



*Liberty
pass*

LE BOAT-SHARING

**FAITES DE VOTRE BATEAU
UNE SOURCE DE REVENUS RÉCURRENTS
AVEC LIBERTY PASS**

C'est quoi le boatsharing?



Aujourd'hui, beaucoup de plaisanciers veulent naviguer librement, sans supporter les contraintes de la propriété ni les limites de la location. Le boatsharing s'impose comme la réponse à cette nouvelle façon de consommer la mer : simple, flexible et sans souci. Avec près de 100 bases, plus de 350 bateaux et déjà 1 200 abonnés, Liberty Pass est le leader français de ce marché en pleine croissance. Plus qu'une alternative, c'est une nouvelle manière de vivre la plaisance, alignée sur les usages modernes des plaisanciers en France et en Europe.

Professionnels : sécurisez votre business

Avec Liberty Pass, vous profitez d'un modèle simple et gagnant :

Rentable dès les premiers abonnés
Des revenus récurrents et prévisibles
Une gestion à moindre effort.

Pourquoi le boatsharing?



“Le modèle du boatsharing séduit de plus en plus les acteurs de la plaisance, et les professionnels y trouvent un levier de **croissance durable**. En intégrant leur bateau à **un système d’abonnement**, ils **sécurisent des revenus récurrents**, tout en limitant la nécessité d’une présence constante sur les pontons. L’utilisation encadrée permet de **préserver la valeur du bateau** et d’optimiser son cycle de vie. Par ailleurs, ce modèle assure **une relation continue avec des clients engagés sur 12 mois** et plus, constituant autant de **prospects qualifiés pour un futur achat**. Le boatsharing s’impose ainsi comme une solution pragmatique, alliant rentabilité, gain de temps et nouvelles opportunités commerciales.”

Romuald Poirot, CEO Liberty Pass

Pour l’abonné

- Usage illimité
- Engagement d’un an

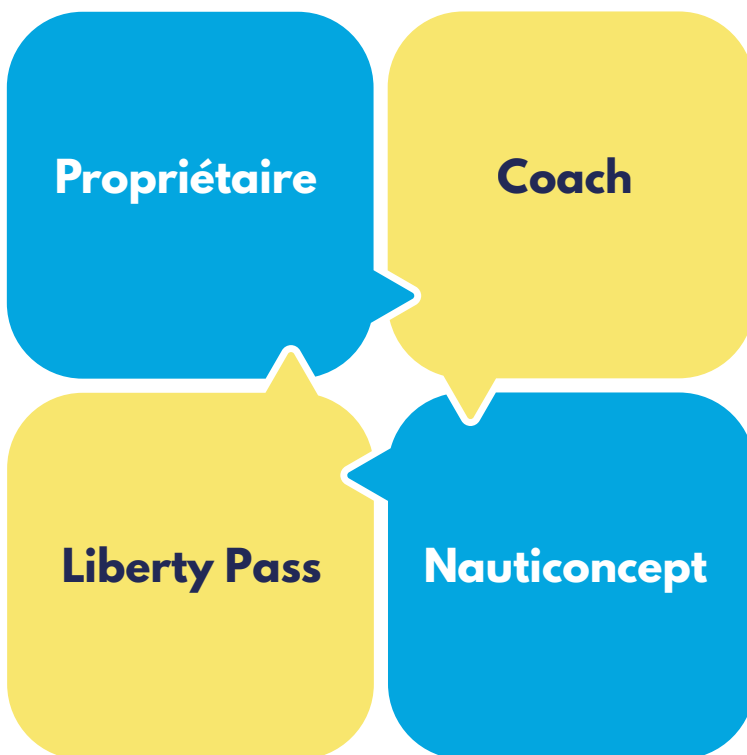
Pour les professionnels

- Revenus récurrents
- Moins de présence sur les pontons
- Bateaux préservés
- Des clients sur 12 mois et de potentiels acheteurs

La recette d'un boatsharing réussi

Les ingrédients

1. **Un propriétaire** qui fournit un bateau assuré, prêt à naviguer depuis sa place de port.
2. **Un coach** qui assure le suivi : coaching, bon état du bateau, assistance aux abonnés et animation de la communauté.
3. **Nauticoncept**, la touche digitale : outils de supervision (calendrier partagé, apps, check-in/out, télémétrie, boîte à clés).
4. **Liberty Pass, l'ingrédient clé** : recrutement des abonnés, gestion des abonnements, cautions digitales, flux financiers et sérénité administrative.



