BATEAUX POUR LA PLANÈTE

- **Par** Mme Dominique RENOUF
- **Fonction dans la société** : Présidente
- **Téléphone :** 06 88 40 76 21
- **Adresse électronique :** mariniere_2000@yahoo.fr
- www.bateauxpourlaplanete.fr

1. INFORMATIONS SUR L'ENTREPRISE

1. Classification

Raison Sociale	BPP	
Nom commercial	Bateaux pour la planète	
Numéro SIREN de la société	839847258	
Date de création de la société	25/05/2018	
Adresse du siège de la société	10/12 rue Xavier Moulencq 82400 Valence d'Agen	
Site internet	www.bateauxpourlaplanete.fr	
Réseaux sociaux	https://www.linkedin.com/in/dominique-renouf-17731423?	
Montant et répartition du capital social	Actionnaire	% du capital
	Dominique Renouf	85 %
	Pierre Salane	5 %
	Philippe Brabetz	5 %
	Bruno Antoine	5 %
Forme juridique	SAS	
Effectif de l'entreprise **Effectif consolidé du groupe si appartenance à un groupe :**	ETP : 0 ? ETP : 0 ?	dont CDI : dont CDI :
Classification *(rayer ou supprimer les mentions invalides)* :	Petite Entreprise (PE) : < 50 personnes ET CA ≤ 10 M€ ou Bilan ≤ 10 M€ ET Autonome*	

2. Statut de l'entreprise

Stade de développement de l'entreprise :

☐ Amorçage (stade R&D, pré-commercialisation)
☒ Capital Risque (premières commercialisations réalisées, modèle économique encore mouvant potentiellement)
☐ PME de Croissance (commercialisation très engagée, modèle économique établi, progression du volume d'affaires)
☐ Capital Développement (PME rentable installée sur ses marchés, en expansion)

Le projet d'entreprise bénéficie-t-il déjà de label et/ou d'un accompagnement d'un partenaire du développement économique par l'innovation (incubateur, accélérateur, pôles de compétitivité) ?

Nom du partenaire	Nature du soutien	Nom de l'interlocuteur
LEYTON	Recherche de financements publics	Hakim Alami Ouahabi

2. ÉLÉMENTS CLÉS DU PROJET –

a. Synthèse

La société **Bateaux pour la Planète** se spécialise dans la **construction**, la **vente** et la **location** de bateaux de plaisance électro-solaire destinés à la **navigation fluviale décarbonée**. Ces unités, appelées **PHOEBUS**, sont conçues pour être **100 % autonomes en énergie**, **100 % recyclables** et **zéro émission**.

Elles disposent d'une coque en **alu épais** associée à une superstructure en matériaux recyclables, et sont équipées de **24 m² de panneaux photovoltaïques**, de **batteries lithium** et de **moteurs électriques** (2 x 6 kW), assurant une navigation à la fois **économique** et **silencieuse**.

Le concept vise à remplacer progressivement la flotte locative diesel (1 600 unités responsables de plus de **100 000 tonnes de CO_2/an**) par une solution **innovante** et **durable**, avec une capacité d'accueil allant jusqu'à **8 passagers en hébergement** et **12 personnes en navigation**.

b. Motivation

La motivation de ce projet repose sur deux enjeux majeurs : la **transition énergétique** et le développement d'une **activité touristique durable** dans le département du **Lot-et-Garonne**.

Notre ambition est de créer et d'exploiter la **plus grande flotte solaire d'Europe** destinée à la location fluviale sur le **Lot aval**, offrant une alternative **écologique** aux 1 600 bateaux diesel actuels. Ce projet répond aux attentes des touristes en quête d'expériences **authentiques**, **silencieuses** et **éco-responsables**, tout en dynamisant l'**économie locale** grâce à la création d'emplois et à l'augmentation des retombées économiques (avec un chiffre d'affaires locatif estimé entre **350 000 € et 450 000 € par an**).

Le projet bénéficie déjà du **soutien institutionnel** de partenaires tels que **VNF** et **ADEME** (via une convention **PAMI** de **129 840 €**), ce qui confirme la **crédibilité** et incitabilité de notre démarche.

