

Saileazy sent déjà venir la brise de la reprise

La start-up de location de voiliers marseillaise mise sur l'attrait du grand air en sortie de confinement, des processus agiles et... l'autorisation de naviguer, en suspens

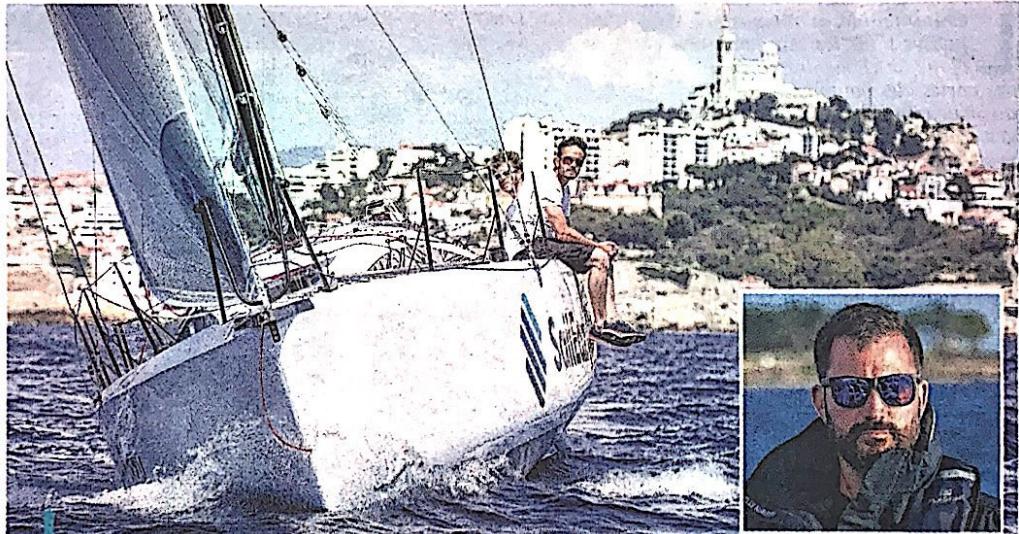
En bon marin, Grégoire Guignon se retient de pester contre la tempête qui a cloué ses bateaux et son business à quai. Le fondateur de la start-up marseillaise de location de voiliers Saileazy, le regard fixé sur l'horizon, attend le retour d'une brise plus favorable et règle ses voiles pour prendre le meilleur départ possible. Et pourtant, chaque jour compte.

"Entre le 1^{er} avril et le 30 septembre, nous réalisons quatre cinquièmes de notre chiffre d'affaires annuel. Donc actuellement, tout se

"Nous aurons envie de prendre le large. La voile sera réparatrice après ce qu'on a subi."

joue, c'est extrêmement important.", explique le chef d'entreprise, à la tête aujourd'hui d'une petite dizaine de salariés, d'une quarantaine de bateaux sur cinq bases en Provence, Occitanie et sur la côte Atlantique. L'ensemble génère un chiffre d'affaires tenu secret, mais en croissance de 30 % affirme-t-il.

Tout se joue maintenant... et pourtant, bloquée par les restrictions administratives de naviguer



Fondée en 2015 à Marseille par Grégoire Guignon, la jeune poussée connaît une belle croissance.

/PHOTO DR

qui n'ont pas encore toutes été levées, en particulier à Marseille, l'activité n'a pas repris. En deux mois de temps, la trésorerie a fondu, malgré reports de charges et chômage partiel permettant de limiter la casse. Pour autant, donc, chez Saileazy, l'heure est à l'optimisme. "Je pense que lorsque les restrictions auront été levées, les Français voudront rester en France, sortir en mer. Nous aurons envie de prendre l'air, prendre le large. La voile est

une activité de plein air, sans foule, presque "Covid-free", vu l'environnement (les UV, l'atmosphère saline...). Elle sera réparatrice après ce qu'on a subi.", plaide l'entrepreneur.

Qui compte sur un autre atout caché dans la manche de son ciré : un "parcours client" digitalisé, qui est aussi la marque de fabrique de Saileazy. Ce dernier permettant aux clients de prendre en main un bateau sans interaction humaine

dans la plupart des cas. "Toutes les réservations se font via l'application mobile : paiement, check-in, check-out... Même si bien entendu, nous avons une personne en veille 7/7.", précise Grégoire Guignon.

En attendant le top départ des autorités, le "pacha" de Saileazy dit recevoir de plus en plus de demande de location. Les clients, comme l'entrepreneur, sont visiblement au taquet, prêts à appareiller.

Marguerite DÉGEZ

Spécial coronavirus

"La Provence de l'économie" - Mardi 19 mai 2020

3