au-dessus de la moyenne tout en offrant un confort raffiné. Le résultat est tout simplement incroyable. »

Marco Malgara, Président d'Ice Yachts

Architectes :	FELCI YACHT DESIGN
Construction :	Composite Carbone
Mât & bôme :	Carbone
Longueur :	15,80m
Largeur :	4,65m
TE :	2,80m
Déplacement :	10,90 T
Lest :	4,20 T
Voilure :	160m ² au prés 390m ² au portant
Moteur :	75CV Volvo



Bernard Gallay
Yacht Brokerage

Agent ICE YACHTS pour la France & la Suisse

Contact : **BGYB** - info@bernard-gallay.com - 1 rue Barthez à Montpellier (34000) - Tel 04 67 66 39 93



“Lorsque des clients louent un yacht, ils se laissent porter. L'équipage s'occupe de tout.” Bernard Gallay, Yacht Brokerage.

Le type de bateau a également une incidence sur la facture. D'une centaine d'euros par jour pour un semi-rigide à moteur ou un petit voilier, le montant démarre à 3000 euros pour un gros yacht à moteur. Qui se loue au minimum 15000 euros la semaine, et jusqu'à plusieurs centaines de milliers d'euros. À ce tarif, les clients bénéficient d'un service tout inclus, des repas au service à bord en passant par les activités. “Ils se laissent porter, l'équipage s'occupe de tout”, glisse Bernard Gallay, Pdg de Bernard Gallay Yacht Brokerage, société fondée en 1993 et spécialisée sur le segment du luxe.

Évidemment, les prix s'envolent en même temps que le nombre de services augmente. Mais bénéficier des services d'un skipper ou d'un équipage n'est pas réservé aux riches locataires de yachts. Les plateformes de location proposent ce type de prestation aux personnes n'ayant pas le permis

bateau et souhaitant malgré tout partir en mer. Ceci dit, seules 25 % des réservations passées sur Click & Boat englobent aussi un skipper, sans faire varier l'ordre de prix – entre 100 euros et 500 euros – d'une location à la journée.

L'effet de la région et de la saison

Outre le type de bateau, la zone de location donne lieu à une différence de tarification. Pour Laurent Calando, un bateau à louer en Bretagne coûte moins cher que dans le Sud-Ouest. Et c'est sur la Côte d'Azur et surtout en Corse qu'ils coûtent le plus cher. “La différence de prix entre la Côte d'Azur et la façade atlantique est de 30 %”, appuie-t-il.

La période de l'année joue aussi un rôle crucial: +50 % voire +100 % entre la basse saison (de mars à mai ainsi que le mois d'octobre) et la haute saison (mi-juillet à mi-août), d'après l'entrepreneur. “L'écart de prix correspond en fait à la différence entre l'offre et la demande”, explique Édouard Gorioux. Le marché suit en effet la tension liée à l'afflux de touristes dans certaines régions, ce qui se ressent sur le montant des locations.

Une astuce pour profiter de la mer à moindres frais, y compris dans les zones tendues l'été, consiste par exemple à louer une embarcation à la demi-journée, ou sur le créneau “afterwork”. “C'est quelque chose qui marche très bien à La Rochelle, Marseille ou Nice, et qui permet d'avoir des prix plus intéressants puisque les sorties en mer sont plus courtes”, souligne Laurent Calando. L'apéritif entre amis s'ajoute à la baignade et

au farniente au soleil. Une autre façon d'apprécier les sorties en mer.

La location n'a pas fini de plaire

Si la crise sanitaire et le confinement du printemps ont perturbé le démarrage de la saison 2020, ils n'ont pas plombé le reste de l'été, bien au contraire. “La location de bateau a explosé après cette période”, pointe Édouard Gorioux. Et Laurent Calando de confirmer: “l'engouement n'a jamais été

Une astuce pour profiter de la mer à moindres frais, y compris dans les zones tendues l'été, consiste par exemple à louer une embarcation à la demi-journée, ou sur le créneau “afterwork”



“Pour démocratiser encore plus la plaisance, il faut donner la possibilité de louer un skipper comme on loue un guide de haute montagne.” Emmanuel Allot, FIN.

aussi fort. Les gens ont eu envie de profiter d'une activité dépaysante tout en respectant la distanciation sociale”. Les professionnels prédisent ainsi que la saison 2021 bénéficiera des mêmes auspices qu'en 2020. “À condition qu'il n'y ait pas de nouveau confinement”, rappelle Bernard Gallay, pour qui la location, avec ou sans équipage, à tout pour plaire en période de pandémie.

La démocratisation de la plaisance ne doit cependant pas reposer uniquement sur l'effet d'aubaine de la crise sanitaire. “Pour faire découvrir aux non-initiés le plaisir de naviguer, il faut leur donner la possibilité de bénéficier des services d'un skipper comme on loue un guide de haute montagne”, considère Emmanuel Allot, administrateur de la FIN, en soulignant la réglementation compliquée en matière de location avec capitaine. Faciliter les démarches correspond parfaitement aux modes de consommation actuels, “plus portés sur l'usage que sur la propriété, en ce qui concerne la location de bateaux, mais également celle de logements saisonniers ou de voitures”, indique Édouard Gorioux. Et de préciser: “les gens sont davantage dans l'expérience que dans le besoin de posséder, lequel génère des contraintes fortes en termes de temps, de finance et de préoccupations”. En témoignent les chiffres en dents de scie des ventes de bateaux ces dernières années (voir encadré) alors que la location, elle, continue de se développer.

