

16 mai 2011

Le Cercle G

Executive Summary – Bemyboat.com



Be My Boat, le nouvel Opodo de la location de bateau

C'est la seule agence de réservation de bateaux à afficher en temps réel les disponibilités des bateaux à louer.

Il est possible de choisir en quelques clics sa destination, son bateau, la date souhaitée, et de régler sa transaction à l'aide d'un système de paiement sécurisé.

Le Management

Mathieu BERNARD (32 ans)

A passé 3 ans chez KPMG en audit bancaire (2004-2007) avant de partir auditer des acquisitions d'entreprises chez PwC Transaction Services jusqu'en décembre 2008.

Le goût de l'entrepreneuriat vient sans doute de son expérience au sein de la Junior entreprise de l'ICN Nancy.

A barré un voilier dès l'âge de 8 ans et pris des cours aux Glénans à 14 ans pour faire une première traversée vers la Corse en juillet 1994. Eric PUZENAT qui est un ami d'enfance faisait partie de l'équipage.

Son réel goût pour l'aventure s'est aussi forgé lors de ses 3 traversées désertiques à vélo (Mongolie-Chine, Ouzbékistan-Kazakhstan, Jordanie)

Lors de son temps libre, il joue un peu de musique pour le plus de grand plaisir de ses voisins !



Eric PUZENAT (35 ans)

Après plus de 10 années de bons et loyaux services au sein de PGA Motors - 2 ans à l'audit interne et 8 ans en tant que directeur commercial de plusieurs concessions - Eric a décidé de faire le grand saut et de s'associer à l'aventure.

Il a emmené sa petite famille à Nantes qui en échange le soutient tous les jours.

Son expérience commerciale a permis de développer le chiffre d'affaires de Be My Boat. Son sens de la négociation a été aiguisé dès son plus jeune âge en vendant des raquettes de tennis à ses camarades de classe.

En perpétuelle compétition avec lui-même, il adore se surpasser et notamment en défiant ses amis au squash ou au poker.

D'un tempérament calme et posé, l'alchimie entre les 2 skippers est parfaite.



Présentation

<i>Durant l'été 2009 ...</i>	Mathieu BERNARD constate qu'il est impossible de réserver un bateau sur Internet, comme c'est le cas pour un billet d'avion, de train, une chambre d'hôtel ou une voiture de location. Il décide de créer le premier site de réservation de bateaux, intégrant la disponibilité et le paiement en ligne. Le site intégrera par la suite les annonces de vente de bateaux neufs et d'occasion.
<i>Be My Boat veut ...</i>	S'imposer comme le portail incontournable du nautisme dans le monde en : <ul style="list-style-type: none">• facilitant la réservation d'un bateau pour les particuliers;• développant le chiffre d'affaires des professionnels que ce soit à la location ou à la vente;• innovant constamment pour fournir un service de qualité et satisfaire ses clients dans la durée.
<i>Un pari déjà réussi</i>	<ul style="list-style-type: none">• 3600 bateaux répartis dans 27 régions dans le monde, 200 loueurs partenaires et plus de 100 réservations réalisées.• En 2010, Eric PUZENAT a rejoint Be My Boat en tant que Directeur Commercial. Yoann GRANGE est arrivé en mars 2011 en tant que Content Manager.
<i>Un modèle économique simple et rentable</i>	<p>Be My Boat prélève une commission à chaque réservation (entre 5% et 20%). Le locataire paye 100% de sa location à Be My Boat, qui reverse ensuite au loueur la part déduite de la commission.</p> <p>Pour les loueurs qui souhaitent bénéficier de l'outil de gestion de planning, le tarif est de 99€/ bateau/an.</p> <p>A la vente, Be My Boat propose plusieurs offres pour les particuliers et les professionnels (en moyenne 49€ HT/an par bateau).</p>
<i>Des besoins précis</i>	<p>Be My Boat est détenu par Mathieu BERNARD (62,5%) et Eric PUZENAT (37,5%).</p> <p>Si Be My Boat a réussi son pari d'acquies rapidement la considération des principaux acteurs du marché, Be My Boat doit se faire connaître davantage et acquies de l'expérience dans son cœur de métier pour renforcer sa crédibilité auprès de ses futurs clients.</p> <p>Pour accélérer sa croissance, Be My Boat recherche un investisseur capable d'apporter</p> <ul style="list-style-type: none">✓ une solide expérience dans le lancement d'une start-up (phase d'amorçage)✓ un apport financier permettant à Be My Boat d'assurer son développement sur les 5 prochaines années. <p>Be My Boat estime aujourd'hui son besoin à 500 k€ pour financer l'activité commerciale, la communication, le développement du site et les fonctions supports.</p>