L'origine du projet repose sur la création en 2007 de la première péniche solaire destinée aux transport de passagers . Ce bateau de 50t a démontré la crédibilité de ce concept électro solaire employé aujourd'hui par d'autres sociétés . L'objectif est de créer un démonstrateur de 10 unités afin de servir de tête de réseau à un développement national de bases solaires en franchise .

c. Investissement

Le financement du projet repose sur une stratégie de **levée de fonds** et de **cofinancement** visant un besoin global d'environ **1,3 M€**. Pour concrétiser ce projet, nous proposons :

1/ Soit l'acquisition de **45 % des parts** pour un montant de **551 250 €**, complétée par un **apport en compte courant** rémunéré à **10 %** pour un montant de **259 750 €** sur 5 ans. Ce montage financier est essentiel pour lever le **frein financier** majeur qui empêche actuellement l'accès aux financements traditionnels (banques, fonds d'investissement).

2/ soit la souscription d'obligations vertes rémunérées à hauteur de 10 %

Sans le **soutien de levée de fonds**, le projet ne pourrait être déployé, car il nécessiterait des fonds propres bien supérieurs à nos capacités actuelles. Ce financement permettra de couvrir l'ensemble des investissements liés à la construction, à l'assemblage, à l'équipement et à la mise en service des10 unités, assurant ainsi la **viabilité économique**, la **pérennité** du modèle et un impact environnemental positif en favorisant une réduction significative des émissions de **CO_2**.

3 PRÉSENTATION DU PROJET –

1. EXCELLENCE

a) *Proposition de valeur*

Le projet offre une solution de **tourisme fluvial décarboné** en proposant la location de **10 bateaux électro-solaire** sur une période de près de **30 semaines par an**, ce qui permet de répondre à la demande croissante de solutions de mobilité **écologiques** et **responsables**. Cette offre se distingue par une autonomie énergétique totale et une conception **100 % recyclable**, garantissant ainsi un impact environnemental réduit tout en offrant une expérience inédite aux touristes.

En effet les coques étant en ALU (recyclable à 100 %) et les superstructures en bois (recyclables 100 %) contrairement aux bateaux de plaisance construits en polyester (non recyclable)

De plus les coques des Phoebus sont constitués de 2 flotteurs (catamaran) ce qui diminue de tirant d'eau et permet de motoriser nos bateaux avec des moteurs de 6 kw seulement d'où une économie d'énergie non négligeable !

Les bateaux Phoebus peuvent naviguer sous toute l'attitude vu que l'énergie photovoltaïque n'est pas proportionnelle aux rayonnements calorifiques mais à la luminosité ; Pour information l'usage de l'énergie solaire est 100 fois plus utilisée en Allemagne qu'en France ! Contrairement aux idées reçues plus les panneaux sont exposés à la chaleur moins ils sont productifs !

La valeur économique du projet se manifeste par des **coûts de fonctionnement** drastiquement inférieurs – jusqu'à **48 fois moins élevés** que ceux des systèmes traditionnels diesel – tout en générant des retombées locatives annuelles comprises entre **350 000 € et 450 000 €**. Ces performances contribuent à la création d'un modèle économique robuste et reproductible, qui pourra servir de **tête de réseau** pour un déploiement en franchise à l'échelle nationale.

En complément, le projet capitalise sur la **reconnaissance institutionnelle** obtenue grâce aux soutiens de partenaires tels que **VNF** et **ADEME**, renforçant ainsi sa crédibilité et son attractivité sur le marché. Cette approche permet de concilier **innovation**, **performance économique** et **impact durable**, tout en offrant une solution accessible et adaptée aux besoins des utilisateurs actuels.

