



1

NEOYOT

AFFAIRE DE FAMILLE

Fondée par les Brisacq, père et fils, la société Neoyot propose une alternative à la propriété grâce à une formule d'abonnement. Un concept innovant qui entend offrir une expérience unique à ses "Neoyoters".

Par Aurore Teodoro - Photos : DR.

"On n'achète plus... On s'abonne". Une formule simple - mais efficace - qui résume parfaitement le concept lancé l'an dernier par un père et son fils, Anthony et Matteo Brisacq, qui ont décidé de combiner les 25 ans d'expérience dans le yachting du premier et le dynamisme de la jeunesse du second pour offrir une véritable alternative à la propriété. "L'idée est d'apporter une offre qui va simplifier et surtout rendre le yachting plus accessible, moins contraignant, grâce à un modèle d'abonnement, comme c'est le cas dans beaucoup d'autres industries", explique Matteo Brisacq. "Dans la mensualité que les abonnés payent, tous les frais sont inclus. Il n'y a pas de mauvaises surprises, comme un propriétaire peut en avoir avec l'entretien, les places de port, les assurances..."

Naviguer comme un propriétaire, mais sans contrainte

Au-delà de la liberté de pouvoir changer de modèle chaque année, la formule par abonnement entend offrir une expérience clé en main, à l'image de celle des propriétaires, mais sans les contraintes inhérentes à la gestion d'un yacht. Entretien et maintenance de l'unité, gestion de l'équipage et même personnalisation du bateau, avec les affaires personnelles de l'abonné, Neoyot offre un service sur mesure. "Le bateau est entièrement équipé de A à Z. Pareil pour les watertoys avec seabob et jetskis. On fait passer la licence Instructeur au capitaine afin que, si l'abonné n'a pas le permis, lui et ses

invités puissent disposer du jetski", précise Matteo Brisacq, qui pointe les avantages de cette formule : "Chaque bateau peut avoir quatre abonnés. Le coût de l'abonnement revient à peu près cinq à six fois moins cher que l'acquisition, et à peu près trois fois moins cher que la location." Les Neoyoters, comme on les appelle, peuvent ainsi réserver leur bateau, pour quelques heures ou plusieurs jours, depuis une application, spécialement développée par la société basée à Nice. "L'abonné possède son compte sur lequel il va retrouver toutes ses informations personnelles, ses contrats, ses factures... Il a accès en temps réel au bateau auquel il est abonné : sa localisation, sa fiche technique, des photos... Il a aussi accès au service de conciergerie, avec notre réseau de prestataires sélectionnés, et peut chatter avec le capitaine", explique Matteo Brisacq. Et la formule a déjà trouvé des adeptes puisque la première saison de Neoyot a affiché complet. Fort de ces quelques mois d'expérience, les Brisacq ont affiné leur offre et visent plus loin. Leur flotte, composée l'an dernier d'un Pardo 38 et d'un Pardo Endurance 60, s'enrichira la saison prochaine d'un Fairline Phantom 65. Le duo entend rapidement proposer une flotte de cinq bateaux, mais aussi continuer d'affiner et développer son concept avec "la constitution d'un fonds d'investissement, qui arrivera courant 2024, pour financer une flotte de bateaux par abonnement", confirme Matteo Brisacq. L'aventure familiale ne fait que commencer.

Family business

Founded by the Brisacqs, father and son, Neoyot offers an alternative to ownership through a subscription formula. An innovative concept that offers its "Neyoters" a unique experience.

"We don't buy anymore... We subscribe". This simple - but effective - formula perfectly sums up the concept launched last year by Anthony and Matteo Brisacq, a father and son who decided to combine the former's 25 years of yachting experience and the latter's youthful dynamism and ideas to offer a real alternative to property. "The idea is to offer a service that makes yachting easier and, more importantly, more accessible and less restrictive, thanks to a subscription model, as in many other sectors," says Matteo Brisacq. "All costs are included in the monthly fee the subscriber pays. There are no unpleasant surprises, like an owner can have with maintenance, berths, insurance..."

Sail like an owner, but without the constraints

In addition to the freedom to change model each year, the subscription formula aims to offer a turnkey experience, like that of an owner, but without the complications associated with managing a yacht. Boat maintenance, crew management and even customization services Neoyot offers a tailor-made service. *"The boat is fully equipped from A to Z. There is also water toys with seabob, jet skis. The captain has an instructor license so that, if the subscriber does not necessarily have the license, they and*

their guests can use the jet-ski", explains Matteo Brisacq, who points out the advantages of this formula.

"Each boat can have four subscribers. The cost is about five to six times cheaper than a purchase, and about three times cheaper than charter." Neoyoters, as they are called, can book their boat, for a few hours or several days, using an application, specially developed by the company based in Nice. "The subscriber has their account where they find all their personal data, contracts, invoices... They have real-time access to the boat they have a subscription on, its location, technical data sheet, photos... They also has access to the concierge service, with our network of selected service providers and can have a chat with the captain", explains Matteo Brisacq. And the formula has proved popular, with Neoyot's first season selling out. With these first few months of experience, the Brisacqs have refined their offer and set their sights even higher. Their fleet, which last year consisted of a Pardo 38 and a Pardo Endurance 60, will be joined by a Fairline Phantom 65 next season. They intend to offer a fleet of five boats soon, but also to continue refining and evolving their concept by "creating an investment fund to finance a fleet of boats by subscription, starting in 2024". The adventure of the family has only just begun.



Anthony et Matteo Brisacq (1). Le Pardo 60 en navigation (2). Plusieurs modèles sont proposés aux clients (3). La première année, la flotte Neoyot était constituée du Pardo 38 et du Pardo Endurance 60 (4).



Anthony and Matteo Brisacq (1). The Pardo 60 in navigation (2). Several models are proposed to the clients (3). The first year, the Neoyot fleet consisted of the Pardo 38 and the Pardo Endurance 60 (4).