Forces, faiblesses, opportunités et menaces

Forces de la location :

- Une équipe dirigeante soudée (25 ans de complicité) et complémentaire
- **Unique** site dans le monde à proposer la réservation instantanée et le paiement en ligne
- L'offre la **plus large** du marché d'ici un an en nombre de bateaux, en type de bateaux (voiliers, catamarans, moteurs)
- Un site proposant une information de qualité correspondant aux attentes des clients exigeants pour les guider, les rassurer et les faire rêver
- Marché à **très forte valeur ajoutée** : chaque réservation dégage une marge brute comprise entre 200€ et 500€
- Récurrence du chiffre d'affaires car il y a une faible saisonnalité dans la réservation :
 - ✓ on peut naviguer l'été en Méditerranée et l'hiver aux Antilles
 - ✓ on peut réserver en avance ou au dernier moment

Opportunités à la vente :

- Le développement des Petites Annonces de vente se fera facilement grâce à notre expérience réussie au niveau des loueurs.
- Une concurrence à des années lumières en terme de qualité graphique, ergonomique et technologique (Annonces bateaux, Annonces Marine)
- Offre de prix très attractive 49€ face à plus de 99€ chez les concurrents

Faiblesses :

Un manque de moyens financiers pour :

- Recruter des commerciaux et des opérateurs de saisie back-office
- Communiquer largement au niveau national puis international
- Financer notre tournée d'audit commercial et qualité
- Améliorer notre outil de planning et en faire un réel GDS

Un manque de notoriété pour :

- Que nos clients réservent les yeux fermés, en toute confiance
- Que Be My Boat soit une marque référence

Menaces :

- L'arrivée de nouveaux entrants, bien que cette hypothèse reste faible pour atteindre le niveau de qualité de Be My Boat

Si le marché de la location comporte de nombreux acteurs, Be My Boat est le seul dans le monde à proposer la réservation instantanée. C'est le seul site marchand !

Les chiffres clés du marché de la location :

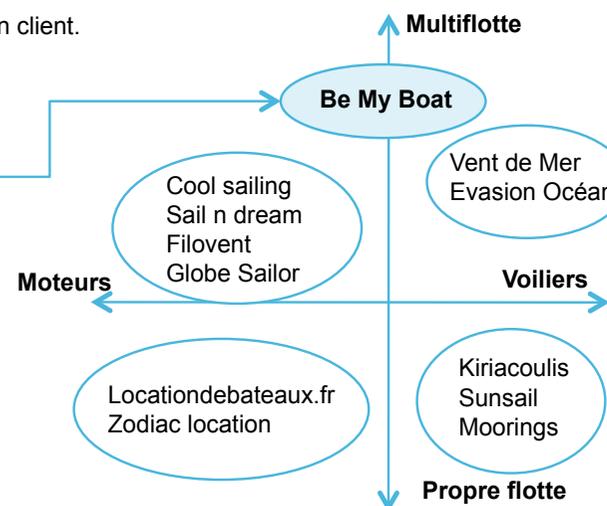
- 5 millions de plaisanciers, 1,5 millions ont le permis à moteur.
- 10 000 bateaux disponibles (60% de voiliers, 40% de moteurs) , 20 semaines en moyenne, soit 200 000 semaines/bateau
- La location d'un moyenne pour 1 semaine est d'environ 3000€, le marché de la location est estimé à «600 millions d'euros.
- Le taux de commission des agences de réservation étant de 15%, le marché de la réservation est estimé à 90 millions d'euros.

Les chiffres clés du marché de la vente :

- 150 000 annonces de bateaux par mois dans le monde (Yachtworld), 20 000 par mois en France
- Plus de 60 000 bateaux sont vendus chaque année en France, avec un parc de 400 000 unités (>5mètres).
- Nous estimons qu'un bateau de 10 ans se vend en moyenne à 50 000 €.

La concurrence :

- Les agences de location perçoivent une commission du loueur (15%) lorsqu'elles apportent un client.
- Il existe quelques logiciels de réservation dont les plus utilisés par les loueurs sont Misterbooking, Sedna, FreeBo, et Booking Manager.
- Be My Boat a noué un partenariat de synchronisation avec Misterbooking.
- Be My Boat est la seule agence à proposer la réservation en temps réel !



