



Antipode

VENDEZ ACHETEZ... NAVIGUEZ !

Guide de l'acheteur

Vous envisagez de faire l'acquisition d'un bateau de plaisance en utilisant les services de notre société.

Ce guide a été rédigé à votre intention afin de répondre à l'ensemble des questions que vous pouvez vous poser au moment de l'achat du bateau jusqu'à la conclusion définitive de la transaction.

Vos contacts



Jérôme LE JOUBIOUX – 06 07 45 71 73
jerome@antipode-yachts.com



Jean-Baptiste LEMAIRE – 06 10 25 00 03
jb@antipode-yachts.com



Catharina HOLMBERG – 02 97 68 49 44
catharina@antipode-yachts.com

Antipode - Parc du Golfe - Allée Loïc Caradec - 56000 VANNES

www.antipode-yachts.fr - www.antipode-yachts.com

1 ANTIPODE, société de courtage en bateaux de plaisance

- 1.1** Fiche signalétique
- 1.2** Quelques chiffres
- 1.3** Valeurs
- 1.4** Une équipe 100 % dédiée à la vente de bateaux d'occasion

2 L'ACHAT D'UN BATEAU DE PLAISANCE AVEC ANTIPODE

- 2.1** Qui sont les propriétaires des bateaux que nous vous proposons ?
- 2.2** Identifier le ou les bateaux qui correspondent à vos critères
- 2.3** Visites des bateaux
- 2.4** Essais en mer
- 2.5** Offre d'achat
- 2.6** Compromis
- 2.7** Expertise du bateau
- 2.8** Financement, crédit classique ou Location avec Option d'achat
 - 2.8.1** Crédit classique
 - 2.8.2** Le transfert du contrat de Location avec Option d'Achat (LOA)
 - 2.8.3** La création d'un nouveau contrat LOA pour financer un bateau d'occasion
 - 2.8.4** L'acheteur ne reprend pas le contrat LOA et paye le bateau comptant
- 2.9** Livraison définitive, paiement, provisions éventuelles
- 2.10** Mutation de propriété
 - 2.10.1** Formalités administratives pour la vente d'un bateau en France
 - 2.10.2** Formalités administratives pour la vente d'un bateau dans l'UE
 - 2.10.3** Formalités administratives pour la vente d'un bateau en dehors de l'UE
- 2.11** Une offre de service complète

3 LE MARCHE DU BATEAU D'OCCASION

- 1.** La progression régulière du nombre de transactions
- 2.** La baisse des prix

1 ANTIPODE, société de courtage en bateaux de plaisance

ANTIPODE est une société de courtage en bateaux de plaisance, créée en 2007 par Jérôme LE JOUBIOUX. Le siège social est à VANNES, au bord du Golfe du Morbihan.

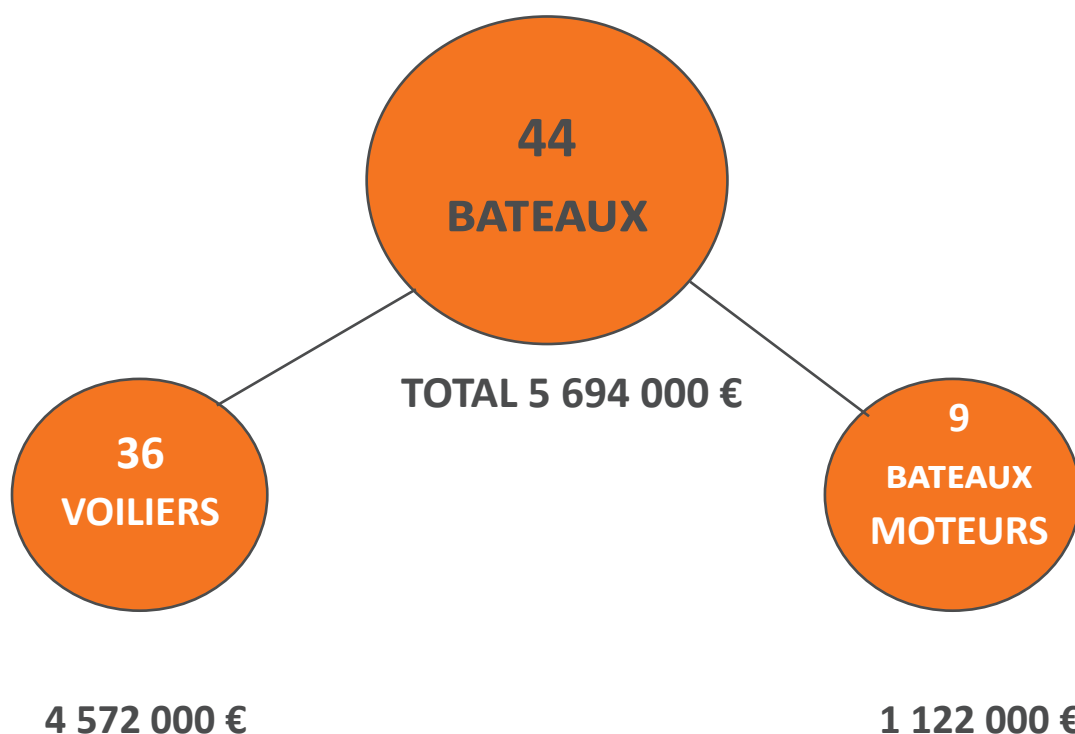
Cette situation géographique privilégiée nous permet d'être à moins de 2 heures de route de la totalité des ports de plaisance du Grand Ouest.