Résultat :

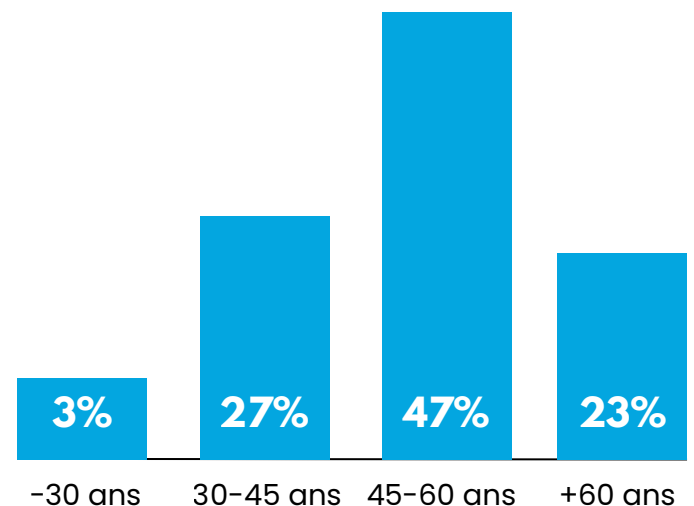
Un modèle fluide où chacun joue son rôle, permettant aux propriétaires de générer des revenus récurrents, aux abonnés de naviguer librement, et à l'écosystème d'être sécurisé et digitalisé.

Qui navigue sur votre bateau?



Nos abonnés sont majoritairement constitués d'anciens propriétaires de bateaux, d'enfants de propriétaires et de nouveaux plaisanciers, récemment titulaires du permis. Des abonnés fiables et passionnés. Des plaisanciers responsables, investis sur la durée, qui respectent vos bateaux.