Les besoins de nos clients :

- Etre **rassuré** à chaque étape car le montant de la transaction est élevé
- Pouvoir consulter une information précise et exhaustive
- Obtenir une réponse **instantanée**
- Proximité de nos conseillers en rappelant systématiquement nos clients
- Obtenir le meilleur rapport qualité/prix

Focus sur la location : Be My Boat a réussi le pari de réunir plus de 200 loueurs en proposant plus de 3 600 bateaux sur son site

Be My Boat - Analyse de la flotte au 8 mai 2011

Loueurs	Nb bateaux	% total	Commission	Région
Dream Yacht Charter	143	4%	20%	Monde
Athenian Yacht Entrepris	125	3%	19%	Grèce
Vernicos Yachts	89	2%	19%	Grèce
Kroki	75	2%	15%	Croatie
Euromarine	66	2%	15%	Croatie
Sous-total (5 loueurs)	498	14%	17%	
Autres (195 loueurs)	3 102	86%	14%	
Total (200 loueurs)	3 600	100%	15%	

Source : Mathieu Bernard et Eric Puzenat

Acquisition de nos clients

- 300 visiteurs/jour avec un CPC de 0,37€
- 68000 visites, 55000 V.U., dont 61% en référencement naturel
- 305 000 pages vues
- 4 Newsletters envoyées tous les mois

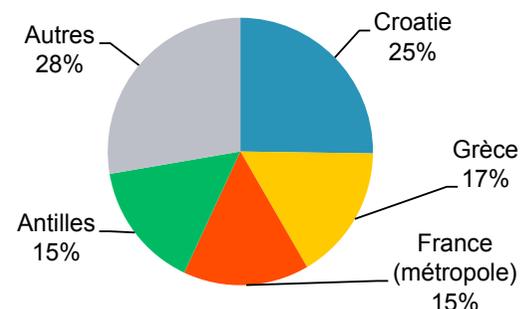
Analyse de la flotte

- La flotte moyenne d'un loueur est de 27 bateaux, ce qui représente un réservoir important de bateaux et réduit le risque d'indisponibilité d'un bateau.

Répartition de la flotte

	Nb de bateaux	% total
Voiliers	2824	78%
Catamarans	509	14%
Top Yachts	18	1%
Moteurs	249	7%
Total	3600	100%

Répartition de la flotte par région



Pour devenir le leader de la réservation de bateaux sur Internet et développer notre chiffre d'affaires, nous devons :

Réussir à augmenter considérablement notre trafic

- Améliorer notre référencement naturel (annuaires, contenus, échanges de liens avec nos partenaires, créer des blogs dédiés)
- Trouver de nouveaux partenaires (Opodo, conciergerie de luxe, compagnies aériennes, etc.)
- Communication (salon, presse, publicité, webmarketing (commenter des blogs et des forum, créer le buzz sur les réseaux sociaux)

Développer notre offre produit et proposer du choix à nos clients

- Elargir le nombre de bateaux à différentes zones géographiques pour capter le plus de prospects possible (Mexique Etats-Unis, Maroc, Dubaï, etc.)
- S'assurer d'une bonne répartition par type de bateaux (voiliers et moteurs)
- Proposer le plus de bateaux sur le marché national pour pouvoir pallier à la forte demande en pleine saison
- Développer notre portefeuille de top-yachts pour augmenter notre transaction moyenne. Le salon de Cannes est spécialisé sur cette gamme.

Réussir à imposer Be My Boat comme une marque référence avec des valeurs de qualité, de prix et de service

- Continuer à innover et améliorer notre qualité globale (au niveau des process) pour proposer le meilleur produit et satisfaire notre clientèle
- Proposer des offres de réduction exceptionnelles (de -20% à 50%)
- Ne pas oublier que Be My Boat est une équipe de conseillers à l'écoute de ses clients

Nos besoins : description et chiffrage

Structurer notre équipe commerciale en recrutant d'ici fin 2011 pour gérer un flux important de demandes de locations :

- Un(e) commercial(e) senior venant du monde de la location de bateau pour s'occuper de la réservation et apporter son expertise 4k€/mois (juin)
- Un(e) commercial(e) junior venant également du monde de la location de bateau et assistera le/la commercial(e) senior 2k€/mois (août)
- Un(e) commercial(e) stagiaire pour prospecter les clients des petites annonces de vente 1k€/mois (juillet)

Mettre en place un back-office de saisie et de vérification du contenu :