1.1 Fiche signalétique

- Date de création : 2007
- Effectif : 3 personnes
- Statut / Siret : SARL - N° de siret : 49812613500033
- Assurance responsabilité professionnelle : COVEA RISKS, contrat n° 141854514
- Assurance navigation de plaisance : ALLIANZ, contrat n°55307895-027
- Assurance marchandise transportées : AIG, contrat n° 510401
- Domiciliation bancaire : CREDIT MUTUEL DE BRETAGNE Vannes Kerlann
- Adhérent à la Fédération des Industries Nautiques n° 2247
- Adhérent ORIAS n° 17001819 (Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance)

1.2 Quelques chiffres

► Ventes ANTIPODE 2016



► Prix moyen des transactions

VOILIERS
127 000 €

BATEAUX MOTEURS
140 000 €

► Part des ventes à l'export

55 %

► Age moyen des bateaux

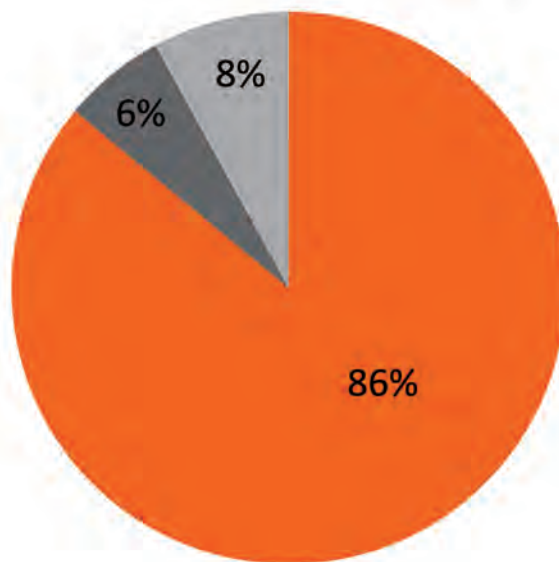
9
ans

► Délai moyen de vente (de la mise en vente à la vente définitive)

5
mois

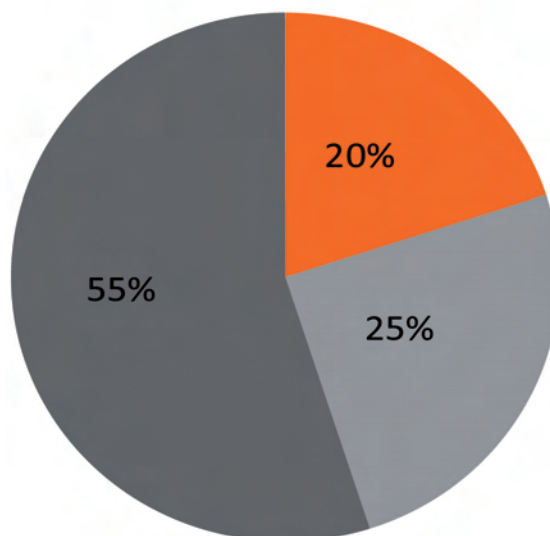
Port d'attache d'origine des bateaux
vendus par ANTIPODE en 2016

■ Bretagne ■ France sauf Bretagne ■ Etranger



Port d'attache de destination des bateaux
vendus par ANTIPODE en 2016

■ Bretagne ■ France sauf Bretagne ■ Export



1.3 Valeurs

Nous avons des valeurs !

Nous avons d'abord le souci du travail bien fait et le sens du service.

Nous avons une approche commerciale « douce » : nous n'engageons pas de bras de fer avec les propriétaires et nous ne mettons pas de pression inutile sur les acheteurs.

Les transactions doivent se dérouler dans un climat de confiance réciproque, respectueux des intérêts de l'acheteur et du vendeur. Prenez quelques minutes pour lire les témoignages que nous envoient nos clients, vous comprendrez mieux ce que nous voulons dire.

En résumé, nous voulons que nos clients, acheteurs et vendeurs, puissent dire de nous que nous sommes efficaces, professionnels, transparents, disponibles, réactifs ... et nous mettons tous les moyens en œuvre pour y arriver.

1.4 Une équipe 100 % dédiée à la vente de bateaux d'occasion

ANTIPODE, c'est une équipe 100 % dédiée à la vente de bateaux d'occasion, tous plaisanciers passionnés ou régatiers, pratiquants réguliers. Nous avons tous une véritable culture maritime et l'expérience de la navigation.

