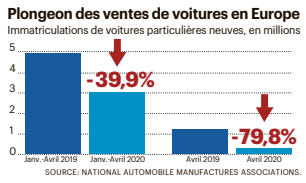
Economie

Lauréate de la semaine
Avec 58,5 millions de dollars, la CEO d'AMD Lisa Su est la patronne à avoir reçu le plus gros bonus en 2019.



Le graphique
La chute des nouvelles immatriculations prouve à quel point le marché est sinistré.

L'engouement pour les camping-cars, déjà très vif depuis plusieurs années, est démultiplié par la crise du coronavirus. *Thomas Barwick/GettyImages*

Les Suisses se mettent en quarantaine nomade

VACANCES Vendeurs et loueurs de camping-cars sont pris d'assaut. Soucieux d'éviter les transports publics et les hôtels, de plus en plus de Suisses choisissent ces «capsules de survie» pour (re)découvrir leur pays à l'abri d'une éventuelle recrudescence de la pandémie.

IVAN RADJA
ivan.radja@lematindimanche.ch

Antonio Ludovici nous prévient: il n'a pas beaucoup de temps! «C'est l'horreur, le téléphone n'arrête pas de sonner, avec plus de 20 appels par jour rien que pour des locations de camping-cars», lâche le patron de Grandevasion, à Vernier (GE). Sans compter les ventes, comme ce banquier genevois fraîchement retraité venu prendre livraison de son véhicule acheté 90'000 fr., pour une première expérience de vacances vagabondes. Au Garage du Lion, à Tavannes (BE), les affaires ont également repris à un rythme soutenu depuis plus de quinze jours, se réjouit Elvis Lehmann: «Les réservations ont afflué pour l'Ascension et la Pentecôte, et tous nos véhicules sont déjà loués pour cet été. Nous allons en rajouter pour répondre à la demande.» Là aussi, beaucoup de locations, surtout de la part de nouveaux campeurs, qui ne veulent pas tout de suite acheter pour leur ballon d'essai. «En plus, nous avons une assurance annulation, qui repousserait la location jusqu'en 2021, en cas d'interdiction formelle de se déplacer si le virus se manifestait à nouveau.»

Les revendeurs sont unanimes: testez d'abord quelques véhicules avant d'en acheter un, neuf ou d'occasion. «Les gens remarquent que ça s'apprivoise vite, mais ils posent beaucoup de questions sur l'équipement intérieur, les toilettes, le frigo. Raison pour laquelle nous avons réalisé de petites vidéos pour divers modèles, que nous leur envoyons», explique Dan Wankmüller, patron de Bantam-Wankmüller. Sur les trois sites d'Étagnières (VD), de Berne et de Zurich, Bantam-Wankmüller propose 500 véhicules à la vente et 80 à la location, ce qui en fait le plus grand acteur de Suisse. Et, pour cet été, les réservations sont telles que de nouveaux véhicules ont déjà été commandés.

> **«On assiste depuis plusieurs années à une renaissance de l'esprit hippie, mais adapté au monde moderne»**
>
> Christoph Hostettler, président de Caravaningsuisse

Le van a beaucoup de succès, «car un peu passe-partout, pas trop gros, idéal pour ceux qui n'ont jamais conduit de véhicules volumineux», observe Christoph Hostettler, président de Caravaningsuisse. «À ce propos, prévient-il, le permis B de voiture suffit, mais si votre véhicule dépasse les 3,5 tonnes, chargement compris *(ndlr: une moto par exemple),* il faut un permis C1.» Très prisé aussi, le modèle «Capucine», avec son compartiment couchette qui coiffe la cabine du conducteur, idéal pour les familles. «Il y a de plus gros camping-cars, précise-t-il, mais ils intéressent plutôt des personnes plus âgées, qui partent pour plusieurs semaines, voire plusieurs mois à l'étranger.» Pour un van standard, les premiers prix sont à 50'000 fr., avec des variations selon la puissance, la traction (4x4) ou les options. Il faudra déjà compter 65'000 fr. à 70'000 fr. pour un «Capucine», et plus de 130'000 fr. pour un modèle plus luxueux.

Immatriculations en hausse

Ce genre de véhicule, considéré comme une petite capsule de survie, connaît un succès fou en cette année de pandémie, observe Elvis Lehmann: «Il permet de rester en famille, et d'éviter les transports publics et les hôtels.» Mais il n'a pas attendu le Covid-19 pour séduire de plus en plus de vacanciers. En 2019, Auto-Suisse a enregistré 4766 véhicules de camping, soit 19% de plus qu'en 2018. Et les chiffres de janvier et de février 2020 étaient environ 50% plus élevés que ceux de l'année précédente. «On assiste, depuis plusieurs années, à une renaissance de l'esprit hippie, mais adapté au monde moderne», analyse Christoph Hostettler.