Profils et âges



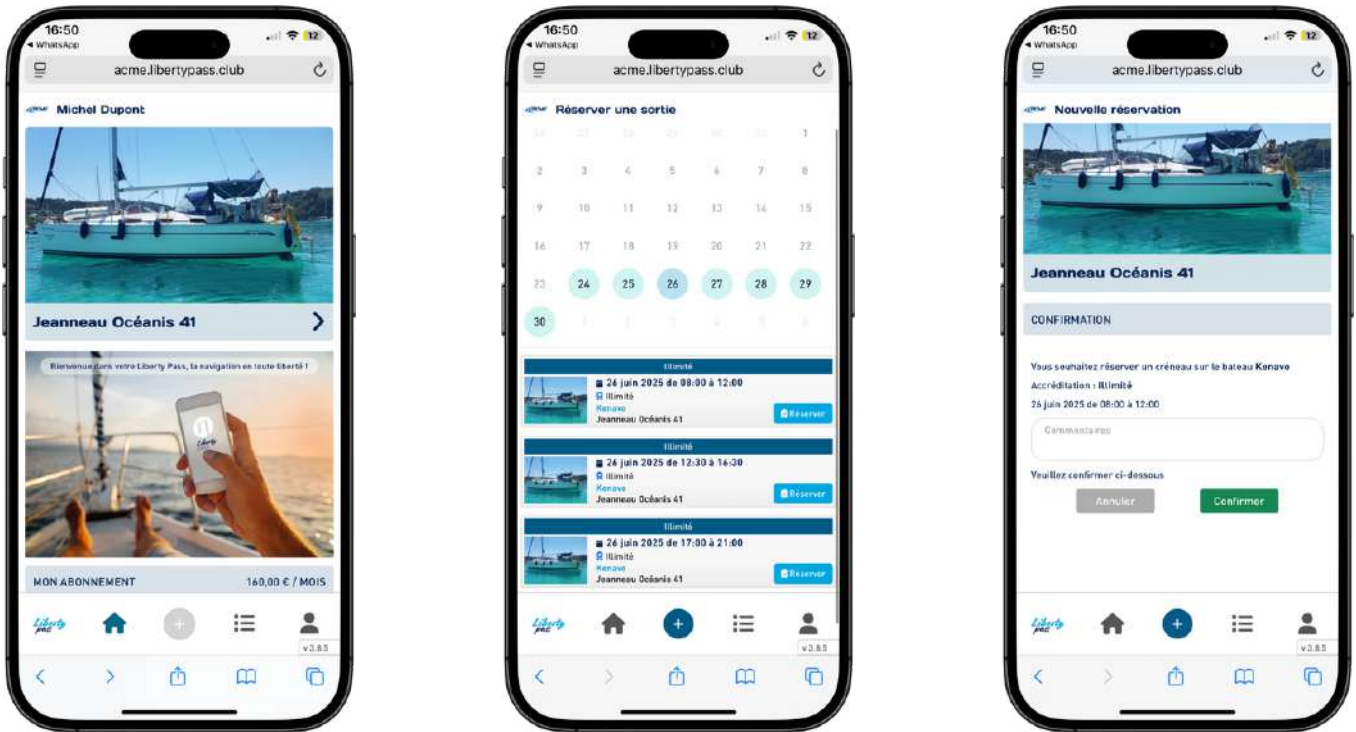
97%
d'hommes

53%
d'anciens
propriétaires

28%
de dirigeants
d'entreprises

17%
de retraités

Les applications pour les abonnés



Une gestion 100% connectée, zéro papier, tout en simplicité

Grâce à une expérience 100 % digitalisée, l'abonné profite d'un parcours simple et autonome. Depuis son smartphone, il accède à toutes les informations utiles sur le bateau : documents, tutoriels, vidéos explicatives... En seulement trois clics, il réserve ses sorties et prépare sa navigation en toute sérénité. Le jour venu, il récupère les clés en autonomie, sans contrainte d'horaires, puis effectue lui-même ses check-in et check-out via l'application.

Un process fluide, sécurisé et pensé pour maximiser la satisfaction des abonnés.

Les outils pour la gestion de flotte



PERSONALISATION

Programmes de navigation
et adhésions sur-mesure



AUTONOMIE

Checkin/Checkout configurable
Contrôle d'accès par boîte à clés



BUSINESS

Prospects et gestion
des rendez-vous



INCIDENTS

Suivi et gestion
centralisée



HYBRIDE AVEC CHARTER

Synchronisation
avec les systèmes de réservation



CONTRÔLE À DISTANCE

Géofencing, utilisation du moteur,
consommation de carburant, chocs

UNE GESTION DIGITALE COMPLÈTE



Une communauté en forte croissance



1200

abonnés



+350

bateaux déjà
intégrés

399€

prix moyen de
l'abonnement



+90

ports en France,
Suisse, Espagne,
Martinique,
Italie...

Le boat sharing séduit les plaisanciers car il permet de profiter de la navigation sans les contraintes d'achat et d'entretien. Flexible et économique, il s'inscrit dans la tendance de l'usage plutôt que la possession, tout en favorisant un esprit collaboratif et responsable.

Programmes de navigation



DAYBOAT

moteur • semi-rigide • sans permis • électrique

2 jetons = 2 créneaux

L'abonné peut réserver 1 journée complète ou 2 demi-journées.



WEEKENDER

petit habitable

3 jetons pour partir 3 jours d'affilée

1 jeton = 1 jour

Avec deux nuits à bord



CROISIÈRE

voilier • catamaran

2 semaines l'été (du 15 juin au 15 septembre et, **7 jours renouvelables** hors saison à l'infini.

Marketing et communication

Plus de visibilité, plus de clients, plus de croissance : notre marketing travaille pour VOUS



PLV marketing



+ **18.000** leads par an



130 000 nouveaux utilisateurs / an sur le site internet



Présence digitale (réseaux sociaux)



Presse nautique



+Publicités META, YOUTUBE, AdWords



+ **80** Newsletters nationales régionales à + 50 K contacts/an



Événements et salons



Liberty
pass



Contact

Nicolas Wolff • Président • nw@nauticoncept.com • Tel : +33(0)6-75-56-23-34

Romuald Poirot • CEO • rp@nauticoncept.com • Tel : +33(0)6-79-78-08-08

Siège social : 551 rue Alain Colas • 71000 MÂCON

Bureau commercial : Roch Plaza • B&CO • 120 rue Isabelle Eberhardt • 34000 Montpellier

www.libertypass.club