

Zéphyr & Borée, la compagnie décarbonée

► **Dossier Emploi.** Une start-up nantaise ambitionne de lancer une flotte de cargos à faible impact environnemental. Un pari aussi écologique qu'économique.

C'est dans le cadre d'un mémoire de fin d'études à l'Hydro de Nantes que Nils Joyeux et Victor Depoers se mettent à plancher sur un cargo éco-responsable qui soit économiquement viable. Après avoir étudié le GNL (trop polluant), les batteries électriques (problèmes liés aux ressources de minerais rares), l'hydrogène (pas mûre), les panneaux solaires (suffisants pour quelques auxiliaires mais pas propulser un cargo), ils réalisent vite que le seul moyen tangible et technologiquement disponible pour réduire l'empreinte carbone du bateau, c'est d'utiliser le vent. « Ça, on sait le faire depuis quelques milliers d'années », sourit Nils Joyeux.

Propulsion mixte

Face à nombre de projets qui ont mis le transport à la voile au goût du jour, la start-up nantaise Zéphyr & Borée tient résolument à se tourner vers l'avenir. Le déclic s'est fait en rencontrant l'architecte naval Marc Van Peteghem, cofondateur du cabinet VPLP. « Sa technique d'aile rigide est la pierre angulaire de notre projet. Il n'était pas question, à l'heure où on est capable d'envoyer un robot sur Mars, de refaire les clipper de 1900. »

Le cabinet d'architectes travaille actuellement avec le groupe Constructions industrielles de la Méditerranée (CNIM) pour poser deux ailes rigides



Le premier cargo à voile de la compagnie maritime est estimé entre 25 et 35 millions d'euros. En médaillon, Nils Joyeux, co-fondateur de Zéphyr & Borée.

sur le bateau *Energy Observer*. « Ensuite, ce sera notre tour : nous serons le premier cargo marchand à utiliser ces ailes. »

Actuellement en prospection auprès de chargeurs pouvant leur ga-

rantir un volume de trafic suffisant pour un, deux, voire trois cargos, Zéphyr & Borée peaufine son argumentaire. « Nous allons garantir la ponctualité et les prix. On assume le fait qu'on fera la route au moteur s'il

n'y a pas de vent. Et qu'on fera de grosses économies d'énergie s'il y en a. » Leurs calculs tablent sur 30% en moyenne. Et un bilan carbone divisé par cinq.

Bruno SAUSSIER.

Mettre les voiles avec des marins en mal de mer

La co-navigation, principe qui met en relation des propriétaires de bateau et des équipiers, se développe avec succès avec vogavecmoi.fr. La plateforme réunit désormais 60 000 utilisateurs.

Le teint hâlé, des chaussures bateau et un polo, Clément Rouch, un Basque qui vit à Ascain (Pyrénées-Atlantiques) a adopté le look de vogavecmoi.fr, sigle brodé sur la poitrine. Le trentenaire a lancé la plate-forme de mise en relation entre propriétaires de bateaux et équipiers amateurs en 2010 avec son ami, Antoine Penot, Rochelais passionné de voile depuis toujours.

Répondre, surtout, à des besoins dans le secteur de la mer. Dans les années 1970, la Bourse des équipiers mettait en relation les auditeurs de France Inter avec des équipiers. Depuis toujours, les tableaux dans les halls des capitaineries affichent les petites annonces nautiques.

Le million en 2019 ?

Il fallait centraliser, faciliter ces échanges sur une plateforme qui agrandirait aussi les perspectives de voyage pour les marins en mal de mer. Le site de rencontres entre passionnés relaie les petites annonces des propriétaires, qui choisissent de demander une participation aux frais annuels du bateau (place de port, assurance, carénage) ou pas, ainsi qu'à

la caisse de bord. « La moitié ne demande aucune participation et les relations sont basées sur l'échange. Cela rend la navigation possible, plus agréable et plus sécuritaire. »

Avant de trouver son rythme de croisière, vogavecmoi.fr a attendu environ cinq ans, le temps d'améliorer le site, de prendre en compte les retours de la communauté, de trouver un modèle économique. Comme souvent sur Internet et les réseaux sociaux, la pub ne suffisait pas. Passer à un modèle "premium" (abonnement annuel de 66 € pour les membres actifs et 12 € mensuels pour les utilisateurs ponctuels), a permis de rendre le concept de co-navigation rentable depuis quatre ans.

En 2018, vogavecmoi a enregistré un chiffre d'affaires de 600 000 € et vise le million en 2019, fort de ses 60 000 utilisateurs à travers le monde, plus particulièrement concentrés sur la façade Atlantique. Le duo d'entrepreneurs Clément Rouch et Antoine Penot, a recruté deux personnes et pourrait être amené à développer son équipe.

Sophie SERHANI.



Depuis 2010, Clément Rouch assiste au développement de sa plateforme de co-navigation.