Reste que du côté de la Méditerranée, l'horizon se trouble quelque peu. Face aux craintes de surfréquentation que la location de bateaux pourrait entraîner, les collectivités locales imposent des restrictions parfois drastiques (voir encadré). La saison 2021 devrait servir de référence pour en mesurer les effets. Malgré tout, le secteur profite actuellement de vents favorables en dépit de la crise et compte bien en tirer parti. ■

AGATHE PERRIER



“Les modes de consommation actuels sont plus portés sur l'usage que sur la propriété, dans le nautisme comme ailleurs.” Édouard Gorioux, Click & Boat.

L'achat de bateaux plus accessible?

Avant de se lancer dans l'achat d'un bateau, il est important de prêter une attention particulière à ses charges récurrentes

L'achat d'un bateau serait-il devenu plus abordable financièrement qu'avant? Un point de vue “excessif”, affirme d'entrée de jeu Emmanuel Allot, administrateur de la Fédération des industries nautiques (FIN). Car les prix n'ont que peu évolué ces dernières années, même si la rationalisation de la production a pu faire légèrement fléchir les coûts de certains types d'embarcation. L'achat est en revanche plus accessible, grâce au développement de la vente de bateau en gestion. À savoir le fait d'acheter un bateau et de le confier à une société qui l'exploite pendant plusieurs années, en contrepartie d'un revenu pour le propriétaire. De quoi ouvrir la possibilité de l'achat à un plus grand nombre de personnes. Côté chiffres, la vente de bateaux neufs a augmenté de +2,6 % en 2019

par rapport à 2018 – les années précédentes alternaient en dents de scie entre recul et hausse. Même tendance haussière pour les bateaux d'occasion: +3 % après quatre ans de baisse.

Avant de se lancer dans l'achat d'un bateau, neuf ou d'occasion, il est néanmoins important de prêter une attention particulière non seulement à son tarif, mais aussi à ses charges récurrentes: coûts de stockage ou d'amarrage, assurance, entretien, taxes... “Cela représente en moyenne chaque année 10 % du prix d'achat initial”, prévient Édouard Gorioux, fondateur de Click & Boat. La solution de stockage peut faire varier significativement le montant global, comme l'explique Laurent Calando, directeur général de SamBoat. “La place au port est l'option la plus onéreuse, autour de 4000 euros l'année, voire plus selon la localisation, quand une bouée revient à 500 euros annuels.” Mais il est également possible de remonter le bateau et de le garer dans un parking dédié ou directement chez soi. À condition d'avoir l'équipement nécessaire. Des notions dont il faut anticiper le coût afin d'éviter d'éventuelles déconvenues. ■

Chiffres clés

En 2019, avant la crise, la filière française du nautisme a réalisé un chiffre d'affaires de 5,3 Mds€ (+5 % par rapport à 2018). La Fédération des industries nautiques (FIN) envisage pour l'année 2020 une baisse de 15 % à 30 %.

Source: FIN

Le Parc des Calanques impose des contraintes aux locations

Les propriétaires particuliers doivent désormais demander une autorisation pour louer leur bateau à moteur, dans la limite de cinq locations maximales dans l'année

Alors que les Français se sont rués sur les locations de bateau pendant l'été 2020 – portés par des envies d'évasion après deux mois de confinement – les loueurs du secteur des Calanques de Marseille n'ont pas vraiment pu profiter de cette vogue. Car le conseil d'administration du Parc national des Calanques (PNdC) a adopté en décembre 2019 une

nouvelle réglementation concernant les conditions d'accès aux eaux du parc pour les navires de location à moteur. Entrée en vigueur le 1^{er} mai 2020, elle stipule qu'un propriétaire particulier qui souhaite louer son bateau doit à chaque fois en faire la demande auprès du PNdC, sachant que l'autorisation ne peut être accordée que pour un seul navire par propriétaire et pour cinq locations par an maximum. Au-delà, le particulier entre dans une seconde catégorie dite “professionnelle”, dont la réglementation est différente (le propriétaire doit par exemple demander au PNdC une autorisation d'activité permanente). L'objectif de l'institution, avec cette démarche, est de maîtriser l'évolution de l'activité de location afin d'éviter la surfréquentation dans les Calanques. Une situation qualifiée de “très locale et loin d'être générale”, par Édouard

Gorioux, fondateur de Click & Boat. D'après Emmanuel Allot, administrateur de la Fédération des industries nautiques (FIN), la tendance à l'interdiction s'observe près de Marseille mais aussi autour de Toulon et de la Corse. Elle ne se généralise pas aux autres littoraux français ou du reste du monde. Du moins pour l'instant. Consciente des problématiques qu'elle provoquerait pour le secteur si cette tendance devait s'étendre, la FIN propose de trouver un équilibre entre protection de la biodiversité et navigation de plaisance. Un “juste milieu” difficile mais pas impossible à atteindre, reconnaît Emmanuel Allot, et qui est selon lui indispensable. Nul doute qu'il l'est aussi aux yeux de tous les acteurs de la plaisance. ■