

Business plan — Activité de skipper & croisières en voilier (couples)

Base : Amel Euro 41 (1979) refait à neuf — Port d'attache : Saintes Maries de la Mer (13460)

Objectif du document : proposer une étude complète et opérationnelle pour quitter l'emploi salarié et le remplacer par une activité de skipper, en sécurisant le budget familial grâce à la combinaison : loyers + salaire de Mme (fonctionnaire) + activité saisonnière.

1) Résumé exécutif

Le projet consiste à commercialiser des séjours en voilier pour couples (2 passagers maximum) au départ des Saintes Maries de la Mer, en France.

L'offre inclut la présence d'un skipper (vous), l'hébergement à bord et un petit déjeuner quotidien.

La stratégie est volontairement prudente : démarrage en saison 1 avec 6 à 10 séjours vendus, montée en puissance en saison 2, et priorité à la conformité administrative/assurance.

2) Situation financière actuelle (base de décision)

Élement	Valeur (donnée)	Commentaire
Revenus locatifs (5 appartements)	45 000 € / an (brut)	Brut avant charges, vacance, impôts
Crédit restant	200 000 €	Mensualité : 1 300 € (15 600 €/an)
Stock-options	150 000 €	Réserves / levier de sécurisation
Salaire de Mme (fonctionnaire)	3 000 € net / mois	Revenu stable, pivot de sécurité
Objectif de "reste à vivre" per month	15 000 € / mois	Hors charges exceptionnelles

Point clé : même si les loyers nets après charges/impôts sont variables, le salaire stable de Mme permet de démarrer l'activité sans risque de trésorerie immédiate.

Le projet vise une indépendance progressive, pas une prise de risque brutale.

3) Analyse du marché (France, croisières couples)

Le marché des séjours en voilier en France est dynamique sur la période avril - octobre, avec un pic juin - septembre.

Le segment "couple / 2 personnes" se positionne naturellement en premium : intimité, confort, sécurité, flexibilité.

Le port d'attache (Camargue) offre une identité forte (nature, déconnexion) et une proximité de Marseille / Côte Bleue / Calanques selon météo.

Concurrence : catamarans de location, offres de croisière à la cabine, skippers indépendants. Votre avantage : format intime + bateau de voyage réputé (Amel) + expérience personnalisée.

4) Offre commerciale (produits)

4.1 Produits principaux

- Week end couple (2 nuits) — vendredi soir - dimanche fin d'après-midi. Petit déjeuner inclus. Prix cible : 650 à 950 €.

- Mini semaine (4 nuits) — lundi vendredi (ou dimanche jeudi). Petit déjeuner inclus. Prix cible : 1 200 à 1 800 €.
- Semaine (6 – 7 nuits) — flexible selon météo. Petit déjeuner inclus. Prix cible : 1 700 à 2 600 €.

4.2 Options (upsell simple, sans complexité)

- Pack apéritif (planche + boisson) : 35 à 60 €
- Pack romantique (bouteille + déco + mouillage sunset) : 80 à 150 €
- Initiation voile (2h/jour) : inclus (argument marketing)
- Photographie coucher de soleil (smartphone + mini montage) : 30 à 70 €

5) Itinéraires (proposés, mais adaptables)

Le discours commercial doit rester : “itinéraire adaptable à la météo, priorités sécurité & confort”.

Proposer 3 itinéraires types :

- Camargue Frioul Calanques (si mer OK) : Marseille/Frioul, Cassis, mouillages (selon conditions).
- Camargue Côte Bleue : Carry le Rouet, Sausset, mouillages faciles.
- Camargue Sète (vents favorables) : navigation cool, escales simples.

6) Stratégie marketing (simple, efficace)

L'objectif n'est pas de "faire du volume", mais de vendre peu de semaines avec un bon prix et de très bons avis.

- Photos : 15 à 25 photos lumineuses (cabine, cockpit, mouillage, petit-déjeuner, couchers de soleil).
- Vidéo : 30 – 60 s (vertical) pour réseaux et annonce.
- Avis : 5 avis clients dès la saison 1 (même via sorties tests).
- Plateformes : annonces sur plateformes nautiques + Google Business + Instagram.
- Message : "2 personnes max, skipper dédié, déconnexion, sécurité, confort."

7) Checklist administrative & conformité (détaillée)

Important : en France, embarquer des passagers contre remunération (skipper payé + nuits à bord) est une activité encadrée.