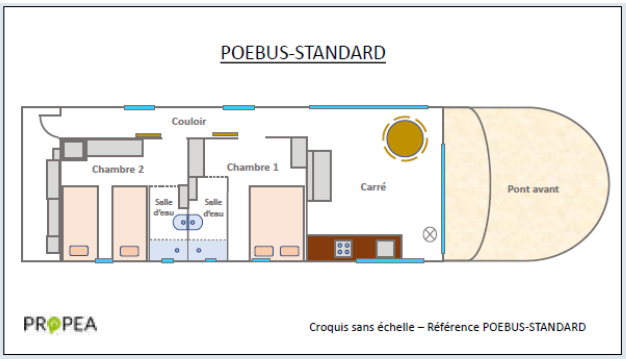
b) *Caractère innovant par rapport à l'état de l'art et au marché :*

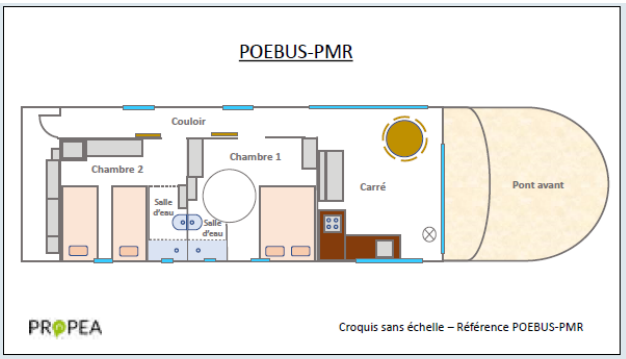
Le caractère **innovant** du projet réside dans l'intégration d'un **système photovoltaïque embarqué** pour la propulsion d'un catamaran fluvial, une solution qui contraste nettement avec l'usage traditionnel des moteurs **diesel** dans le secteur de la plaisance. Ce choix technologique permet d'obtenir une **autonomie énergétique** inédite, en rechargeant entièrement les batteries en

seulement **qq heurs** à une vitesse de 7 **km/h**, démontrant ainsi une avancée significative par rapport aux technologies existantes.

Sur le plan technique, le projet se démarque également par l'emploi de **matériaux recyclables** et une conception optimisée pour réduire le **tirant d'eau** et améliorer l'**efficience énergétique**. Ces innovations permettent non seulement d'optimiser la performance des bateaux, mais aussi d'assurer une exploitation **silencieuse** et **zéro émission**, répondant ainsi aux exigences actuelles de la transition vers des modes de transport plus durables et respectueux de l'environnement.

Enfin, l'approche adoptée confère un avantage concurrentiel majeur sur le marché en offrant une solution à la fois **écologique** et **économique**, ce qui se traduit par une réduction significative des **coûts opérationnels** et une amélioration de la **qualité de l'expérience** client. Cette synergie entre innovation technologique et impact économique permet de positionner le projet comme un leader potentiel dans le secteur de la **mobilité fluviale** décarbonée.





MODÈLE Standard
il est composé sur un seul niveau de 2 cabines doubles, un passe avant bâbord, 2 cabinets de toilette et w.c, un coin cuisine, un carré central avec un couchage de 2 personnes, d'une plage avant.

MODÈLE PMR
14 m x 90 m x 4 m Il comporte deux cabines dont une cabine accessible par couloir intérieur de 0,90 m et un espace sanitaire accessible.

c/ Un démonstrateur inclusif

Alors que la loi de 2005 concernant l'accessibilité ne s'applique pas aux bateaux de location , ni aux bateaux à passgers notre concept a été conçu pour être accessible à tous y compris aux PMR . Ainsi cette flotte sera une démponstration qu'il est possible de rendre les bateaux ouverts au public accessibles . Nous pourrons ainsi recevoir les organisme comme APF Evasion qui organise des vacances adaptées en groupe !

D/ Un démonstrateur en lien avec la lutte contre l'éco-anxiété climatique

Alors que l'éco-anxiété s'empare de la jeunesse , le démonstrateur pourra développer des séjours éducatifs en lien avec les jeunes . Ceci afin de leur prouver qu'ils peuvent concourir à participer à des vacances zéro émission et en lien avec la protection de la nature . Ces séjours de groupe de 20 jeunes environ pourront se développer sur plusieurs unités en naviguant en flottille .

