

Liberty Pass

*Liberty
pass*
www.libertypass.club

La plateforme n°1 du
boat sharing en
France



60%

des plaisanciers ne veulent plus être propriétaires. 01
Source IFOP - 2025



Les plaisanciers veulent naviguer, simplement, sans charge mentale.

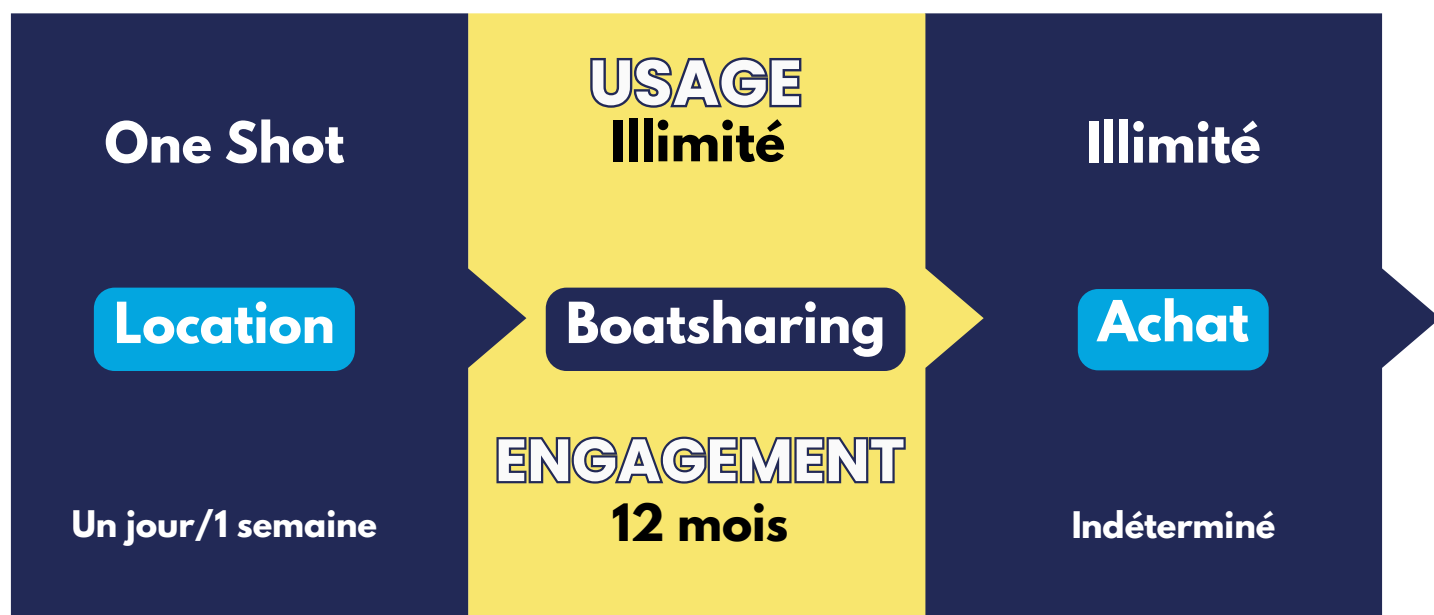
Conserver la propriété. Partager intelligemment l'usage.

Pour couvrir une partie significative des coûts annuels du bateau.

- Revenus locatifs récurrents
- Conciergerie connectée
- Un bien respecté par les abonnés
- Transparence totale sur l'usage et les coûts
- Suivi depuis une application mobile

**Liberty Pass est une solution d'investissement nautique clé-en-main.
Le bateau travaille quand son propriétaire ne navigue pas.**

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 contraintes. 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 :

- Gagnant dès le premier abonné
- Des revenus récurrents et prévisibles
- Vous choisissez le nombre d'abonnés
- Vous bénéficiez d'une gestion déléguée à Liberty Pass

Pourquoi faire du boatsharing?

03



“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 grâce à la conciergerie connectée, 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 de l'usage : coaching, bon état du bateau, assistance aux abonnés et animation de la communauté.
3. **Des abonnés**, qui peuvent profiter du bateau pendant 12 mois, en payant un abonnement mensuel tout inclus.
4. **Liberty Pass, l'ingrédient-clé** : recrutement des abonnés, gestion des abonnements, cautions digitales, flux financiers et sérénité administrative.

Un propriétaire de bateau



Un coach local



Un abonné



Liberty Pass



= la 1ère plateforme du boat sharing en France

Liberty pass

Résultat :

Un modèle fluide et transparent 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.