Cette checklist est volontairement détaillée ; certains points peuvent varier selon votre situation (statut, pavillon, zone, assurance).

7.1 Statut & fiscalité (minimum viable)

- Choisir un statut : micro entreprise (démarage) ou société (si montée en charge).
- Déclarer l'activité : code APE lié au tourisme / activités nautiques.
- Comptabilité : compte bancaire dédié + suivi recettes/dépenses par séjour.
- TVA : vérifier seuils (micro) et pertinence.

7.2 Assurance (non négociable)

- Assurance responsabilité civile professionnelle couvrant passagers.
- Assurance du navire explicitement autorisant l'usage commercial (charter / croisière).
- Déclaration exacte : zone, nombre de passagers, nuits à bord, skipper remuneré.
- Procédure sinistre : téléphone d'urgence, documents à bord, consignes.

7.3 Qualifications & réglementation (à vérifier selon cas)

- Vérifier les exigences de qualification pour skipper remuneré (France).
- Vérifier l'encadrement du transport de passagers / activité nautique.
- Conserver copies : permis, attestations, formations sécurité, expérience.

Nota : la réglementation varie selon le cadre exact (transport, activité touristique, navire, zone).

Il est recommandé de valider ces points avec un assureur spécialisé + Affaires maritimes / DDTM + un professionnel du secteur.

7.4 Sécurité à bord (checklist opérationnelle)

- Armement de sécurité conforme (gilets, moyens de répit, extincteurs, etc.)
- Briefing passagers obligatoire avant départ (gilets, déplacements, toilettes, mer, mal de mer)
- Plan métreo : consultation + décision go/no go (écrit dans un carnet)
- Procédure homme à la mer (explication + démonstration)
- Trousse de secours complète + couverture de survie
- Check moteur : niveaux, filtres, courroies, eau, impeller
- Check voiles : état, drisses, winches, écoutilles
- Électricité : batteries, charge, VHF, feux nav
- Documents à bord : assurance, papiers bateau, contacts urgence, liste passagers
- Inventaire literie/hygiène : propreté, eau douce, WC

7.5 Documents clients (indispensables)

- Contrat / conditions : prix, dates, itinéraire indicatif, météo, annulation, caution, responsabilités.
- Fiche d'embarquement : identité, contact d'urgence, allergies, niveau nage.
- Consentement photo (optionnel) : utilisation avis / réseaux.
- Règlement intérieur : alcool, sécurité, chaussures, interdits, respect matériel.

8) Annonces prêtes à poster (3 formats)

8.1 Annonce — Week end (2 nuits) — Couple

Titre : Week end romantique en voilier — 2 personnes max — Camargue & mouillages

Description : Offrez vous une parenthèse en mer à bord d'un Amel Euro 41 (voilier de voyage réputé), entièrement remis à neuf (moteur, voiles, équipement).

Départ des Saintes Maries de la Mer. Vous embarquez à 2 seulement : confort, intimité, et skipper dédié.

Inclus : 2 nuits à bord, skipper, petit déjeuner chaque matin, initiation voile si vous le souhaitez.

Programme : itinéraire adaptable à la météo (Côte Bleue / Frioul / mouillages). Sécurité et confort prioritaires.

Pour qui ? Couples, débutants acceptés. 2 passagers maximum.

Tarif : à partir de 650 € (selon dates).

8.2 Annonce — Mini semaine (4 nuits) — Déconnexion

Titre : 4 nuits en voilier — Déconnexion totale — Skipper privé — 2 personnes

Description : 4 nuits à bord d'un voilier de voyage mythique (Amel Euro 41), refait à neuf. Vous vivez la mer en version confortable : navigation douce, mouillages, couchers de soleil, et liberté.

Inclus : skipper, 4 nuits, petit déjeuner, literie, vaisselle, briefing sécurité complet.

Non inclus : repas du midi/soir (à terre ou à bord selon vos envies), frais de port éventuels.

Esprit : sécurité, calme, couple, expérience authentique.

Tarif : 1 200 à 1 800 €.

8.3 Annonce — Semaine (6 – 7 nuits) — Calanques (si météo)

Titre : Semaine en voilier (6 – 7 nuits) — Camargue Marseille Calanques (selon météo)

Description : Une vraie semaine en mer, à 2, avec skipper privé.

