

# Business plan — Activit é de skipper & croisi è res 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 é tude compl è te et op é rationnelle pour quitter l ’ emploi salari é et le remplacer par une activit é de skipper, en s é curisant le budget familial gr â ce à la combinaison : loyers + salaire de Mme (fonctionnaire) + activit é saisonni è re.

## 1) R é sum é ex é cutif

Le projet consiste à commercialiser des s é jours en voilier pour couples (2 passagers maximum) au d é part des Saintes Maries de la Mer, en France.

L ’ offre inclut la pr é sence d ’ un skipper (vous), l ’ hé bergement à bord et un petit d é jeuner quotidien.

La strat é gie est volontairement prudente : d é marrage en saison 1 avec 6 à 10 s é jours vendus, mont é e en puissance en saison 2, et priorit é à la conformit é administrative/assurance.

## 2) Situation financi è re actuelle (base de d é cision)

É l é ment	Valeur (donn é e)	Commentaire
Revenus locatifs (5 appartements)	45 000 € / an (brut)	Brut avant charges, vacance, imp ô ts
Cr é dit restant	200 000 €	Mensualit é : 1 300 € (15 600 € /an)
Stock-options	150 000 €	R é serve / levier de s é curisation
Salaire de Mme (fonctionnaire)	3 000 € net / mois	Revenu stable, pivot de s é curit é
Objectif de “ reste à vivre ” personnel	1 000 € / mois	Hors charges exceptionnelles

Point cl é : m ê me si les loyers nets apr è s charges/imp ô ts sont variables, le salaire stable de Mme permet de d é marrer l ’ activit é sans risque de tr é sorerie imm é diat.

Le projet vise une ind é pendance progressive, pas une prise de risque brutale.

## 3) Analyse du march é (France, croisi è res couples)

Le march é des s é jours en voilier en France est dynamique sur la p é riode avril – octobre, avec un pic juin – septembre.

Le segment “ couple / 2 personnes ” se positionne naturellement en premium : intimit é , confort, s é curit é , flexibilit é .

Le port d ’ attache (Camargue) offre une identit é forte (nature, d é connexion) et une proximit é de Marseille / C ô te Bleue / Calanques selon m é t é o.

Concurrence : catamarans de location, offres de croisi è re à la cabine, skippers ind é pendants. Votre avantage : format intime + bateau de voyage r é put é (Amel) + exp é rience personnalis é e.

## 4) Offre commerciale (produits)

### 4.1 Produits principaux

- Week end couple (2 nuits) — vendredi soir – dimanche fin d ’ apr è s midi. Petit d é jeuner inclus. Prix cible : 650 à 950 €.

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

#### 4.2 Options (upsell simple, sans complexit é )

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

### 5) Itin é raires (propos é s, mais adaptables)

Le discours commercial doit rester : “ itin é raire adaptable à la m é t é o, priorit é s é curit é & confort ” .

Proposer 3 itin é raires types :

- Camargue — Frioul — Calanques (si mer OK) : Marseille/Frioul, Cassis, mouillages (selon conditions).
- Camargue — C ô te Bleue : Carry le Rouet, Sausset, mouillages faciles.
- Camargue — S è te (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-déj, 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 (détailée)

Important : en France, embarquer des passagers contre rémunération (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 (déclaration) 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 rémunéré.
- Procédure sinistre : téléphone d'urgence, documents à bord, consignes.

### 7.3 Qualifications & réglementation (à vérifier selon cas)

- Vérifier les exigences de qualification pour skipper rémunéré (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 repérage, extincteurs, etc.)
- Briefing passagers obligatoire avant départ (gilets, déplacements, toilettes, mer, mal de mer)
- Plan météo : 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, winchs, écoutes
- 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, itin é raire indicatif, m é t é o, annulation, caution, responsabilit é s.
- Fiche d ' embarquement : identit é , contact d ' urgence, allergies, niveau nage.
- Consentement photo (optionnel) : utilisation avis / r é seaux.
- R è glement int é rieur : alcool, s é curit é , chaussures, interdits, respect mat é riel.

