Antipode

VENDEZ ACHETEZ... NAVIGUEZ !

Guide du Propriétaire / Vendeur 2025

Vous êtes propriétaire d'un bateau de plaisance et vous envisagez de confier la vente de votre bateau à la société ANTIPODE.

Nous avons rédigé ce guide à votre attention afin répondre à l'ensemble des questions qui peuvent se poser lors de la mise en vente 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

François MOUCHEL
06 62 30 97 30
francois@antipode-yachts.com

Catherine CATTAERT
02 97 68 49 44
catherine@antipode-yachts.com

Antipode - Parc du Golfe - 14 Bis Allée Loïc Caradec - 56000 VANNES

www.antipode-yachts.com

1 ANTIPODE, SOCIÉTÉ DE COURTAGE EN BATEAUX DE PLAISANCE

1.1 Fiche signalétique
1.2 ANTIPODE en quelques chiffres
1.3 Valeurs
1.4 Une équipe 100 % dédiée à la vente de bateaux d'occasion

2 LES ETAPES DE LA VENTE DE VOTRE BATEAU

2.1 Evaluation du bateau et estimation du prix de vente.

2.2 Conseils et recommandations pour la mise en vente.
2.2.1 Présentation du bateau
2.2.2 Factures et documents administratifs divers
2.2.3 Photos du bateau au mouillage ou en navigation
2.2.4 Historique et mot du propriétaire

2.3 Le mandat de vente
2.3.1 Le mandat NON EXCLUSIF
2.3.2 Le mandat EXCLUSIF

2.4 Le marketing de votre bateau
2.4.1 Le dossier commercial et technique de votre bateau
2.4.2 La diffusion des annonces sur internet
2.4.3 La vente aux clients étrangers

2.5 Les visites
2.6 Les essais en mer
2.7 Offre d'achat
2.8 Compromis
2.9 Expertise du bateau

2.10 Financement, crédit classique ou Location avec Option d'achat
2.10.1 Crédit classique
2.10.2 Le transfert du contrat de Location avec Option d'Achat (LOA)
2.10.3 La création d'un nouveau contrat LOA pour financer un bateau d'occasion.
2.10.4 L'acheteur ne reprend pas le contrat LOA et paye le bateau comptant.
2.10.5 Cas particulier : l'option d'achat est supérieure au prix de vente.

2.11 Livraison définitive, paiement, provisions éventuelles

2.12 Mutation de propriété / Immatriculation / Radiation
2.12.1 Formalités administratives pour la vente d'un bateau en France
2.12.2 Formalités administratives pour la vente d'un bateau à un acheteur Européen.
2.12.3 Formalités administratives pour la vente d'un bateau en dehors de l'union Européenne.

3 LE MARCHE DU BATEAU D'OCCASION

4 ANNEXES / ASSURANCES PROFESSIONELLES

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, et nous avons une agence à PORT LA FÔRET dans le Finistère Sud.

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 : 4 personnes
- Statut / Siret : SARL - N° de siret : 49812613500033
- Capital : 44 000 €
- 2 Associés : Jérôme LE JOUBIOUX, Jean-Baptiste LEMAIRE
- Assurance responsabilité civile : MMA ENTREPRISE, contrat n° 141854514
- Assurance navigation de plaisance : ALLIANZ, contrat n°55307895-027
- Assurance marchandise transportées : AIG, contrat n° 510401
- Domiciliation bancaire : CREDIT AGRICOLE DU MORBIHAN
- 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 2024