- *e/Stratégie de protection intellectuelle et la liberté d'exploitation :*

*Notre stratégie de protection intellectuelle **ne prévoit pas le dépôt de brevets spécifiques**, et s'appuie principalement sur des accords contractuels. Cette approche nous offre une grande liberté*

d'exploitation, car l'utilisation de technologies standard et éprouvées – telles que les panneaux photovoltaïques, les moteurs électriques et les matériaux recyclables – permet une adaptation rapide et une diffusion du concept sans restriction liées à des droits exclusifs, facilitant ainsi l'expansion de notre flotte de bateaux électro-solaires

f/ Equipe :

- Dominique Renouf, **présidente/fondatrice** de SAS **Bateaux pour la Planète**, cumule plus de **35 ans d'expérience** dans la **navigation fluviale** (depuis 1987) et a démontré son expertise en créant en 2007 le premier **bateau hôtel électro-solaire**. En tant que passionnée, elle pilote avec détermination le projet de construction et d'exploitation d'une flotte de **10 unités**, apportant son savoir-faire technique, sa vision stratégique et sa capacité en **gestion de projet** afin de transformer durablement la mobilité fluviale et de promouvoir une offre de location respectueuse de l'**environnement**.
- Philippe Brabetz, **Directeur du chantier naval META** et actionnaire de **Bateaux pour la Planète**, est un expert en **architecture navale** spécialisé dans la conception de coques en **aluminium Strongall®**. Diplômé en design naval, il a acquis une solide expérience en travaillant dans des chantiers en **France**, en **Espagne** et au **Maroc**, ce qui lui a permis de développer des solutions innovantes telles que le système breveté **TurboKeels®**. Grâce à son expertise technique et à sa vision créative, il joue un rôle déterminant dans la conception et la fabrication des coques robustes et performantes qui constituent l'ossature du projet « Flotte Solaire ». Sa contribution assure non seulement la **qualité** et la **résilience** des unités, mais renforce également la crédibilité commerciale et l'**innovation** de l'ensemble de la solution, favorisant ainsi la transition vers un tourisme fluvial décarboné.
- Eric Haberstich, **Gérant** de la société **EH'LECTRIQUE**, dispose de plus de **15 ans d'expérience** dans l'**installation** et la **maintenance** de systèmes photovoltaïques. Basé à **Lamothe-Capdeville**, il a su développer une expertise technique reconnue dans la mise en œuvre de solutions solaires clés en main, permettant d'optimiser l'**autoconsommation** et de réduire les coûts énergétiques. Dans le cadre du projet **Flotte Solaire**, sa contribution est déterminante : il assure l'intégration et le suivi technique des **panneaux photovoltaïques** sur les bateaux, garantissant leur **autonomie énergétique** et leur performance optimale, tout en apportant un savoir-faire essentiel pour la réussite de cette solution innovante et décarbonée.
- Le **Chantier Fluvial de Castelsarrasin**, représenté par **Sébastien Escorihuela et Bernard Escorihuela,** dispose de plus de **20 ans d'expérience** dans la gestion de chantiers navals. Fort de ses **2,5 hectares** d'espace, d'un atelier de **120 m²** et d'un magasin de **70 m²**, il offre des services complets d'**assemblage**, de gr**utage**, de **mise à l'eau** ainsi que de **maintenance** et de réparation des moteurs et des coques. Dans le cadre du projet **Flotte Solaire**, ce chantier assure l'accueil, l'assemblage et la mise à l'eau des unités, garantissant ainsi une installation rigoureuse et une performance opérationnelle optimale pour des bateaux 100 % autonomes en énergie.
- Bruno Antoine de GoCialum, **commercial** et **actionnaire** de Bateaux pour la Planète, est en charge de la **commercialisation** sur la **Normandie** et la **Bourgogne**. Fort d'une solide expérience en **business développement** et en **prospection**, il a déjà contribué à la promotion d'attractions touristiques innovantes dans le secteur nautique, notamment pour l'**IZIBoat** et le **PHOEBUS**. Diplômé de l'**EM Normandie Business School**, il met à profit ses compétences

en **sales** et en **stratégie commerciale** pour développer l'activité, optimiser la relation client et renforcer la notoriété de la marque sur des marchés clés, tout en collaborant étroitement avec l'équipe dirigeante pour assurer le succès commercial du projet.