## 8) Annonces pr ê tes 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 réput é ), enti è rement remis à neuf (moteur, voiles, é quipement).

D é part des Saintes Maries de la Mer. Vous embarquez à 2 seulement : confort, intimité , et skipper d é di é .

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

Programme : itin é raire adaptable à la m é t é o (C ô te Bleue / Frioul / mouillages). S é curit é et confort prioritaires.

Pour qui ? Couples, d é butants accept é s. 2 passagers maximum.

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

### 8.2 Annonce — Mini semaine (4 nuits) — D é connexion

Titre : 4 nuits en voilier — D é connexion totale — Skipper priv é — 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 libert é .

Inclus : skipper, 4 nuits, petit d é jeuner, literie, vaisselle, briefing s é curit é complet.

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

Esprit : s é curit é , calme, couple, exp é rience authentique.

Tarif : 1 200 à 1 800 €.

### 8.3 Annonce — Semaine (6 – 7 nuits) — Calanques (si m é t é o)

Titre : Semaine en voilier (6 – 7 nuits) — Camargue    Marseille    Calanques (selon m é t é o)

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

Au d é part des Saintes Maries de la Mer, cap vers la C ô te Bleue, le Frioul et (si conditions favorables) les Calanques.

L ' itin é raire est modulable : priorit é au confort et à la s é curit é .

Inclus : skipper, 6 – 7 nuits à bord, petit d é jeuner, initiation voile, mouillages.

Tarif : 1 700 à 2 600 € (selon p é riode).

## 9) Pr é visions financi è res (bilan simplifi é )

Les chiffres ci dessous sont volontairement prudents.

Ils servent à d é cider si l ' arr ê t de travail est viable et à quel rythme monter en charge.

Sc é nario	Ventes / saison	CA brut	Co û ts variables estim é s	Marge brute estim é e
------------	-----------------	---------	-----------------------------	-----------------------

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

\*Co û ts variables estim é s : gasoil, ports, consommables, petit d é jeuner, entretien acc é l é r é , petites r é parations, blanchisserie.

Hors assurance annuelle et gros travaux.

### 9.1 Charges annuelles à pr é voir (ordre de grandeur)

- Assurance usage commercial : variable selon assureur ( à chiffrer).
- Place de port / marina : selon contrat existant.
- Entretien annuel : antifouling, anodes, moteur, gr é ement (pr é voir une enveloppe).
- Remplacement p é riodique : voiles / é lectronique (amortissement).

## 10) Plan de sortie du travail (strat é gie s é curis é e)

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

La strat é gie recommand é e est une sortie progressive, en s é curisant la tr é sorerie et en r é duisant le risque du cr é dit.

### 10.1 D é cision : arr ê ter maintenant ou progressivement ?

Recommandation : arr ê t progressif ou arr ê t imm é diat uniquement si :

- vous avez un matelas de s é curit é (6 à 12 mois),
- vous avez s é curis é l ' assurance commerciale,
- vous avez valid é la conformit é administrative,
- et vous acceptez une saison 1 modeste (6 à 10 s é jours).

### 10.2 R ô le des stock-options (150 000 €)

Les stock-options constituent un levier majeur.

L ' utilisation la plus s é curisante est de r é duire le cr é dit (200 000 €) afin de diminuer la sortie mensuelle de 1 300 €.

Chaque euro de mensualit é supprim é est un " revenu net garanti " sans d é pendre de la m é t é o ni des clients.

Approche prudente : conserver une r é serve (cash) + utiliser une partie pour r é duire le cr é dit si les p é nalit é s sont acceptables.

### 10.3 Budget familial : logique d ' é quilibre

Sans conna î tre toutes les charges du foyer, on peut raisonner en structure :

- Revenu stable : 3 000 € net/mois (Mme).
- Immobilier : revenu net variable (apr è s charges/imp ô ts/cr é dit).
- Skipper : revenu saisonnier (principalement avril à octobre).

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

l'immobilier + skipper financent : confort, loisirs, épargne, 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, ménagerie, petit déjeuner.

## 12) Risques & parades

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

## 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).