

le  
ste

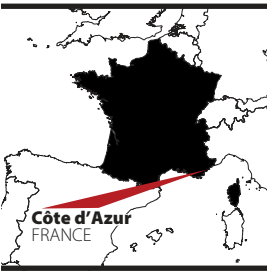


**Les bonobos vivent sous un matriarcat : les femelles dominent le groupe par des alliances, qu'elles réaffirment notamment en se frottant mutuellement la vulve.** © AFP

dents, et il serait donc plus prudent de ne pas leur attribuer une signification symbolique trop profonde», prévient Sonya Pashchevskaya. Elle ajoute néanmoins : « Cela envoie peut-être un message du type "Ne dépasse pas les bornes". »

Le frottement des parties génitales des femelles sur le corps du mâle agressé serait plus normal. Les femelles bonobos le pratiquent souvent, pour tisser ces liens de sororité qui, à l'échelle d'une société, finissent par former un réseau matriarcal. « Elles le font aussi quand elles se retrouvent après un certain temps, comme une espèce de "Salut, je suis ravie de te voir" », pointe Sonya Pashchevskaya. Liza Moscovice, autrice de plusieurs études sur les femelles bonobos et leurs comportements sexuels, ajoute : « Cela est courant dans les situations tendues, comme lors d'attaques en coalition. Le frottement génital aide les femmes à coordonner leurs comportements, à confirmer leur soutien mutuel et potentiellement à atténuer leur stress dans ces moments de tension. » Nahoko Tokuyama indique qu'elles « essaient probablement à la fois d'apaiser leur stress et de réaffirmer le lien de coopération qui les unit ». « En résumé, dans ce cas », tranche l'autrice principale de l'étude sur la mort d'Hugo, « le frottement génital facilite la coopération : je suis avec toi. »

# Les Américains renouent avec le rêve de la **French Riviera**



Dans certains réseaux immobiliers, les acheteurs américains représentent désormais plus d'un quart des ventes. Certains fuient Trump, mais beaucoup sont aussi attirés par des prix imbattables par rapport aux Etats-Unis.

**LE FIGARO**

**JORGE CARASSO**

Depuis son jardin sur les hauteurs de Grasse où il voit les collines verdoyantes se jeter dans la Méditerranée, Larry (le prénom a été changé) savoure cette fin d'après-midi. C'est l'heure de l'apéritif. Un bon moment pour déguster un verre de rosé frais, tout en jetant un œil sur son téléphone aux infos qui lui proviennent des Etats-Unis, bousculés par le *shutdown*, ce bras de fer budgétaire entre les Républicains et les Démocrates. « Cela fait du bien d'être loin du chaos, c'est reposant », souffle, entre deux tartines de tapenade, cet ancien patron américain d'une entreprise de la Tech. Une déclaration qui peut étonner alors que la France traverse une crise politique. Mais tout est une question de point de vue.

L'an dernier, il a acheté avec sa femme cette villa contemporaine de 250 m². Le prix ? Pas moins de 2 millions d'euros. C'est à ce tarif que le couple, amoureux de la France, a réalisé son rêve. Larry et sa femme, qui vivent près de Boston la majeure partie de l'année, souhaitent désormais passer plusieurs mois par an sur la Côte d'Azur. « Ici j'aime le climat, j'aime la nourriture, j'aime la façon d'être des gens aussi », appuie Larry. « Ce que j'aime moins, c'est qu'à un moment, il faut rentrer à la maison. »

La « love story » entre les riches Américains et la Côte d'Azur ne date pas d'hier. Elle a débuté dans les années folles avec, entre autres, l'installation à Antibes du couple mythique que formaient Scott et Zelda Fitzgerald. Ce lien ne s'est jamais rompu. Mais l'engouement est reparti de plus belle depuis un an et se traduit par l'arrivée massive d'acheteurs aux portefeuilles garnis de dollars.

## « La Côte d'Azur a toujours été un refuge »

Cette population forme désormais le premier contingent d'acheteurs immobilier étrangers à la Côte d'Azur sur le segment du luxe. « On a énormément de clients américains en ce moment », confirme Julien Bourdry, directeur commercial de l'agence d'immobilier haut de gamme Barnes. « Pour les budgets les plus élevés, au-delà de 20 millions d'euros, ce sont les acquéreurs numéro un. » Leur présence ne se cantonne toutefois pas au super-luxe. Les Américains sont aussi présents sur les segments situés juste en dessous (haut de gamme, biens de qualité). « Chez nous, cette clientèle représente, depuis le début de l'année, près de 27 % des ventes », constate Benjamin Mondou, patron de dix agences Century 21 à Nice et dans les environs.