2. IMPACTS

Cette partie du dossier vise à présenter votre projet / produit/ service/ solution en termes de : vision, ambition, missions, taille des marchés visés, retombées socio-économiques pour l'entreprise et ses parties prenantes, bénéfices éco-environnementaux.

a. Positionnement stratégique

La société **Bateaux pour la Planète** se positionne comme un acteur innovant dans le secteur du **tourisme fluvial décarboné** en capitalisant sur l'expertise acquise depuis la création de son premier prototype en 2019. En s'appuyant sur l'attrait touristique du **Lot-et-Garonne** – territoire bénéficiant d'un climat favorable et d'un riche patrimoine le long du LOT aval , l'entreprise vise à révolutionner l'expérience touristique avec des bateaux 100 % solaires, répondant ainsi aux exigences de la **transition énergétique** et aux attentes croissantes des touristes pour des solutions respectueuses de l'**environnement**.

Le modèle économique se base principalement sur des **revenus locatifs** générés par trois formules de location (week-end, mini-semaine et semaine), avec un chiffre d'affaires annuel estimé entre **350 000 € et 450 000 €** pour les 10 unités. En parallèle, la stratégie prévoit une expansion via un réseau de **franchises**, avec des retombées financières attendues pouvant atteindre **16 millions d'euros sur 4 ans** à travers la vente de contrats de franchise et des royalties, renforçant ainsi la scalabilité du projet. Les canaux de distribution incluent la commercialisation directe sur le marché local, la collaboration avec les offices de tourisme régionaux et le déploiement d'un réseau de franchisés à l'échelle nationale.

En intégrant des technologies éprouvées telles que l'utilisation de **panneaux photovoltaïques**, de **batteries lithium** et de **moteurs électriques** à haute efficacité, le projet se distingue dans la chaîne de valeur en offrant une solution à la fois **écologique**, **économique** et accessible à un large public. Ce positionnement permet à l'entreprise de répondre aux besoins d'un marché en pleine croissance, tout en créant un effet de levier sur la réduction des émissions de **CO_2** – avec l'objectif de remplacer progressivement les 1 600 bateaux diesel responsables de plus de **100 000 tonnes de CO_2/an**. Cette approche holistique, alliant innovation technique et stratégie de franchise, confère à **Bateaux pour la Planète** une position de leader potentiel dans un secteur en pleine mutation.

b. Marchés

Cibles et potentiel des marchés ciblés : définition, taille, tendance, « scalabilité ». Pour justifier ces éléments, les mettre en regard de la valeur créée chez les clients liée à l'acquisition/l'usage de votre solution.

Le **marché ciblé** par le projet repose sur le secteur du **tourisme fluvial** dans le département du **Lot-et-Garonne**, où le tourisme génère un chiffre d'affaires annuel de **350 millions d'euros** et plus de **6 millions de nuitées** touristiques marchandes (source). Ce contexte économique favorable s'appuie sur le riche patrimoine du **LOT AVAL** et un climat qui permet l'accueil de visiteurs toute l'année, offrant ainsi une base solide pour l'adoption d'une solution innovante de location de bateaux 100 % solaires.

Le projet répond à une demande croissante pour des expériences de **mobilité douce** et de **tourisme durable**. Les clients, qu'ils soient touristes individuels ou groupes, recherchent une expérience authentique qui allie confort, originalité et respect de l'environnement. La solution proposée – des bateaux offrant un hébergement insolite, silencieux et entièrement autonome en énergie – crée une valeur ajoutée significative en réduisant les nuisances sonores et en éliminant l'utilisation de carburants fossiles, ce qui renforce l'attrait de la solution face aux offres traditionnelles.