- 1 responsable qualité (suivi des documents des clients, questionnaires satisfactions, paiement des loueurs, etc..). 1,8k€/mois (novembre)
- 1 content manager (en charge de la stratégie SEO (déjà recruté) 1,6k€/mois (avril)
- 3 opérateurs de saisie (grille tarifaire, fiches bateaux, autres contenus) sous la responsabilité du content manager 1,8k€/mois (juin)

Auditer les loueurs et leur flotte :

- Eric et Mathieu se répartiront les déplacements pour rencontrer sur place les loueurs et auditer leur flotte. 6k€/mois (septembre)

Communiquer fortement auprès des plaisanciers français (voiliers et moteurs)

- Attaché de presse / communication en freelance 2k€/mois (novembre)
- Publicité dans la presse magazine spécialisée et non spécialisée entre 3k€/mois et 10k€/mois
- Evénements personnalisés (Flyers auprès des avocats, des banquiers, etc.) 1k€/événement

Continuer à innover et transférer les compétences en interne

- Recruter un développeur Ruby On Rails pour améliorer notre outil de planning 3k€/mois (janvier 2012)
- GDS (Système de gestion de planning plus abouti) 50k€ (janvier 2012)

Hypothèses du business plan

Chiffre d'affaires

- Nous estimons que le taux de commission de 10% que nous réalisons aujourd'hui peut passer facilement à 15% d'ici 5 en obtenant des remises de la part des loueurs. Nous avons déjà pu augmenter nos taux de commissions avec certains loueurs.
- La transaction moyenne est de 2500€ HT.
- Le prix moyen d'une petite annonce de vente est de 49€ HT par bateau
- Notre outil de planning est facturé 99€/an et par bateau. Il est destiné aux loueurs ayant moins de 5 bateaux à gérer.

Charges

La communication web est gérée par l'agence marketing Ciblo : cela correspond à la gestion du référencement naturel et payant et à un bon référencement sur Google.

L'emprunt sera totalement remboursé fin 2012.

Charges variables

Les achats publicitaires correspondent aux mots clés dans Google (Adwords).

Les frais commerciaux sont liés à la tournée commerciale de prospection des loueurs en France.

Be My Boat - Compte de résultat

en €	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<i>Location (commissions)</i>	5 458	69 057	180 000	390 000	525 000	675 000
<i>Petites annonces de vente</i>	-	73 500	294 000	490 000	735 000	980 000
<i>Abonnement planning</i>	297	5 049	59 400	99 000	148 500	198 000
Chiffre d'affaires	5 755	147 606	533 400	979 000	1 408 500	1 853 000
Frais de personnel	(200)	(157 200)	(418 500)	(436 365)	(458 588)	(485 635)
Communication	(26 600)	(148 500)	(147 600)	(153 600)	(168 600)	(183 600)
Autres charges	(6 578)	(13 828)	(19 656)	(21 000)	(23 000)	(25 500)
Résultat opérationnel courant	(27 623)	(171 922)	(52 356)	368 035	758 312	1 158 265
DAP	(13 629)	(19 116)	(30 268)	(28 008)	(30 268)	(16 639)
Coût de l'endettement financier	(1 436)	(876)	(292)	-	-	(456)
Résultat avant impôt	(42 689)	(191 914)	(82 916)	340 027	728 044	1 141 170
Impôt courant	-	-	-	(116 731)	(249 937)	(391 764)
Crédit d'impôt	14 655	65 884	28 465	109 004	-	-
Résultat net	(42 689)	(191 914)	(82 916)	332 300	478 106	749 406
en % chiffre d'affaires	-742%	-130%	-16%	34%	34%	40%
Nb de réservations	36	275	600	1 200	1 500	1 800
Petites annonces de vente	-	1 500	6 000	10 000	15 000	20 000
Abonnement planning	3	51	600	1 000	1 500	2 000

