



LA PREMIÈRE OFFRE NAUTIQUE  
PAR ABONNEMENT.

Cannes – 29 avril 2021

## LANCEMENT DE LA SAISON 4 : « LARGUONS LES AMARRES »

NAVIGUEZ SANS CONTRAINTE. ABONNEZ-VOUS AU PLAISIR

**Créée en 2017 par Pierre Olivier Bidault-Siré, entrepreneur expérimenté dans le monde du nautisme, WIZIBOAT la première application de référence dans la location de courte durée de bateaux partagés en libre-service, annonce l'ouverture de sa 4<sup>ème</sup> saison de navigation (15 avril-15 octobre).**

Fort du succès des saisons précédentes et d'un taux d'attrition inférieur à 4%, WIZIBOAT annonce le déploiement de son offre dans 21 ports (vs 9 en 2020), avec un maillage de plus en plus dense du littoral méditerranéen (nouvelles bases à Marseille, Canet-en-Roussillon, Saint Raphaël) et la poursuite du développement de « Wizibases » sur la façade Atlantique (Pornic, Arcachon, Lège-Cap-Ferret, Biscarosse). L'Offre est également disponible sur la Seine près de Paris à Villennes-sur-Seine, sur le Rhône à Lyon ainsi que sur le Lac d'Annecy.

Après 3 saisons de navigation qui ont permis de tester et de développer le modèle basé sur une mutualisation des bateaux, puis de l'éprouver à plus grande échelle, WIZIBOAT entre aujourd'hui dans une nouvelle phase active de croissance avec l'ambition d'au moins tripler son nombre d'abonnés en 2021.

**WIZIBOAT envisage d'entrer en bourse, d'ici l'été 2021, sur Euronext ACCESS™ afin d'accroître sa notoriété pour faire progresser sa communauté d'abonnés et d'accéder à plus de sources de financement pour soutenir sa croissance et son déploiement commercial en France et à l'international dans les prochaines années.**

### Une offre disruptive qui révolutionne la navigation de plaisance et les loisirs nautiques

Depuis sa création, WIZIBOAT révolutionne la navigation de plaisance en répondant pleinement aux nouvelles tendances de consommation, qui visent à se détacher des contraintes associées à la propriété d'un bateau, au coût souvent prohibitif, et à privilégier une consommation simple à l'usage, orientée loisirs et en totale liberté (détente, sports nautiques, pêche).

**L'application innovante WIZIBOAT, disponible sur tous les smartphones, permet aux abonnés de réserver un bateau WIZIBOAT en ligne, de réaliser de façon autonome le check-in, le démarrage du bateau et le check out à la restitution.**



L'application assure également une sécurité complète lors de la sortie en mer avec un suivi en temps réel de la position pendant la navigation, grâce à un boîtier embarqué dans le bateau, et un système d'alerte en cas de situations non normées (zone de navigation dangereuse, vitesse excessive, problème moteur, eau dans les cales, batterie faible etc...). Le plaisancier peut également bénéficier, si besoin, de l'assistance d'un opérateur à distance.

De plus, WIZIBOAT propose, via des partenaires, une gamme de services complémentaires allant de l'accompagnement à l'obtention du permis bateau à la formation aux différentes manœuvres (accostage, ancrage).

**WIZIBOAT offre ainsi au plus grand nombre la possibilité de naviguer sans limites et sans contraintes.**

### Une croissance continue qui s'accélère – Satisfaction client exceptionnelle

Contrairement aux offres classiques plus élitistes, l'offre illimitée et sans droit d'entrée de WIZIBOAT est plus avantageuse qu'une location classique et nettement plus économique qu'un achat grâce à la mutualisation des bateaux.

Chaque utilisateur WIZIBOAT choisit, pour la saison de navigation, l'une des formules d'abonnement, allant de 129 € à 659 € par mois, en fonction de son usage (accès mono ou multibases, catégorie des bateaux, jetons autorisant la réservation, pour une ½ journée, 1 journée, ou bien un week-end entier).

Depuis sa 1<sup>ère</sup> saison, le succès est au rendez-vous et le nombre d'abonnés Wiziboat est en croissance continue au fur et à mesure du déploiement des Wizibases et du nombre de bateaux disponibles. **Le taux de satisfaction des clients est remarquable, supérieur à 95%, confirmant la qualité de l'offre et la bonne disponibilité des bateaux. Le taux de renouvellement des abonnements est également exceptionnel, ressortant à 96,5% sur un an glissant.**

**WIZIBOAT démarre ainsi sa 4<sup>ème</sup> saison avec plus de 260 abonnés et vise à tripler ce nombre à la clôture de la saison.**

### Un modèle de développement flexible ancré dans la chaîne de valeur du nautisme

**WIZIBOAT se concentre sur l'acquisition de nouveaux abonnés, le développement et l'enrichissement de l'application et l'optimisation de la plateforme de back office (suivi des réservations en ligne multibases) fournie aux concessionnaires de bateaux.**

**WIZIBOAT a développé un modèle économique gagnant-gagnant avec des concessionnaires** qui peuvent ainsi générer des revenus complémentaires et pérennes.