46 BATEAUX

- **34 VOILIERS**
- **12 BATEAUX MOTEURS**

Prix moyen des transactions

- VOILIERS 183 000 €
- MOTEURS 177 000 €

Part des ventes à l'export

27 %

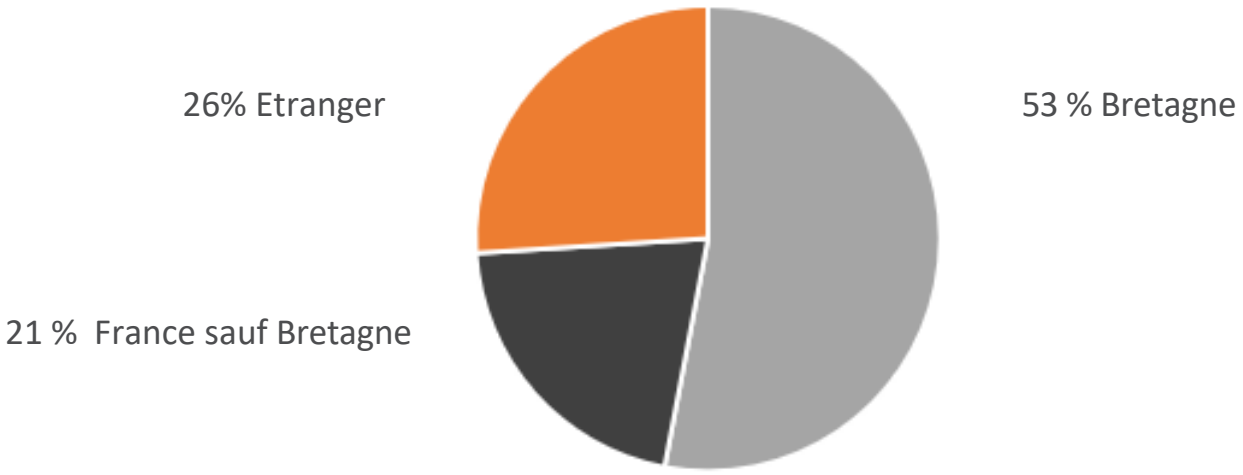
Age moyen des bateaux

9,2 ans

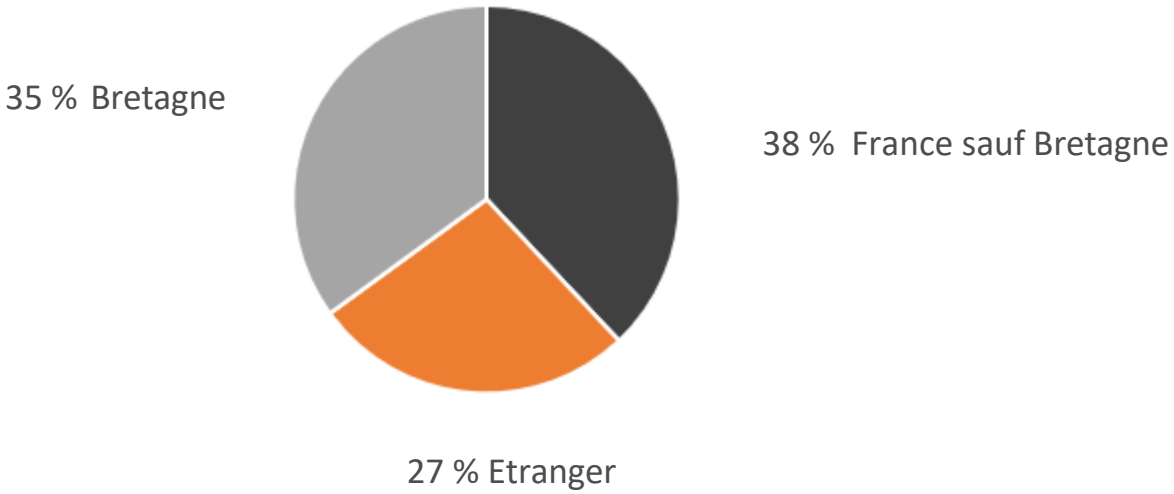
Délai moyen de vente
(de la mise en vente à la vente définitive)

5,2 mois

Port d'attache d'origine des bateaux vendus par ANTIPODE en 2024



Port d'attache de destination des bateaux vendus par ANTIPODE en 2024



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 négocions sereinement avec les acheteurs et les vendeurs.

