Rencontre avec Nicolas Rémy, co-gérant de l’entreprise Ready4Sea

- Ils font le territoire
- Mis à jour le lundi 04 août 2025

Une application mobile d’entretien de votre bateau.

Comment avez-vous eu l’idée de créer cette application ?

Avec mon associée, Marion Loyer-Tennant, l’idée nous est venue lors d’expériences sur l’eau. Pour ma part, c’est pendant un tour du monde à la voile et pour Marion lors d’une année sabbatique en mer avec sa famille. Il s’est avéré que nous avons tous dû mettre en place une solution de suivi d’entretien de notre bateau, faute de trouver autre chose. L’idée était donc de pouvoir proposer une solution accessible au plus grand nombre.

Pouvez-vous expliquer le concept ?

Un bateau est un assemblage de dizaines, voire d’une centaine d’équipements issus de différents fabricants, et donc avec des dates de validité, des périodicités de vidange différentes, tout un tas de choses dont il faut se souvenir. Aujourd’hui, les plaisanciers ont un bateau pour se faire plaisir, aller sur l’eau et non faire des travaux de maintenance, donc au lieu d’entretenir, ils réparent une fois que la panne survient. Pour pallier cela, nous proposons donc une application mobile qui s’adresse aux plaisanciers, mais aussi aux professionnels de la gestion de flotte pour leur faciliter le suivi d’entretien de leurs bateaux. Cette application se compose d’un jeu de checklist pour différentes situations, un volet calendrier qui comprend le plan d’entretien des équipements du bateau avec des rappels aux dates précises d’expiration. Cet outil numérique comporte également un journal des interventions réalisées à bord, comme une sorte d’historique de l’entretien effectué, que les usagers peuvent consulter et qui peut s’avérer intéressant lors de la revente du bateau. Au-delà d’être un outil fonctionnel, cette application revêt aussi un vrai enjeu sécuritaire, par exemple, un tiers du temps d’intervention du CROSS (Centre Régional Opérationnel de Surveillance et de Sauvetage) est consacré aux avaries de système de propulsion.

Vous avez été accompagné, fin 2022, par le programme Incub’activ de l’agglomération. En quoi participer à cet incubateur vous a aidé ?

Quand j’ai intégré le programme, j’étais au début du projet, j’avais besoin d’aide pour me structurer et balayer l’ensemble des sujets auxquels nous sommes confrontés en tant que porteur de projet. J’ai été bien accompagné par environ 8 experts qui traitaient un sujet par semaine.

La cadence du programme est élevée, mais elle permet de faire un premier tour d’horizon, déjà pour savoir si le projet vaut vraiment le coup. On se fait secouer la tête, on se remet en question, c’est le premier gros apport d’Incub’Activ. Le second apport est l’insertion dans des réseaux. Le programme permet de rencontrer d’autres porteurs de projet, mais aussi les experts qui nous accompagnent et les conseillers de l’agglomération. En résumé, ce programme permet de se challenger de manière plus ouverte et s’offrir un réseau pour la suite, qui est un point moins académique, mais tout aussi important.

Avez-vous des projets pour la suite ? L’application, est-elle amenée à évoluer ?

Nous sommes en train de référencer les professionnels du nautisme en France, nous en avons déjà répertorié 2 500. Ce référencement composera le quatrième volet de l'application. Beaucoup d'autres fonctionnalités sont encore dans les cartons. Pour l'instant, l'application est disponible en français et en anglais, nous souhaitons élargir les langues disponibles. Nous avons également la volonté de développer l'application sur ordinateur, pour le moment, elle n'existe que sur téléphone portable.

Aujourd'hui, 600 personnes utilisent l'application, pour l'année prochaine, j'aimerais passer à 5 000 utilisateurs en mode gratuit. Une version sur abonnement, qui s'adresse aux clients professionnels, est disponible. Elle permet de lever certains seuils et d'accéder à des services supplémentaires. Pour que notre application soit rentable, il nous faudrait une centaine d'abonnés sur les deux prochaines années. Je pense que c'est un bon objectif. Il faut se donner les moyens de le faire, tout en continuant à améliorer et à élargir les fonctionnalités.

J'irai découvrir votre entreprise

David Robo, président de l'agglomération, va à la rencontre des entreprises du territoire.
L'occasion de (re)découvrir les activités et initiatives économiques déployées sur nos 34 communes.
Entrepreneurs, vous souhaitez lui faire visiter votre entreprise ?
Déposez votre demande

Facebook

Ce champ n'est utilisé qu'à des fins de validation et devrait rester inchangé.
(Nécessaire)
Identité
Prénom Nom
Nom de la société(Nécessaire)
Commune(Nécessaire)
Arradon
Courriel(Nécessaire)
Téléphone(Nécessaire)
Activité(Nécessaire)
Nombre d'emplois(Nécessaire)
Message
Mon objectif lors de cette visite

Information relative à vos données : Les informations à caractère personnel que vous nous fournissez en remplissant ce questionnaire sont traitées dans le respect du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD). Elles nous permettent d'organiser l'événement concerné, et, si vous le choisissez de vous transmettre des informations ultérieures. Ces données ne sont pas vendues à des tiers et ne sont pas utilisées pour de la prospection commerciale. Elles sont conservées sur nos serveurs, et à tout moment vous pouvez demander à ce que nous les rectifions ou les supprimions. Pour plus d'information vous pouvez contacter le délégué à la protection des données de l'agglomération à l'adresse dpd@gmvagglo.bzh.

Envoyer

Informations complémentaires

Lien utile

ready4sea.com (ready4sea.com)