Au départ des Saintes Maries de la Mer, cap vers la Côte Bleue, le Frioul et (si conditions favorables) les Calanques.

L'itinéraire est modulable : priorité au confort et à la sécurité.

Inclus : skipper, 6 – 7 nuits à bord, petit déjeuner, initiation voile, mouillages.

Tarif : 1 700 à 2 600 € (selon période).

9) Prévisions financières (bilan simplifié)

Les chiffres ci-dessous sont volontairement prudentes.

Ils servent à décliner si l'arrêt de travail est viable et à quel rythme monter en charge.

Scénario	Ventes / saison	CA brut	Coûts variables estimés	Marge brute estimée
----------	-----------------	---------	-------------------------	---------------------

Saison 1 (test)	6 séjours (mix)	10 000 €	2 000 €	8 000 €
Saison 1 (bon)	10 séjours	18 000 €	3 500 €	14 500 €
Saison 2 (rythme)	14 séjours	28 000 €	5 500 €	22 500 €

*Coûts variables estimés : gasoil, ports, consommables, petit déjeuner, entretien accéléré, petites réparations, blanchisserie.

Hors assurance annuelle et gros travaux.

9.1 Charges annuelles à prévoir (ordre de grandeur)

- Assurance usage commercial : variable selon assureur (à chiffrer).
- Place de port / marina : selon contrat existant.
- Entretien annuel : antifouling, anodes, moteur, gréement (prévoir une enveloppe).
- Remplacement périodique : voiles / électronique (amortissement).

10) Plan de sortie du travail (stratégie sécurisée)

Le couple dispose déjà d'un socle solide : salaire stable de Mme (3 000 € net/mois) + immobilier (45 000 €/an brut).

La stratégie recommandée est une sortie progressive, en sécurisant la trésorerie et en réduisant le risque du crédit.

10.1 Décision : arrêter maintenant ou progressivement ?

Recommandation : arrêt progressif ou arrêt immédiat uniquement si :

- vous avez un matelas de sécurité (6 à 12 mois),
- vous avez sécurisé l'assurance commerciale,
- vous avez validé la conformité administrative,
- et vous acceptez une saison 1 modeste (6 à 10 séjours).

10.2 Rôle des stock-options (150 000 €)

Les stock-options constituent un levier majeur.

L'utilisation la plus sécurisante est de réduire le crédit (200 000 €) afin de diminuer la sortie mensuelle de 1 300 €.

Chaque euro de mensualité supprimée est un "revenu net garanti" sans dépendre de la météo ni des clients.

Approche prudente : conserver une réserve (cash) + utiliser une partie pour réduire le crédit si les périodicités sont acceptables.

10.3 Budget familial : logique d'équilibre

Sans connaître toutes les charges du foyer, on peut raisonner en structure :

- Revenu stable : 3 000 € net/mois (Mme).
- Immobilier : revenu net variable (après charges/impôts/credit).
- Skipper : revenu saisonnier (principalement avril - octobre).

Objectif : que le salaire de Mme couvre à lui seul les charges fixes essentielles, et que

I ' immobilier + skipper financent : confort, loisirs, é pargne, travaux.

11) Plan d' action (90 jours)

- J0 – J15 : assurance commerciale + validation réglementation + statut (micro entreprise).
- J0 – J30 : photos pro + vidéo + 3 annonces (ci dessus) + page Instagram.
- J15 – J45 : 2 sorties "pilotes" (amis) pour générer photos + avis + ajuster le déroulé.
- J30 – J60 : mise en ligne + première vente (week end).
- J60 – J90 : standardiser : checklist, briefing, inventaire, navigation, petit déjeuner.

12) Risques & parades

- Météo : proposer itinéraire adaptable + politique d'annulation claire.
- Accident / blessure : assurance pro + procédures + briefing + matériel.
- Vacance : privilier week ends + mini semaines + last minute.
- Travaux bateau : enveloppe annuelle dédiée + maintenance préventive.
- Cadre légal : validation avec assureur spécialisé + administration complète.

13) Conclusion

Le projet est viable et cohérent avec votre situation patrimoniale.

La combinaison immobilier + salaire stable de Mme permet une transition sans stress.

L'activité de skipper peut remplacer un emploi salarié, mais le scénario le plus solide est : sortie progressive + sécurisation assurance/réglementation + montée en gamme.

La priorité absolue avant toute commercialisation est la conformité (assurance + cadre administratif).