



**Liberty
pass**

LE BOAT-SHARING

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



Tel : +33(0)7 88 25 92 59
captnsea.location@gmail.com

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.

Propriétaires : générez des revenus avec votre bateau

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

Rentable dès les premiers abonnés

Des revenus récurrents et prévisibles

Vous choisissez le nombre d’abonnés

Vous bénéficiez d’une gestion déléguée à Liberty Pass

Pourquoi mettre votre bateau en boatsharing?



"Plutôt que de rester à quai une grande partie de l'année, votre bateau peut devenir une source de **revenus réguliers et sûrs**. En l'intégrant à un système d'abonnement, vous **réduisez vos frais** (place de port, entretien, assurance...) et vous profitez d'une tranquillité d'esprit : pas besoin d'être présent en permanence sur les pontons, tout est géré pour vous. L'utilisation encadrée garantit le respect et la préservation de votre bateau, tout en optimisant son cycle de vie. **Vous gardez la main, et votre bateau conserve sa valeur.** Avec des abonnés engagés sur 12 mois ou plus, vous avez la certitude d'une rentrée d'argent stable et prévisible – et la satisfaction de voir votre bateau naviguer plutôt que d'attendre au port."

Romuald Poirot, CEO Liberty Pass

Pour l'abonné

- Usage de votre bateau
- Engagement d'un an

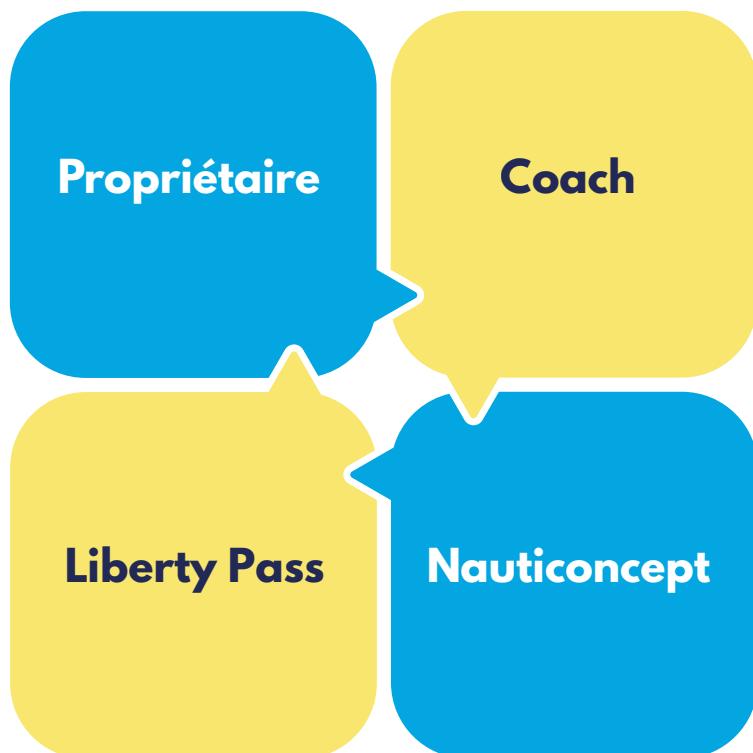
Pour le propriétaire

- Revenus récurrents
- Conciergerie 365 jours par an
- Bateau préservé
- Des clients sur 12 mois

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 :

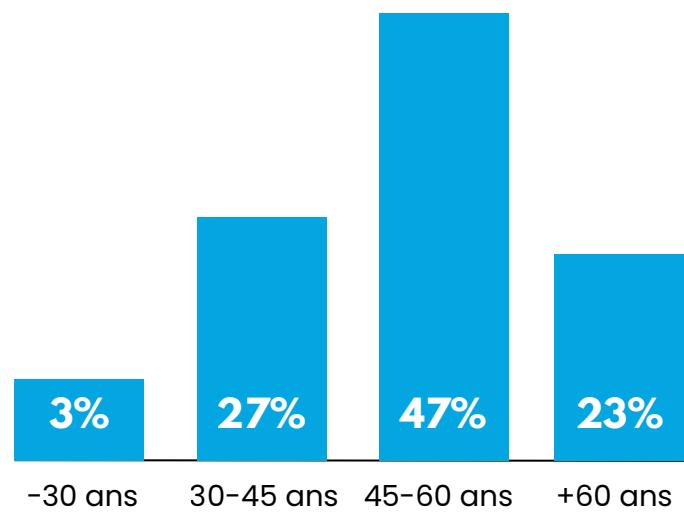
Un modèle fluide où chacun joue son rôle, permettant aux propriétaires de générer des revenus récurrents, aux abonnés de naviguer librement, et à l'écosystème d'être sécurisé et digitalisé.