Jérôme Le Joubioux



Jérôme a créé Antipode en 2007, après 15 années passées à travailler pour un grand constructeur de bateaux de plaisance et des centaines de bateaux vendus et livrés partout dans le monde. Comme tous les salariés d'Antipode, Jérôme est passionné par la mer, les bateaux et d'une manière générale par tout ce qui flotte ... surtout quand ça va vite : planche à voile, dériveur, catamaran, course au large, Jérôme adore enfile une combinaison et naviguer sur son plan d'eau préféré, le Golfe du Morbihan et la baie de Quiberon. Incollable sur les points techniques, spécialement sur les gréements et les voiles, Jérôme met un point d'honneur à reconnaître un bateau au premier coup d'œil.

« Nous vendons des bateaux d'occasions, qui sont par définition des produits imparfaits, mais nous devons être irréprochables sur la conduite des transactions, en préservant d'une manière équitable les intérêts de l'acheteur et du vendeur ».

Jean-Baptiste LEMAIRE



A 4 ans il apprenait à naviguer sur la Seine, à 15 il disputait son premier championnat de France de Micro, à 25 il traversait l'Atlantique sur un Amphitrite et à 39 ans, il a couru en 2013 la Mini Transat qu'il a terminé à la 7^{ème} place en Série. En 2017, Jean-Baptiste va disputer la saison en A 35 et participera à la Transquadra 2017/2018 en double sur le A 35 VLI MAGELLIMO.

Quinze années d'expérience dans la location de voiliers l'ont amené à connaître tous les bateaux et beaucoup de plans d'eau, de la Polynésie à la Bretagne sud, en passant par les Antilles ou la Méditerranée. Croisière et course, confort et performance, l'éventail des expériences de Jean-Baptiste lui permet de prodiguer à ses clients des conseils pertinents en termes de pro-

gramme de navigation. Il est aussi appliqué à vendre un bateau qu'à préparer son bateau pour la Mini : le hasard n'a pas sa place. Souriant, décontracté, disponible et toujours de bonne humeur, Jean-Baptiste est votre interlocuteur pour votre d'achat : « *Chez Antipode, nous sommes rigoureux, précis, disponibles. On a le sens du service et ce n'est pas parce qu'on a le chèque que le travail est terminé* ».

Catharina HOLMBERG



Elle parle trois langues couramment dont l'anglais et le suédois, sa langue maternelle qui lui permet de converser avec tous les pays Scandinaves. « *C'est une vraie richesse dans les échanges avec nos clients* ». Elle connaît comme sa poche tous les mouillages de Bretagne sud, qu'elle sillonne en famille à bord d'un magnifique Mousquetaire « Vintage ».

Chez Antipode, elle aime l'esprit Anglo-saxon : « *une entreprise réactive, dans laquelle chacun a le souci de tous les clients. Nous sommes des passionnés. Jamais un mail ne reste sans réponse. C'est une entreprise carrée, organisée, ici on ne bricole pas* ». Catharina est un peu le « couteau suisse » chez Antipode : relation avec les propriétaires, mise en ligne des annonces, gestion des sites internet Antipode, traduction, marketing, administration des ventes, comptabilité, mutation de propriété, documentation export... elle suit tous les dossiers et rien ne lui échappe !

2 L'ACHAT D'UN BATEAU DE PLAISANCE AVEC ANTIPODE

2.1 Qui sont les propriétaires des bateaux que nous vous proposons ?

Nous sommes mandatés par le propriétaire (ou par le locataire d'un contrat de Location avec Option d' Achat - LOA) pour vendre le bateau : diffuser les annonces de vente, organiser les visites, rédiger les documents de ventes, gérer les formalités administratives de mutation de propriété.

La plupart des bateaux que nous avons en vente nous sont confiés par des particuliers. Dans certains cas, les propriétaires sont des professionnels qui font appel à nos services : constructeurs, concessionnaires, sociétés de location, établissements financiers ...

Nous avons donc un mandat qui définit la relation contractuelle entre le mandataire (ANTIPODE) et le mandant (propriétaire du bateau ou locataire via un contrat LOA).

2.2 Identifier le ou les bateaux qui correspondent à vos critères

Nous avons un « portefeuille » d'environ 100 bateaux en vente. La plupart des bateaux que nous avons en vente sont sur les façades Manche / Atlantique, une petite partie se trouve sur le littoral Méditerranéen, et quelques bateaux sont en voyage ou à l'étranger.

Dès qu'un bateau en vente a retenu votre attention, nous vous communiquons un dossier d'information : identification précise du bateau, historique, inventaire, description, photos, visions panoramiques...