En matière d'immobilier, les Américains ont volé la vedette aux Russes qui, depuis l'invasion de l'Ukraine, peinent à sortir de l'argent de Russie.



**La Promenade des Anglais à Nice est devenue celle des Américains...**

© AFP

C'est également vrai pour les riches Ukrainiens, autres animateurs traditionnels du marché haut de gamme local. Par ailleurs, les clients du Moyen-Orient sont moins présents qu'avant.

Ces Américains fans de la Côte d'Azur achètent principalement des résidences secondaires. Ils en profitent d'autant plus que certains étirent leurs vacances en télétravaillant à grande distance, une pratique admise aux Etats-Unis. On trouve aussi parmi ces nouveaux venus des retraités qui y acquièrent leur résidence principale.

Ces achats sont-ils liés à l'arrivée de Donald Trump à la Maison-Blanche et à sa pratique du pouvoir ?

Oui, en partie. « On voit beaucoup de clients étasuniens qui achètent ici du fait qu'ils ne se sentent plus à l'aise chez eux », fait valoir Kirkor Ajderhanyan, de l'agence 107 Promenade International Real Estate Agency, à Nice. « Or, la Côte d'Azur a toujours été un refuge. » Dans cette agence haut de gamme, le nombre de clients américains est passé de 9 à 16 % des ventes en un an. « J'ai vendu à un couple de 80 ans qui ne veut pas vivre dans un pays dirigé par ce président », renchérit Julien Bourdry. « On a des clients qui ont quitté l'Amérique à cause de ça. »

## L'ouverture de nouvelles lignes

Si cette motivation est présente, elle n'est pas la seule. Les Américains achètent sur la Côte d'Azur aussi pour des raisons très classiques : un rapport qualité-prix imbattable pour eux. « A Nice, on est proche de Portofino (station huppée italienne, NDLR), de Saint-Tropez, de la montagne... », rappelle Kirkor Ajderhanyan. « Vous ne trouvez ça nulle part ailleurs. La qualité de vie compte énormément. La nourriture est plus saine et de meilleure qualité qu'aux Etats-Unis, la

nature, plus proche. On ne va pas trouver de bœuf aux hormones, par exemple. »

Jusqu'à cette année, les Américains ont aussi profité d'un dollar fort, leur permettant de faire leurs emplettes à moindre coût. Ce n'est plus le cas, le billet vert ayant baissé face à l'euro. Mais même avec ce réajustement, les prix immobiliers de la Côte d'Azur sont très en dessous de ce que ces clients paieraient pour un bien de qualité similaire en Floride, terre d'asile traditionnelle des retraités outre-Atlantique. D'autant que les prix avaient baissé (sauf dans l'ultra-luxe) dans les Alpes Maritimes en 2022, 2023 et 2024, le recul atteignant au total 10 %.

« Les clients américains nous disent qu'ici, l'immobilier n'est pas cher », remarque Benjamin Mondou. « C'est là que l'on voit qu'il y a un vrai problème de pouvoir d'achat pour les Français. »

Leurs budgets débütent à partir de 700.000 euros, ce qui leur permet de s'acheter un trois-pièces en front de mer à Nice ou une maison dans l'arrière-pays. Cependant, le gros des contingents américains dispose d'une enveloppe de 2 à 4 millions d'euros. A ce tarif, ils ont une belle villa ou bastide dans les collines, et de très beaux appartements. Les plus riches peuvent aller au-delà des 20 millions d'euros pour acquérir des villas somptueuses à Saint-Tropez, au Cap d'Antibes ou à Saint-Jean-Cap-Ferrat. « Ce sont les plus souvent des entrepreneurs qui ont fait fortune dans la Tech », commente Benjamin Mondou.

L'appétit renouvelé des Américains pour la Côte d'Azur doit aussi beaucoup à l'ouverture l'an dernier de nouvelles lignes permettant de rejoindre Nice directement depuis New York, Washington, Philadelphie et Atlanta, et désormais Boston (depuis mai). Plusieurs vols quotidiens amènent leur flot de touristes, mais aussi de résidents.

D'ailleurs, cette année, entre avril et septembre, le nombre de voyageurs américains sur la Côte d'Azur a bondi de 23 % par rapport à la même période de l'an passé. Une hausse similaire avait été observée en 2024. Ces touristes aisés, après avoir déambulé sur la Promenade des Anglais et s'être baladé dans les ruelles du vieil Antibes, repartiront peut-être avec le rêve d'acheter une villa ou un appartement...

Chez nous, la clientèle américaine représente, depuis le début de l'année, près de 27 % des ventes

**Benjamin Mondou**  
Patron de dix agences Century 21 à Nice et dans les environs

”