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

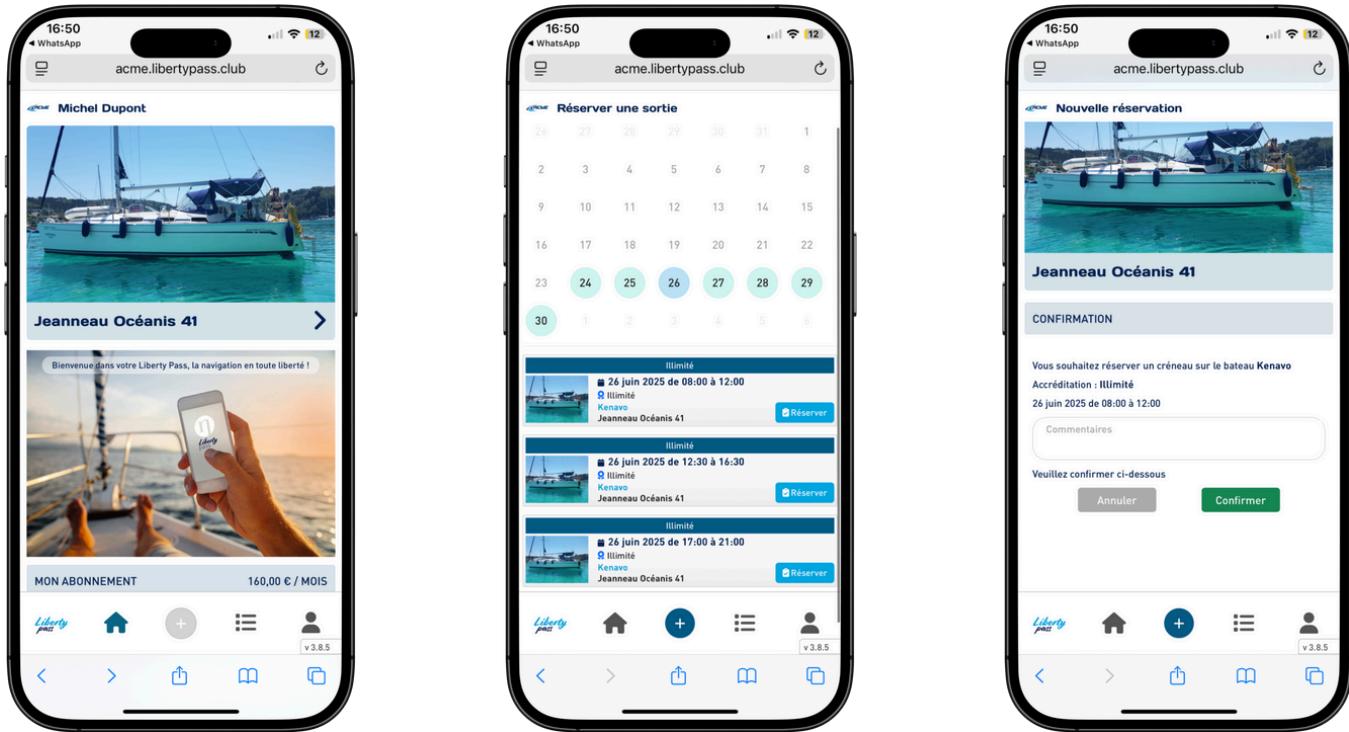
28%

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 de gestion de conciergerie



PERSONNALISATION

Programmes de navigation et adhésions sur-mesure



AUTONOMIE

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



BUSINESS

Tableau de bord des revenus

UNE GESTION DIGITALE COMPLÈTE



PLANNING PARTAGÉ

Réservation en trois clics



INCIDENTS

Suivi et gestion centralisée



CONTÔLE À DISTANCE

Géofencing, utilisation du moteur, consommation de carburant, chocs



Une communauté en forte croissance



1200 ↗ **+350**
abonnés bateaux déjà intégrés

399€ ↗ **+90**
prix moyen de l'abonnement 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.

Mode d'emploi pour le propriétaire

09



UNE APPLI MOBILE

Pour superviser le bateau



LE CHOIX DU NOMBRE D'ABONNES

En fonction de l'usage de son bateau : c'est à la carte !



DES JETONS

Il dispose d'un certain nombre de jetons pour utiliser le bateau, selon l'usage qu'il en a, et selon le programme de navigation

Marketing et communication

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



PLV marketing



+ 18.000 leads par an



130 000 nouveaux utilisateurs / an sur le site internet



Présence digitale (réseaux sociaux)



Presse nautique
Neptune,
Moteur Boat,
Voiles et voiliers, Bateaux.com...



+Publicités META, YOUTUBE, AdWords



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



Événements et salons
15 salons/an



**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