Nous établissons une évaluation technique et objective du bateau que nous vous proposons : nous ne « survalorisons » pas l'état des bateaux et nous nous efforçons de vous donner une description qui corresponde à la réalité afin d'éviter les déceptions après les visites. Si nous

avons repéré des défauts ou des équipements en mauvais état, vous êtes informé.

Avant de proposer le bateau à la vente, nous effectuons une visite avec le propriétaire. A l'occasion de cette visite approfondie, nous récoltons l'ensemble des informations dont nous aurons besoin pour constituer le dossier du bateau. Nous effectuons également un contrôle visuel des principaux éléments structurels du bateau, bref, nous essayons d'en savoir le plus possible afin de pouvoir communiquer aux acheteurs potentiels une information claire, précise, objective, loyale et transparente.

Dans certains cas, il nous est impossible de visiter le bateau avant la mise en vente : c'est le cas pour les bateaux qui sont en voyage ou trop éloignés de nos agences. C'est donc la description du propriétaire et les éléments d'informations qu'il pourra nous fournir qui nous permettent d'estimer le prix de vente et de constituer le dossier technique et commercial du bateau.

2.3 Visites des bateaux

Nous organisons les visites des bateaux de telle sorte que l'acheteur puisse prendre le temps nécessaire à l'inspection du bateau.

Nous avons constaté que les acheteurs préfèrent effectuer la première visite sans la présence du propriétaire à bord. Il est plus facile pour un acheteur de donner son opinion réelle sur le bateau à un intermédiaire qu'à son propriétaire et il est également plus facile d'entamer une discussion sur le prix ou les conditions de vente.

2.4 Essais en mer

- Essai en mer avant la signature du compromis :

Dans certains cas, l'acheteur peut demander à faire un essai en mer avant la signature d'un compromis. Généralement, nous apportons une réponse positive mais nous demandons à l'acheteur qu'il y ait au préalable un accord verbal sur le prix de vente et les conditions d'achat. Il est en effet inutile de faire un essai en mer si la proposition de prix n'est pas acceptée par le vendeur.

- Essai en mer au moment de l'expertise :

L'expert maritime missionné par l'acheteur peut demander à faire un essai en mer au moment de l'expertise, avant ou après la sortie d'eau.

- Essai en mer au moment de la livraison du bateau :

La livraison du bateau au nouveau propriétaire se déroule en 2 temps : d'abord une mise en main « technique », au ponton, avec la découverte des différents systèmes et leurs fonctionnements (batteries, pompes, moteurs, chauffage, électronique ...) et, si le nouveau propriétaire le souhaite, un essai en mer qui permet de découvrir toutes les particularités du bateau.

La mise en main peut être effectuée par l'ancien propriétaire ou par un représentant d'ANTI-PODE.

2.5 Offre d'achat

Nous donnons à l'acheteur des conseils pour l'aider à formuler une offre réaliste qui soit acceptable par le propriétaire et nous engageons une négociation constructive pour ménager les intérêts du propriétaire et de l'acheteur.

A l'issue de la visite du bateau, l'acheteur peut accepter d'acheter le bateau aux conditions prévues au mandat de vente, et dans ce cas nous signons directement un compromis de vente avec versement d'un acompte de 10 % du prix de vente.

Si l'acheteur souhaite proposer un prix en dessous du prix fixé au mandat, nous lui demandons de formuler son offre par écrit et nous la soumettons au propriétaire, qui peut l'accepter ou la refuser.

Lorsqu'un acheteur potentiel formule une offre de prix en dessous du prix fixé, le propriétaire peut refuser car il juge que le prix proposé n'est pas suffisant. Il est toujours difficile pour le propriétaire d'accepter le prix net qui lui revient car, la plupart du temps, il est beaucoup plus bas que le prix qu'il a lui-même payé : décote naturelle, commission du vendeur, frais engagés pour la remise en état de certains équipements ...

2.6 Compromis

Si la proposition formulée par l'acheteur est acceptée par le propriétaire, nous rédigeons un compromis :

- « Compromis de vente d'un bateau de plaisance » si le bateau appartient en propre au propriétaire (il est identifié comme « propriétaire » sur l'acte de francisation).
- « Compromis de cession d'un bateau de plaisance sous contrat LOA » si le bateau appartient à un établissement bancaire.

Dans tous les cas, le compromis détermine :

- Identification du ou des acheteurs.
- Identification du ou des vendeurs (ou des locataires LOA si le bateau appartient à un établissement bancaire).
- Description du bateau et inventaire détaillé.
- Prix de vente convenu.
- Montant de l'acompte versé (10 % du prix de vente) sur le compte bancaire de la société ANTIPODE (compte bancaire spécifique dédié au versement des acomptes clients).
- Délai de réalisation de la vente (généralement 30 jours entre la signature du compromis et la vente définitive).
- Les conditions suspensives éventuelles (exemple : accord de financement si l'acheteur a recours à un financement bancaire, crédit classique ou reprise de leasing).