Enfin, la **scalabilité** du projet est assurée par la possibilité de répliquer le modèle à l'échelle nationale. Le potentiel de transformation du marché est important, puisque l'adoption généralisée de cette technologie pourrait, à terme, remplacer une flotte de **1 600 bateaux diesel** actuellement en service, contribuant à une réduction de plus de **100 000 tonnes de CO_2/an**. Ce levier environnemental, combiné aux coûts opérationnels jusqu'à **48 fois inférieurs** à ceux des bateaux diesel, permet de créer un avantage concurrentiel fort et de positionner durablement l'offre sur un marché en pleine mutation vers des solutions respectueuses de l'**environnement**.

c. État de la concurrence

LOCABOAT	Pas de bateau neuf	*www.locaboat.com*
LES CANALOUS	Péniches électriques : 425 000 € Péniche P diesel 50 CV : 349 500 €	*www. lescanalous.fr*
LE BOAT	Ventes de bateaux d'occasion ventes de bateaux neufs en location/gestion (diesel)	*www.leboatventede com penichette@locaboa*
ALIZE	Housboat sans cabine allemand 8mx3m à partir de 180 000 €	*contact@mobiliteplu www.mobiliteplus-transport.fr*
NAviwatt	Bureau d'étude spécialisé dans bateaux de travail	*Www.naviwatt.com*
Nicols	Constructeur et loueur le Sixto Fly de 15m : à partir de 385 000 € le Octo Fly de 15 m à partir de 448 700 € motorisation thermique (diesel)	*Www.nicolsyacht.co*

Le cadre réglementaire en France et au niveau européen incite fortement à la **décarbonation** du secteur maritime. La réglementation environnementale, combinée aux incitations financières telles que les **primes CEE** et les exigences en matière de réduction des émissions de CO_2 (environ **100 000 tonnes de CO_2** annulées annuellement par l'ensemble des 1600 bateaux diesels locatifs en France), crée un contexte favorable à l'innovation. Dans ce cadre, les projets qui intègrent des technologies propres, comme le **PHOEBUS**, se positionnent avantageusement par rapport aux normes actuelles et futures, tout en répondant aux attentes croissantes des consommateurs pour des solutions respectueuses de l'environnement.

Du point de vue concurrentiel, le marché du tourisme fluvial est dominé par des bateaux thermiques traditionnels, caractérisés par des coûts d'exploitation élevés et des impacts environnementaux négatifs. En contraste, le **PHOEBUS** offre une solution unique avec une **autonomie électrique totale**, des **coûts de fonctionnement jusqu'à 48 fois inférieurs** à ceux des bateaux diesel, et une absence totale d'émissions polluantes. Ces caractéristiques lui confèrent un avantage compétitif significatif,

notamment dans une zone géographique où le tourisme génère un chiffre d'affaires de **350 millions d'euros** et où la demande de solutions de mobilité douce et de **slow tourisme** est en pleine croissance.

Les barrières à l'entrée résident principalement dans la nécessité d'investir dans des technologies de pointe (intégration de **panneaux solaires**, batteries lithium, motorisation électrique avec commande électronique) et dans les réticences des établissements financiers face à des systèmes à très faible consommation énergétique. Bien que ces obstacles freinent l'accès au financement traditionnel, ils contribuent également à protéger le projet en limitant la concurrence directe. Ainsi, en combinant une innovation technologique forte et une différenciation marquée par des **avantages environnementaux et économiques**, le **Phoebus** se positionne comme une solution exclusive dans un marché en mutation.

L'objectif du ministère des transports est d'atteindre le zéro émission en 2025 au niveau de la flotte fluviale

d. Retombées économiques

Le **chiffre d'affaires prévisionnel** de la flotte est estimé entre **350 000 € et 450 000 € par an** uniquement pour l'activité de location, ce qui, dans le contexte d'un marché touristique générant 350 M€ en 2019 dans le département, représente une contribution significative au dynamisme économique local. Par ailleurs, l'intégration du projet dans une **stratégie de franchise** permet d'envisager, sur 4 ans, un chiffre d'affaires additionnel de contrats de franchise de l'ordre de **650 000 €**, assorti de royalties, et la perspective de commandes privées pouvant atteindre **16 M€ sur 4 ans**, ce qui renforce la **scalabilité** et l'effet levier sur l'ensemble de la filière.

e. Impacts sociaux et environnementaux

Le projet « PHOEBUS» s'inscrit dans un modèle économique durable en intégrant de manière systématique des impacts **sociaux** et **environnementaux**. Sur le plan environnemental, chaque unité, équipée de 24 m² de panneaux solaires et d'un système de motorisation électrique performant, permet d'éviter l'émission d'environ **10 tonnes de CO_2 par an**. À l'échelle nationale, si une flotte similaire était déployée sur les 1600 bateaux diesel de la flotte locative française (qui émettent collectivement près de **100 000 tonnes de CO_2 annuelles**), cela représenterait une réduction substantielle des émissions et des rejets de déchets d'hydrocarbures. De plus, la conception 100 % recyclable et l'absence de rejets polluants illustrent une contribution directe aux **ODD 7 (énergie propre), 11 (villes et communautés durables)** et **13 (action climatique)**.