Chaque Wizibase est gérée par un concessionnaire nautique local, qui met à disposition une flotte de bateaux récents (moins de 3 ans), dimensionnée selon le taux d'utilisation des bateaux et la croissance des abonnés. Il en assure la gestion (maintenance, frais d'assurance, place de port, entretien et réparation le cas échéant). Pour faciliter l'achat et accélérer le déploiement de l'offre, WIZIBOAT a sélectionné une offre de financement en leasing qui est proposée aux concessionnaires.



En contrepartie, WIZIBOAT reverse aux concessionnaires 60% du montant des abonnements perçus. Ces derniers sont également incités à proposer des services de formation auprès des plaisanciers notamment.

**Ce modèle économique a démontré sa pertinence et sa viabilité au cours des saisons précédentes et permet désormais une accélération du déploiement des Wizibases.**

### Implantations (avril 2021) :

Annecy

Arcachon

Beaulieu sur Mer

Biscarosse

Canet-en-Roussillon

Cannes

Évian-les-Bains

Gruissan

Hyères

La Rochelle

Lyon



Mandelieu-la-Napoule

Marseille

PérOLS

Pornic

Port Camargue

Port Grimaud

Sanary-sur-Mer

Saint Raphaël

Thonon-les-Bains

Villennes-sur-Seine

---

### [Résumé des saisons précédentes]

#### [Saison 1 : 2018 – « La conception »]

En 2018, WIZIBOAT développe et teste la 1<sup>ère</sup> version de son application auprès de ses 30 premiers abonnés à Cannes. Le succès est immédiatement au rendez-vous, la société poursuit le développement de son application et se lance à la recherche de nouvelles Wizibases pour la saison suivante.

#### [Saison 2 : 2019 – « La mise à l'eau »]

À l'ouverture de la saison 2019, WIZIBOAT dispose de 5 Wizibases en France pour une flotte d'environ 13 bateaux. WIZIBOAT propose, sur tous les smartphones, la 2<sup>ème</sup> version de son application toujours plus simple et innovante, lance une campagne de marketing à grande échelle et recrute ainsi de nouveaux abonnés. L'application devient la véritable clé de la liberté.

#### [Saison 3 : 2020 – « Les premiers bords »]

En 2020, WIZIBOAT confirme définitivement son modèle de croissance avec plus de 260 abonnés à la fin de la saison.

Les financements cumulés atteignent environ 1M€ (front end et back end), ce qui permet à la société continue de développer son application et sa plateforme afin de proposer à ses abonnés plus de services pour davantage de liberté, de sécurité et de plaisir. WIZIBOAT dispose, à l'ouverture de cette saison 2020, de 9 Wizibases et d'une flotte de 27 bateaux.

LA PREMIÈRE OFFRE NAUTIQUE  
PAR ABONNEMENT.



## À propos de WIZIBOAT

Avec une flotte de bateaux situés dans 21 bases partout en France, WIZIBOAT, créé en 2017 à Cannes, propose la première offre nautique d'autopartage par abonnement. Grâce à son application innovante, WIZIBOAT est aujourd'hui pionnier dans la location de courte durée de bateaux partagés en libre-service. En associant les concessionnaires à son modèle, WIZIBOAT démocratise l'accès à la navigation et participe à la création de valeur pour l'ensemble de l'écosystème. En phase de croissance active, WIZIBOAT souhaite, dans les années à venir, faire progresser sa communauté d'abonnés et dupliquer son modèle à l'international.

## CONTACT

### WIZIBOAT

Pierre Olivier BIDAULT-SIRE  
Fondateur et Directeur Général  
[po@wiziboat.com](mailto:po@wiziboat.com)

### ACTUS finance & communication

Relations Investisseurs  
Claire RIFFAUD  
Tél : 01 53 67 36 79  
[criffaud@actus.fr](mailto:criffaud@actus.fr)

Relations Presse  
Nicolas BOUCHEZ  
Tél : 01 53 67 36 74  
[nbouchez@actus.fr](mailto:nbouchez@actus.fr)