- La condition suspensive de l'expertise du bateau (voir ci-dessous).
- Les conditions particulières éventuelles (exemple : travaux que le propriétaire s'engage à faire réaliser avant la livraison).

2.7 Expertise du bateau

C'est une étape très importante du processus d'achat : **dans le cadre d'une vente de bateau d'occasion par l'intermédiaire d'une société de courtage, il n'existe pas de garanties pour l'acheteur.** Il est donc très important que l'acheteur soit informé par un expert indépendant de l'état réel du bateau qu'il achète.

C'est l'acheteur qui choisit, missionne et paye l'expert maritime.

Si le bateau est à flot, c'est également l'acheteur qui règle les frais de manutentions et de remise à l'eau.

Nous demandons à l'acheteur de missionner son expert maritime dès la signature du compromis. Généralement l'expert intervient la semaine qui suit et le rapport définitif est remis à l'acheteur dans les 10 jours qui suivent l'expertise.

La vente peut-elle être remise en cause par l'expertise ?

Oui, la transaction ne pourra être définitive qu'à condition que l'expertise du navire ne décèle pas de défauts pouvant justifier de l'annulation de la vente ou de vice caché rendant le bateau impropre à la navigation ou de nature à compromettre la jouissance du bateau sans remise en état de celui-ci.

Dans l'hypothèse où l'expertise du bateau démontrerait un ou des défauts pouvant justifier de l'annulation de la vente :

- Le compromis est considéré comme nul et l'acompte intégralement remboursé à l'acheteur, sans délai.
- Les frais d'expertise, de manutentions, de montages ou de démontages éventuels restent à la charge de l'acheteur.

Dans l'hypothèse où l'expertise démontre que le bateau ou certains équipements livrés avec le bateau sont défectueux ou ne sont pas en état de fonctionner normalement, le vendeur et l'acheteur pourront réclamer l'arbitrage d'ANTIPODE ou de l'expert maritime mandaté par l'acheteur.

Toutefois, l'acheteur est informé au moment de la signature du compromis que le bateau qu'il achète est un bateau d'occasion et que les éventuels défauts mineurs inhérents à la nature même d'un bateau d'occasion qui pourraient être révélés par l'expertise et qui ne remettent pas en cause la capacité du bateau à naviguer normalement et en sécurité, ne pourront pas justifier l'annulation de la vente ou la diminution du prix de vente convenu sur le compromis et qu'il a accepté.

2.8 Financement, crédit classique ou Location avec Option d'achat

2.8.1 Crédit classique

Dans quels cas l'acheteur peut-il avoir un intérêt à recourir à un crédit classique ?

- Le bateau n'est pas financé en LOA, ou la LOA est arrivée à son terme : Il peut alors financer en crédit classique une partie ou la totalité du prix d'achat du bateau.
- Le bateau est financé en LOA, mais la valeur résiduelle de cette LOA est inférieure au montant total que l'acheteur souhaite emprunter : Il est impossible de financer une partie du bateau en LOA et une autre partie en crédit classique (l'établissement financier qui détient le crédit ne pourrait pas se garantir puisque le bateau continuerait d'appartenir à l'établissement financier qui détient la LOA). Dans ce cas, la LOA en cours est soldée définitivement, et l'acheteur a recours à un crédit classique pour le montant qu'il a choisi d'emprunter.

2.8.2 Le transfert du contrat de Location avec Option d'Achat (LOA)

Dans quelles conditions peut-on transférer le contrat de LOA à l'acheteur ?

- Il faut que la valeur résiduelle (c'est-à-dire le montant de l'option d'achat TTC au jour de la vente qui figure sur l'échéancier qui vous a été remis par la société de leasing) soit au minimum supérieure au quart du prix de vente convenu avec l'acheteur. Si la valeur résiduelle est trop faible, la société de leasing n'a pas réellement d'intérêt à vous transférer le contrat.
- Le transfert de la LOA est soumis à un accord de financement au même titre qu'un crédit classique : l'acheteur doit donc fournir à la société de leasing un dossier complet (avis d'imposition, fiches de salaires, déclaration de patrimoine, RIB, copie carte d'identité ...)
- Si la société de leasing donne son accord de transfert, elle facturera des frais de transfert à l'acheteur, généralement compris entre 250 et 500 €.

Attention, certaines sociétés de leasing n'acceptent pas de transférer le contrat LOA à un nouveau locataire. Donc le fait d'acheter un bateau qui est sous contrat LOA n'est pas une garantie de pouvoir reprendre la LOA à votre nom.

Les établissements financiers suivants ne posent pas de difficultés particulières pour transférer un contrat LOA : CGI, SGB, Banque Populaire Atlantique Bail, Natixis Lease, Sodelem, CIM CIC Bail.

L'acheteur peut-il demander à modifier les conditions du contrat de LOA ?

Oui, si les conditions du contrat de LOA existant ne conviennent pas au repreneur (loyer mensuel trop élevé, assurances inadaptées ...), il a la possibilité de demander à la société de leasing de modifier la durée du contrat, le montant des loyers mensuels, les conditions d'assurances ...