Du côté social, le projet stimule l'économie locale en créant des emplois directs et indirects – avec la perspective de générer au moins deux postes en interne – et en favorisant l'essor d'un réseau de franchises, avec un objectif de recrutement de **20 franchisés en 4 ans**. Cette dynamique de déploiement soutient le développement du tourisme fluvial décarboné, renforçant ainsi les activités commerciales dans les zones rurales et contribuant à la revitalisation des territoires.

Enfin, l'intégration de ces impacts dans le modèle économique se traduit par des processus de gouvernance rigoureux incluant le suivi de la performance énergétique, la gestion des déchets et des eaux usées (actuellement stockées pour une vidange dans le réseau d'assainissement, avec un système de traitement prévu) et une transparence dans les pratiques de durabilité. Ainsi, le projet offre une double valeur ajoutée : un bénéfice environnemental mesurable et une impulsion socio-économique structurante pour la région.

3. IMPLÉMENTATION

a. Société

SAS Bateaux pour la Planète est une Société par Actions Simplifiée dont le siège est situé au **10/12 rue Xavier Moulencq, 82400 Valence d'Agen**, dans le département du Tarn-et-Garonne, une zone stratégique entre **Bordeaux et Toulouse**.

Elle exploite actuellement 2 modèles Phoebus au départ du port de Castelsarrasin

Spécialisée dans le développement du **tourisme fluvial décarboné**, l'entreprise conçoit, assemble et commercialise des bateaux de plaisance électro-solaire, alliant innovation et respect de l'environnement. La production est réalisée en partenariat avec le **Chantier Fluvial**, qui, grâce à ses 20 ans d'expertise, assure l'assemblage, le grutage, la mise à l'eau et la maintenance des unités. Par ailleurs, des collaborations avec des fournisseurs spécialisés comme **St Arbor** (fournisseur de panneaux solaires) et **EH'lectrique** (installateur de matériel photovoltaïque) permettent de garantir l'utilisation de matériaux de haute qualité (notamment des coques en aluminium « strongal ») et des équipements de pointe pour une autonomie énergétique complète des bateaux.

L'entreprise bénéficie ainsi d'un environnement intégré de production, facilitant le prototypage, le test en conditions réelles et la mise sur le marché de solutions durables pour un secteur en pleine croissance.

b. Stratégie

Notre stratégie de pénétration s'appuie sur une approche **multi-canal intégrée**. À **court terme**, nous lançons une **campagne de communication ciblée** via les **réseaux sociaux**, la **presse régionale** et des **partenariats directs** avec les **offices de tourisme locaux**. Ces actions visent à mettre en avant les **atouts uniques** de nos Coches solaires – **navigation 100 % solaire**, **zéro émission** et des **coûts de**

fonctionnement jusqu'à 48 fois inférieurs à ceux des bateaux diesel – tout en soulignant l'**accessibilité de l'offre** (pas de permis requis grâce à l'**agrément de noliseur**).

À **moyen terme**, nous établirons une **base solaire pilote** au **St Livrade sur LOT**, qui servira de **centre de formation et de démonstration** pour notre réseau de franchisés. L'objectif est de recruter **20 franchisés en 4 ans**, chaque franchisé disposant d'une flotte de **4 bateaux**, facilitant ainsi une **expansion rapide et structurée** sur l'ensemble du territoire national.

