

antibes juan-les-pins

gospel à golfe-juan

Vous avez aimé Nicole Slack-Jones et les Soul Sisters lors de « Jazz à Juan » en Juillet? Alors bonne nouvelle, cette fine équipe revient demain soir au Théâtre de la Mer. Ca déménage! Rens.04.93.63.82.58.

le chiffre du jour

149

C'est le nombre de pièces présentées à la Biennale de céramique contemporaine de Vallauris. Une expo à ne pas manquer.

le rendez-vous du jour

La carte postale, objet de l'été

Le musée de la carte postale antiboise fera une brève mais remarquable apparition dans un reportage de France 2, demain à la fin du journal de 13 heures dans une série consacrée aux « Objets des vacances ».

Yachts : un marché discret mais porteur pour le commerce

ECONOMIE Approvisionner les bateaux, un bonus estival pour les commerçants de la vieille ville. Mais la concurrence est rude et le secret règne

Tshirt impeccable, casquette à l'effigie de leur navire, vélo. Tous les matins, à la première heure, les membres d'équipage des yachts circulent en ville pour faire le plein. Marché provençal, magasins bio, pâtisseries ou fleuristes, ces vacanciers à fort pouvoir d'achat apportent un plus, pendant la saison, à de nombreux commerçants de la vieille ville. Mais attention, si le secteur a du potentiel, les clients sont exigeants et les recettes pour les conquérir restent bien gardées.

Satisfaire les demandes dans l'instant

« Rapidité, disponibilité sont des qualités indispensables. Les gens des bateaux prennent les décisions rapidement, nous devons suivre. En une semaine, nous avons dû broder 25 draps de bains, dans un coloris particulier, au nom du navire. Ils reviennent également vers nous pour la qualité des produits » explique Sophie Jacqz, du magasin de linge de maison Delorme.

Une qualité que les plaisanciers de luxe sont prêts à venir chercher de très loin. « Un équipage voulait un gâteau que leur patron avait mangé l'année dernière, un Roussillon. Le bateau était à Venise, ils ont affrété une camionnette pour venir le chercher depuis l'Italie » raconte Christian Cottard, qui tient la pâtisserie place nationale. Au Marché provençal, les yachts représentent une part importante des recettes quotidiennes, avec des camions entiers qui partent approvisionner les navires stationnés à Saint-Tropez ou à San Remo. Le tout pour plusieurs dizaines de milliers d'euros par commande.

Fidéliser les équipages

Autre caractéristique propre au secteur, comme à tout le milieu du luxe, patrons et employés ne comptent pas leurs heures pour satisfaire ces clients d'exception. « Aujourd'hui, nous n'avons aucune commande, mais demain je ne fais que ça. Comme les compositions sont préparées pour des fêtes ou des soirées, nous avons l'habitude de travailler beaucoup pendant trois jours d'affilée, et de nous reposer le jour suivant » confie Diane, de la boutique de fleurs Az'art.



Sandrine va livrer tous les après-midi les bateaux du quai des Milliardaires.

(Photos Sébastien Botella)

Mais avec le turnover des équipages, les bateaux charters et les déplacements des navires, travailler en continu avec un yacht est un combat de tous les jours. Or, pour profiter de la manne du secteur, il convient de fidéliser les capitaines. « Dès que les équipages changent, il faut les reconquérir. Tous les matins, je pars avec mon vélo au port et je propose des prospectus, avec des produits du magasin » explique Sandrine Imberti, de la Ferme au foie gras. Plus tard dans l'après-midi, Sandrine et ses parents retournent au port effectuer les livraisons, sandwiches pour l'équipage ou plateaux raffinés de magret au foie gras ou de fougère pochée pour les réceptions. En moyenne, les commerçants qui donnent dans le yachting suivent une demi-douzaine de bateaux sur la saison, sans compter les navires de passage. Christian Cottard résume l'état d'un secteur très convoité (voir encadré). « C'est un marché potentiel très performant, mais pas du tout structuré et très volatile ».

PA.D.

Chiffre d'affaires : confidentiel

« Le yachting est aujourd'hui la plus grosse entreprise de la ville ». Bruno Lépicié, de Froggy Gourmet, sait de quoi il parle. Il fournit chaque jour une cinquantaine de yachts en épicerie fine. Mais pour

tant, difficile d'évaluer réellement la taille de la première entreprise de la ville des remparts. Car, autour du quai des milliardaires, la discrétion est de mise, certains commerçants refusent même

d'aborder le sujet, « secret professionnel » oblige. En cause, un secteur très concurrentiel. Évoquer cette clientèle particulière, c'est prendre le risque de dévoiler un prix, un service, qu'un concurrent pourra exploiter pour prendre le marché. C'est aussi prendre le risque de froisser des particuliers fortunés, qui aspirent à des vacances en toute discrétion. Une situation que déplore Mireille Teller, présidente d'Avenir Commerce Vieil Antibes. « Le marché des yachts est important et très porteur. Mais il n'y a pas assez de communication, trop de boutiques sont ignorées dans la vieille ville, alors que les capitaines peuvent y trouver tout ce dont ils ont besoin. À la fin de l'été, j'aimerais que nous fassions une table ronde pour savoir comment mieux nous vendre, comment proposer aux équipages tout ce qui peut se faire. Par exemple, en éditant un petit guide de toutes les boutiques du centre ».



Les fleuristes - comme la boutique AZ'art - sont mis à contribution pour décorer les bateaux les soirs de réception.