Comment se fait le calcul de l'apport à payer par l'acheteur ?

Lors d'un transfert de LOA, le nouveau locataire va payer à l'ancien locataire la différence entre le prix de vente convenu sur le compromis et la valeur de l'option d'achat TTC incluant la TVA à 19.6 % au jour de la vente.

Exemple :

Vous achetez un GRAND SOLEIL 37 au prix de 152 000 € et vous souhaitez reprendre la suite du contrat de LOA.

Le montant de l'option d'achat TTC dont TVA 19.6 % calculée après le dernier loyer qui est prélevé sur le compte du vendeur est de 81 534 €.

Vous devrez verser au vendeur $152\,000 - 81\,534 = 70\,466$ €.

2.8.3 La création d'un nouveau contrat LOA pour financer un bateau d'occasion :

Dans certains cas, il est possible de créer un nouveau contrat de LOA pour financer l'achat d'un bateau d'occasion :

- Si le propriétaire qui vend le bateau est une société assujettie à la TVA, il est possible de refinancer intégralement le bateau en LOA, avec les mêmes conditions que le financement d'un bateau neuf (choix de la durée de remboursement, choix de l'apport).

Dans ce cas de figure, la société qui est propriétaire du bateau va facturer le bateau avec une TVA à 19.6 % à la société de leasing choisie par l'acheteur. La société de leasing va payer la totalité du montant de la facture à la société propriétaire du bateau.

- Si le bateau est déjà sous contrat LOA, mais que le locataire de la LOA est une société assujettie à la TVA, on peut également refinancer intégralement le bateau en LOA, avec les mêmes conditions que le financement d'un bateau neuf (choix de la durée de remboursement, choix de l'apport).

2.8.4 L'acheteur ne souhaite pas reprendre le contrat LOA et paye le bateau comptant :

Si l'acheteur ne souhaite pas reprendre le contrat LOA et décide de payer le bateau comptant ou si la société de leasing ne donne pas son accord pour la transfert du contrat, le contrat LOA est alors soldé, la société de leasing vend le bateau à son ancien locataire pour le montant de la valeur de l'option d'achat TTC calculée au jour de la vente, et l'ancien locataire revend dans la foulée le bateau à son acheteur au prix convenu sur le compromis.

2.9 Livraison définitive, paiement, hypothèque, provisions éventuelles :

La vente définitive peut intervenir dès que les conditions suspensives sont levées : rapport d'expertise ne signalant pas de défauts pouvant justifier l'annulation de la vente et accord de financement si le compromis prévoit cette condition.

ANTIPODE garantit une transaction sécurisée au vendeur et à l'acheteur. La livraison effective du bateau et la remise des clés pourront se faire dès lors que la totalité de la somme qui est due au vendeur a été payée soit par virement bancaire crédité sur son compte, soit par chèque de banque au nom du vendeur.

Nous vérifions également que le bateau n'est pas inscrit au registre des hypothèques maritimes : si le vendeur avait recouru à un financement en crédit au moment de l'achat du bateau et que ce crédit est toujours en cours, il est possible que la banque ait pris une garantie sur le bateau et que celui-ci soit hypothéqué. Concrètement, cela signifie que la mutation de propriété ne peut pas se réaliser tant que la banque n'aura pas levé l'hypothèque.

Dans ce cas, nous sécurisons la transaction de la façon suivante :

- L'acheteur paye à ANTIPODE la totalité du prix de vente.
- ANTIPODE paye à la banque qui détient l'hypothèque le montant de la créance.
- ANTIPODE paye au vendeur la différence entre le prix de vente et le montant versé à la banque.

Nous sommes très vigilants et rigoureux sur les paiements : le vendeur doit être payé en totalité au moment de la livraison du bateau. par exemple, nous n'acceptons pas les règlements par chèque de banque si l'acheteur est étranger et nous n'acceptons pas non plus les copies d'ordre de virement pour preuve de paiement. Quand le paiement se fait par virement bancaire, le virement doit être crédité sur le compte du vendeur, ou dans certains cas particuliers sur le compte de la société ANTIPODE.

Provisions éventuelles :

Dans certains cas, il peut arriver que nous conservions, avec l'accord du vendeur et de l'acheteur, une « provision » (généralement entre 5 % et 10 % du prix de vente) destinée à être remise au vendeur à une date postérieure à la date de livraison :

- Lorsque que le bateau est vendu et livré alors qu'il est au sec dans un chantier d'hivernage et que la remise à l'eau du bateau est prévue plusieurs semaines après la conclusion de la vente et le paiement final. Dans ce cas, il est impossible pour l'acheteur de vérifier le fonctionnement de certains équipements au moment de l'achat. Au moment de la mise à l'eau, si tous les éléments techniques fonctionnent normalement, la provision qui a été conservée sur le compte d'ANTIPODE est reversée au vendeur.
- Lorsque des équipements techniques qui font partie de l'inventaire de vente ne fonctionnent pas le jour de la livraison et que l'intervention d'un prestataire technique est requise pour la réparation ou le remplacement d'un de ces équipements, une provision peut être conservée par ANTIPODE pour le règlement de la facture de ce prestataire.