Enfin, les **intermédiaires** – franchisés, distributeurs régionaux et partenaires commerciaux – bénéficieront d'un **accompagnement marketing centralisé**, de **supports de communication standardisés** et de **formations spécifiques** pour garantir une **appropriation optimale** du produit par le marché. Cette approche, combinée à des **indicateurs de performance** tels que les **recettes de locations** (entre **350 000 et 450 000 €/an** pour la flotte initiale), devrait assurer une pénétration **efficace et durable** dans le secteur du tourisme fluvial décarboné.

c. Plan de développement, en synthèse

Notre plan de développement sur les 5 prochaines années repose sur trois axes majeurs. Premièrement, nous lancerons **notre flotte pilote de 10 Coches Solaires dans le Lot Aval**, avec une mise en service opérationnelle dès avril 2026, afin de démontrer la viabilité technique et économique de notre concept. Deuxièmement, nous envisageons une **expansion nationale via un modèle de franchise** : nous visons le recrutement de 20 franchisés en 4 ans, chaque franchisé gérant une base de 4 bateaux, portant ainsi la flotte totale à environ 100 unités. Ce dispositif devrait générer, sur 4 ans, des ventes de contrats de franchise évaluées à environ 650 000 € (plus royalties) ainsi que des commandes privées susceptibles de représenter un chiffre d'affaires total de 16 000 000 €. Troisièmement, forts du succès sur le marché français, nous prévoyons d'élargir notre gamme et d'envisager une croissance externe à l'international via des partenariats stratégiques, afin d'adapter notre offre aux marchés étrangers à fort potentiel en écotourisme.

d. Projets techniques

ce jour, aucun projet de R&D&I technique supplémentaire n'est prévu dans le cadre de ce dossier. Le concept a été validé par le développement et l'exploitation d'un premier prototype en 2019, suivi de la production de cinq modèles additionnels – dont deux sont déjà opérationnels sur le Canal de Garonne – démontrant ainsi la robustesse et la maturité de la technologie. Les technologies utilisées (panneaux photovoltaïques, batteries lithium, moteurs à courant continu avec commande électronique) sont des composants éprouvés et largement disponibles sur le marché, et le projet s'appuie sur l'expertise technique de partenaires existants tels que META-Chantier ,Chantier Fluvial , EH'lectrique,Victron,et E.propulsion France . En conséquence, aucun partenariat technologique spécifique ou projet de R&D&I supplémentaire n'est actuellement envisagé, la phase de développement technique étant considérée comme achevée et validée par l'expérience terrain.

e. Valorisation interne…

La valorisation interne repose sur une **équipe dirigeante pluridisciplinaire** de plus d'une dizaine d'experts, chacun apportant une expertise spécifique pour assurer le succès et la croissance du projet. La présidente, **Dominique Renouf**, cumule plus de 38 ans d'expérience en navigation fluviale et a démontré son aptitude à innover avec le premier bateau hôtel électro-solaire créé en 2007, tandis que **Philippe Brabetz** garantit la qualité technique et la robustesse des coques en aluminium grâce à son

expérience au sein de META-Chantier. **Eric Haberstich** optimise les installations photovoltaïques pour maximiser la performance énergétique, et **Bruno Antoine** ainsi que **Franck Colmont** pilotent la commercialisation sur des marchés stratégiques (Normandie, Bourgogne, Belgique et IDF), assurant ainsi une pénétration efficace du marché. De plus, des partenaires spécialisés (Chantier Fluvial pour l'assemblage et la maintenance, St CAT pour la certification CE, etc.) complètent cette structure solide.

Afin de soutenir l'expansion du projet et faciliter le déploiement du réseau de franchises envisagé, **nous prévoyons la création d'au moins deux nouveaux postes internes**. Le premier poste, celui de **Responsable du Développement des Franchises**, sera chargé de piloter le recrutement, la formation et l'accompagnement des franchisés, garantissant ainsi l'uniformité et la qualité de l'offre sur l'ensemble du territoire. Le second poste, celui de **Responsable Opérationnel des Processus Internes**, visera à optimiser la coordination entre les pôles production, commercialisation et support technique, assurant ainsi une gestion efficace des opérations et la réactivité face aux défis du marché. Ces recrutements stratégiques viendront renforcer la structure actuelle et contribueront de manière décisive à la réussite et à l'expansion future du projet.Données financière