Source : Bemyboat

Be My Boat - Plan de Trésorerie

en €	Total 2010	Total 2011	Total 2012
Location (commissions)	6 528	82 592	215 280
Petites annonces de vente	-	87 906	351 624
Abonnement planning	355	6 039	71 042
Apport en capital	6 000	500 000	-
Compte courant associé	118 750	-	-
Encaissements TTC	131 633	676 537	637 946
Logiciel & Noms de domaines	(299)	(299)	(299)
Site internet	(35 043)	(26 061)	(59 800)
Investissement site	(35 342)	(26 360)	(60 099)
Salaires bruts	-	(104 800)	(279 000)
Charges sociales	(200)	(52 400)	(139 500)
Communication web	(18 658)	(18 658)	(18 658)
Google Adwords	(9 500)	(22 000)	(24 000)
Publicité (hors google)	(1 794)	(113 500)	(71 760)
Déplacements & communication	-	(19 136)	(57 408)
Loyer	-	(7 000)	(12 000)
Honoraires et prestataires	(3 289)	(3 588)	(3 588)
Maintenance et frais informatiques	(990)	(990)	(1 981)
Autres charges externes	(3 000)	(3 000)	(3 000)
Impôt courant	-	-	-
Remboursement de l'emprunt	(15 139)	(15 139)	(14 326)
Décaissements TTC	(87 912)	(386 571)	(685 319)
Solde	43 721	289 966	(47 373)

Source : Bemyboat

Be My Boat - Plan de Financement

Emplois	déc-09	déc-10	déc-11	déc-12	déc-13	déc-14	déc-15
Frais d'établissement	250	-	-	-	-	-	-
Investissements	49 250	29 550	22 040	50 250	-	-	-
BFR	9 702	-	-	-	-	-	-
Variation de BFR	-	(985)	(7 783)	(70 493)	(58 109)	(56 010)	(57 966)
Remboursement emprunt (capital)	-	13 703	14 263	14 034	-	-	-
Total emplois	59 202	42 268	28 520	(6 209)	(58 109)	(56 010)	(57 966)
Ressources	déc-09	déc-10	déc-11	déc-12	déc-13	déc-14	déc-15
Fonds Propres	10 000	6 000	-	-	-	-	-
Capacité d'autofinancement	-	(29 060)	(172 798)	(52 648)	360 308	508 374	766 045
Compte courant associé	20 000	118 750	-	-	-	-	-
Investisseurs externes	-	-	500 000	-	-	-	-
TVA	7 742	-	-	-	-	-	-
Emprunt bancaire	42 000	-	-	-	-	-	-
Total ressources	79 742	95 690	327 202	(52 648)	360 308	508 374	766 045
Excédent	20 540	53 423	298 682	(46 439)	418 417	564 384	824 011

Source : Bemyboat

Foire aux questions (1/2)

Pourquoi le concept n'a pas été mis en place plus tôt ?

Des nouveaux acteurs ont essayé, mais n'ont pas mis les moyens en place (technologiques et intellectuels) pour arriver à un concept abouti. Les agences de réservations existantes ont un coût de développement et de changement trop élevé. Il s'agit souvent d'anciens skipper et ne veulent pas trop grossir.

Aujourd'hui pour avoir qu'une agence de réservation propose la disponibilité en temps réel sur son site, il est indispensable d'avoir un outil de planning intégré complexe qui reprenne toutes les informations et puisse les récupérer en temps. Aujourd'hui seul Be My Boat a cet outil.

Pourquoi la réservation en ligne apporte un réel plus ?

En obtenant cette information supplémentaire, nous incitons le client à poser une option ou à réserver directement. D'autre part, le client peut être en confiance car Be My Boat agit en totale transparence avec lui.

En quoi Be My Boat et un site innovant ?

1. Disponibilité en temps réel et paiement en ligne
2. Aide géographique
3. Multi sélection (par exemple, on peut sélectionner uniquement des voiliers 3 et 4 cabines et des catamarans 3 cabines)
4. Multi sélection par port au sein d'une région (Corse –Ajaccio et Calvi uniquement)
5. Planning dynamique (possibilité de sélectionner les dates sur un planning, et modification du prix en temps réel (en cours))
6. Offres de **Last minute** proposées sur le site avec envoi sur une Newsletter dédiée (en cours)
7. Possibilité de payer en plusieurs fois (en cours)
8. Avis des clients (en cours)
9. Téléchargement des documents administratifs dans l'espace client (liste d'équipage, expérience nautique, etc.)

Foire aux questions (2/2)

En quoi Be My Boat donne une image de qualité auprès de ses partenaires et clients ?

L'image véhiculée dans ses **supports de communication** :

- Vidéo sur le site,
- Publicités dans les magazines L'Express, Bateaux et Le Journal du Nautisme
- Newsletter envoyée à ses abonnés

Notre **processus de réservation par téléphone** est parfaitement maîtrisé :

- Ecoute - Prise d'information claire et précise
- Réactivité - 3 propositions de devis en moins de 2 heures
- Conseil - Nous informons le client sur les bateaux, la zone de navigation
- Suivi – Nous sommes perpétuellement en contact avec notre client (échanges de document, appel avant le départ, questionnaires satisfaction)