2.10 Mutation de propriété

Nous nous chargeons de la totalité des formalités administratives de mutation de propriété.

Généralement, nous recevons le nouvel Acte de Francisation au nom du nouveau propriétaire (ou du locataire si le bateau est en LOA) dans les 15 jours qui suivent la livraison effective du bateau.

2.10.1 Formalités administratives pour la vente d'un bateau en France.

Si le bateau est vendu en France et conserve le pavillon Français, les formalités administratives sont simples : nous envoyons l'acte de francisation et les actes de ventes (ou avenants de transfert de LOA si le bateau est sous leasing) aux douanes et aux affaires maritimes qui enregistrent le changement de propriétaire ou de locataire.

L'acheteur peut également demander à changer le nom du bateau.

2.10.2 Formalités administratives pour la vente d'un bateau dans l'Union Européenne

Lorsque le bateau est vendu dans un pays membre de l'Union Européenne, nous effectuons une radiation du pavillon Français afin que l'acheteur puisse ensuite immatriculer le bateau dans son pays.

Nous fournissons également à l'acheteur les documents prouvant que la TVA a bien été payée en France.

2.10.3 Formalités administratives pour la vente d'un bateau en dehors de l'UE

Lorsque le bateau est vendu en dehors de l'Union Européenne, nous devons utiliser les services d'un transitaire en douanes qui effectue la déclaration d'exportation auprès du bureau des Douanes où le bateau se trouve physiquement. Généralement, le transitaire se charge également de la radiation du pavillon Français.

2.11 Une offre de services complète

De la 1^{ère} visite jusqu'à la mise en main de votre bateau, et parfois bien après, nous pouvons vous proposer tous les services liés à l'acquisition de votre bateau :

- Place de port : oui, il y a des places disponibles, en Bretagne et ailleurs pour les plaisanciers qui achètent des bateaux. Nous pouvons vous proposer des solutions durables, et nous pouvons nous engager par contrat à vous fournir des solutions de places de ports en attendant que vous ayez pu obtenir votre place par vos propres moyens.
- Transport : si vous naviguez en Méditerranée, et que vous trouvez votre bateau avec Antipode sur la côte Atlantique (ou l'inverse), nous organisons la totalité de la prestation : sortie d'eau du bateau, démâtage, préparation au transport, transport en convoi exceptionnel, remise à l'eau, mâtage, réglage du mât, nettoyage du bateau. Pour information, il faut compter pour cette opération environ 5800 € pour un bateau de 31 pieds et 7700 € pour un bateau de 40 pieds.
- Formation et mise en main technique : si vous éprouvez le besoin de vous former sur le plan technique ou maritime aux spécificités de votre nouveau bateau (manœuvres, électricité, mécanique, entretien ...), nous vous accompagnons pendant quelques jours pour parfaire votre formation (tarif généralement pratiqué : 280 € / j).
- Prestataires techniques divers : mécanique, électricité, plomberie, entretien général, voilerie, grément, polyester, nettoyage, électronique, stockage à terre, menuiserie ... nous travaillons avec les meilleures entreprises depuis de longues années.