Les locations marchent fort également, y compris entre particuliers. Le site français Yescapa, créé en 2012, et surnommé l'Airbnb du camping-car, voit les partages s'envoler année après année. «En 2019, ce sont 120'000 personnes qui ont voyagé avec nous, détaille le cofondateur Benoît Panel. Et en 2020, malgré le coup d'arrêt brutal d'un mois et demi, nous estimons que ce chiffre sera maintenu, et qu'il pourrait même être porté à 140'000.» Alors qu'il comptait huit réservations par jour de mi-mars à début mai, le site est passé d'un coup à 300 par jour, dont 1213 effectuées par des Suisses, au départ de pays frontaliers. «Nous faisons tout pour que le site suisse, dans les trois langues, soit opérationnel ces prochaines semaines, afin que nous puissions aussi proposer des camping-cars et des vans à louer en Suisse.» Le prix moyen, environ 100 euros par jour (5% à 10% de plus en Suisse), est moins élevé que chez les loueurs et revendeurs professionnels, mais ceux-ci mettent en avant la jeunesse de la flotte (un à deux ans maximum), «et l'assistance 24 h/24 en cas de panne, avec nuit payée à l'hôtel en cas de gros pépin», insiste Dan Wankmüller.

Les campings croulent sous les réservations

Les 29 campings estampillés TCS ont enregistré une hausse de 70% des réservations pour les mois de juillet-août. «Nous avons d'ordinaire 70% de clients suisses, mais cette année cela va sans doute être plus», estime le porte-parole Laurent Pignot. Du côté de Swisscamps, la fréquentation indigène est d'habitude de 52%, mais on s'attend également à une hausse significative, et les réservations pour l'été se multiplient. Sur les 400 campings que compte la Suisse, l'association en regroupe 160, qui à eux seuls cumulent un manque à gagner de 80 à 100 millions de francs. «Quelque 150 campings en Suisse vivent surtout du tourisme de passage et espèrent bien atténuer les pertes», précise le vice-président Marcel Zysset. Qui conseille de télécharger l'appli «park4night»! Pour l'heure, le gros des réservations (environ 60%) faites par des Suisses concerne le Tessin, mais les Grisons et l'Oberland bernois sont aussi très prisés. Surtout au bord des lacs.

Briefing

Pierre Veya
Chef de la rubrique Économie

Le pacte «vert» est… allemand

L'Europe a une opportunité historique grâce à l'Allemagne.

«Les mesures les plus audacieuses sont celles qui garantissent le mieux l'avenir.» La phrase prononcée par Ursula von der Leyen, présentant le projet de budget et le plan de relance de la Commission, n'est pas que rhétorique. Le Vieux-Continent, qui semble avoir du mal à défendre ses avantages comparatifs dans l'économie du XXIe siècle, encore largement dominée par les États-Unis et la Chine, pourrait nous surprendre. L'UE possède des atouts dans la transition écologique, qui s'impose à tous les États responsables. C'est incontestablement l'Europe qui a amené à maturité les nouvelles énergies renouvelables. C'est l'Europe, toujours, qui est à la pointe dans des technologies majeures, comme les électrolyseurs (production d'hydrogène) ou le transport d'électricité sur longues distances.

Ces technologies deviennent stratégiques au moment où l'on a besoin d'elles. Car dans l'industrie des renouvelables, qui a dépassé en investissements celle des énergies fossiles, la priorité n'est plus aux petits projets décentralisés. On voit grand, de plus en plus grand. Les nouvelles éoliennes offshore, celles que l'on installe au large des côtes, sont des géantes. On connaissait des machines d'une puissance de 1,5 à 3 MW, hautes de 80 à 110 mètres. Voilà que débarquent de nouveaux parcs abritant des monstres de… 14 MW, des éoliennes de 300 mètres. Elles seront installées en mer du Nord en 2024. Soit demain. L'impossible devient possible: des investisseurs envisagent d'alimenter en énergie solaire la ville-État de Singapour par un câble électrique sous-marin de 3800 kilomètres reliant les déserts… d'Australie. Sa mise en service devrait intervenir en 2027. Mais ici aussi, l'idée est née en Europe. Ce sont des ingénieurs allemands qui l'ont imaginé, au début des années 2000. Le concept, connu sous le nom de Desertec, consiste à relier les centrales solaires installées dans les déserts du nord de l'Afrique au continent européen. Le projet, soutenu par le Club de Rome, a évolué en plusieurs mégacentrales solaires destinées à produire de l'énergie pour le Maroc, la Tunisie.

Quel lien avec le plan de la Commission européenne? L'Allemagne. Le pays envisage sa sécurité énergétique à long terme en important des surplus d'électricité des déserts du continent africain de manière directe (par câbles sous-marins) mais également sous forme d'hydrogène. Le gouvernement Merkel a convaincu Bruxelles d'accélérer le pas vers ce vecteur d'énergie qui devrait, à terme, s'imposer dans les transports et remplacer progressivement le pétrole et le charbon dans l'industrie lourde. Une stratégie très ambitieuse, qui répond parfaitement aux attentes d'Ursula von der Leyen. Discrètement, l'Allemagne a imposé ses priorités, quitte à briser un tabou: autoriser l'UE à s'endetter au nom de ses États membres. Le geste allemand est donc loin d'être désintéressé.

Contrôle qualité