Pour le propriétaire

05



LE CHOIX DU NOMBRE D'ABONNES

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



UNE APPLI MOBILE

Accès au planning
Carnet d'entretien du bateau
Anomalies



UN BATEAU CONNECTÉ

Supervision de l'usage
Géolocalisation, batteries, régime et heures
moteur, chocs, présence d'eau



UNE CONCIERGERIE 365J / AN

Gestion par un coach de la relation avec les abonnés, préparation et visites régulières du bateau, intervention en cas d'incident, coordination de l'usage et des entretiens



DES JETONS

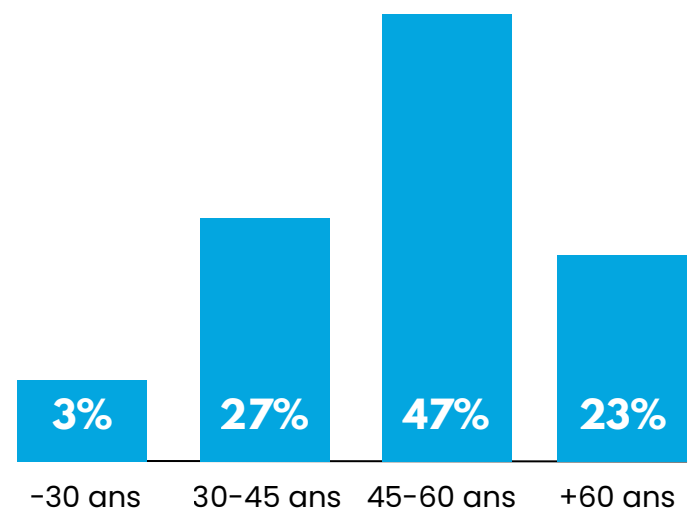
Le propriétaire dispose d'un certain nombre de jetons pour utiliser le bateau, selon l'usage qu'il en a, et selon le programme de navigation

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

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

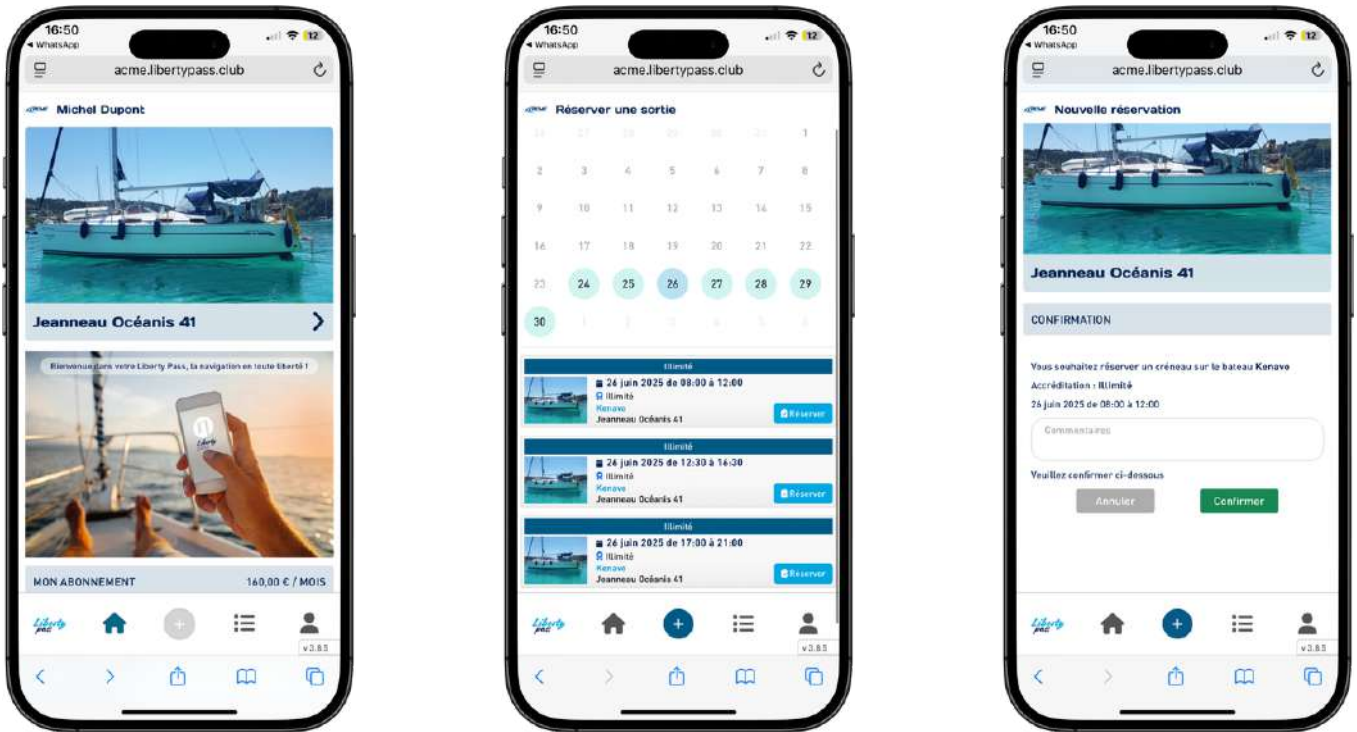


CROISIÈRE

voilier • catamaran

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

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.

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

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.



*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