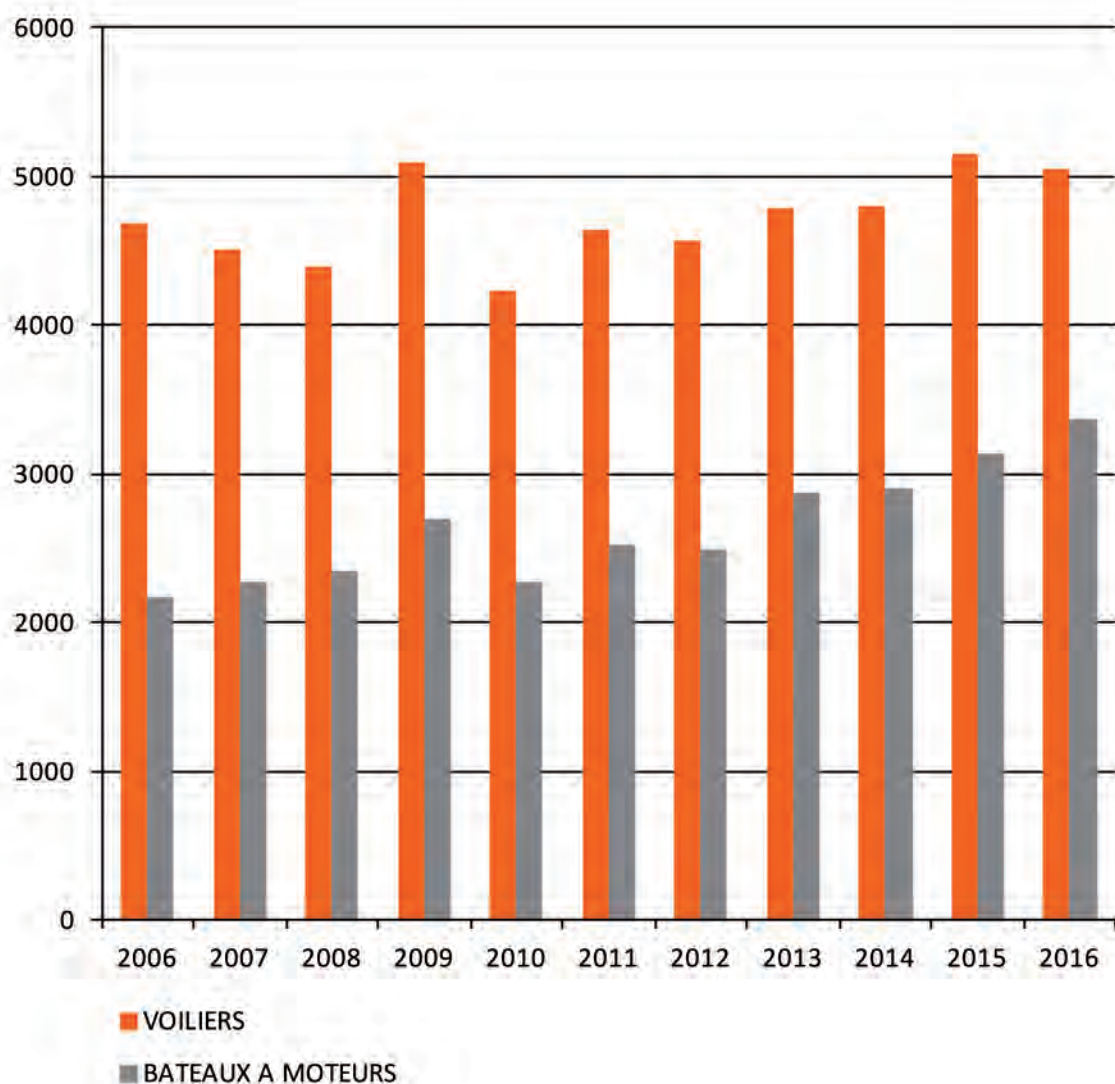
3 LE MARCHÉ DU BATEAU D'OCCASION EN FRANCE EN 2016

L'année 2016 a confirmé 2 tendances structurelles du marché du bateau d'occasion observée depuis 2006 :

1. La progression régulière du nombre de transactions :

Sur le segment 8 à 18 m, voiliers et bateaux à moteurs confondus, en 2016, 8424 unités ont changées de main en France (5052 voiliers et 3372 bateaux à moteurs), contre 8278 en 2015, et 6852 dix ans plus tôt en 2006.

Vente de VOILIERS D'OCCASIONS et BATEAUX A MOTEURS supérieurs à 10 mètres, en France sur la période 2006 / 2016



Source : Ministère Direction générale des infrastructures, des transports et de la mer - Oct 2016

De 2006 à 2016, le marché du bateau d'occasion en France a été particulièrement actif : il ne s'est jamais vendu autant de bateaux d'occasions de plus de 8 mètres en France (voile et moteur) que depuis le début de la « crise ». En clair, depuis 2006, et à l'exception de l'année 2010 qui a connu une petite baisse, les ventes de bateau d'occasions de plus de 8 mètres sont soutenues et les volumes de ventes réalisés sur le marché (vente entre particuliers et vente par professionnels) dépassent largement les volumes de ventes réalisés durant les années « fastes » de la plaisance.

2. La baisse des prix :

L'année 2016 a confirmée également une tendance observée depuis 2014 : la baisse des prix moyens de transactions, cette baisse ayant impactée l'ensemble des segments du marché. L'offre de bateaux d'occasions (le nombre de bateaux mis en vente sur le marché) a également beaucoup progressé : il se vend plus de bateaux, mais il y a plus de bateaux à vendre ... donc le prix moyen de vente des bateaux a chuté très significativement. En résumé, le marché est porteur pour la vente de bateaux d'occasions (nombre de transactions réalisées chaque année en progression), mais les bateaux proposés trop chers, mal présentés ou manquants de visibilité ne se vendent pas.

Cette baisse des prix a attiré de nombreux acheteurs étrangers, essentiellement Allemands, Anglais, Scandinaves et Américains.

A l'inverse, le marché du bateau neuf est en forte baisse : en 2016, 1510 unités neuves seulement de plus de 8 m (846 bateaux à moteurs et 664 voiliers) ont été livrées en France, soit une baisse de 56,68 % par rapport à 2008 année record pour la vente de bateaux neufs (3486 unités).