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 de professionnels 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 - Dirigeant - Associé
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 ca va vite : planche à voile, dériveur, catamaran, course au large, Jérôme adore enfiler 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 reconnaitre 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 - Associé
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 2018, Jean- Baptiste a couru la Transquadra en double sur le A 35 VLI MAGELLIMO et termine sur le podium à la 3 ème place.

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 programme 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 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 »*. Depuis novembre 2022, Jean-Baptiste est associé d'Antipode.

François MOUCHEL - Agence Port La Fôret

A 34 ans, ce passionné de bateaux a déjà connu trois vies professionnelles. Charpentier de marine il a œuvré pendant plusieurs années sur la construction de magnifiques petites unités en bois modernes, avant de devenir préparateur de bateaux de course au large, notamment de Figaro Bénéteau. Enfin, fort de cette expérience technique et animé par sa passion, il s'est formé au commerce à l'Institut Nautique de Bretagne avant qu'un distributeur Beneteau lui confie la responsabilité de son agence de Port-la-Forêt. Parallèlement, il a beaucoup navigué en dériveur, catamaran, Surprise, J80 et à bord de voiliers classiques comme Pen Duick. Il régate désormais à bord de son Gib'Sea 80+ dont il tente, avec d'autres passionnés, de faire revivre la série.

Cette accumulation d'expériences est une richesse que François met au service des clients d'Antipode. *« Quand je visite un bateau, j'ai un œil exercé pour faire un état des lieux complet. Je peux donner des conseils avisés sur toutes les parties techniques et sur le programme de navigation propre à chaque bateau »*. François a rejoint l'équipe en 2019. Basé à Port-la-Forêt, il est votre interlocuteur dans le Finistère. *« Depuis plusieurs années, Antipode a conçu des outils efficaces pour offrir une qualité de services qui fait sa réputation. Je suis donc très content d'intégrer l'équipe et de partager ma passion avec nos clients. Je ne suis pas un vendeur très ordinaire, je ne peux vendre que des bateaux ! »*

Catherine CATTAERT

Arrivée en 2023 chez ANTIPODE après plus de 30 ans dans l'industrie cosmétique, Catherine a les bateaux « dans ses gênes ». Enfant, elle aide son papa à construire son propre voilier, un joli catamaran qui mènera la famille jusqu'aux Antilles. Catherine sillonne le Golfe du Morbihan et ses îles à bord des voiliers successifs de la famille (First 211, First 260, Dehler 29) en compagnie de son conjoint régatier, même si elle reconnait volontiers préférer « bouquiner et pêcher quand c'est possible ! ». De son passé dans l'univers de la cosmétique, Catherine garde sa rigueur scientifique, sa polyvalence, son optimisme et une grande curiosité. Une qualité précieuse pour celle qui exerce en parallèle la médecine traditionnelle chinoise.

« Je suis ravie d'avoir rejoint l'équipe, très sympathique et investie. Nous créons du lien entre nos clients avec rigueur et envie ! »

2 LES ETAPES DE LA VENTE DE VOTRE BATEAU

2.1 Evaluation du bateau et estimation du prix de vente.

Le prix de vente est le levier principal pour déclencher la vente d'un bateau. Le marché du bateau d'occasion est un marché « d'offre » où il est très facile pour les acheteurs de comparer : il y a énormément de bateaux en vente, c'est donc le juste prix qui permet de garantir les contacts avec les acheteurs potentiels. Le juste prix n'est pas forcément synonyme de vente, mais c'est un préalable.

Dans tous les cas, il faut absolument éviter un prix de vente hors marché au risque de voir la vente s'enliser pendant plusieurs mois. Notre rôle est de guider le propriétaire en lui fournissant des informations utiles pour déterminer le prix de vente : prix de l'équivalent neuf si le bateau est récent, montant des transactions réalisées récemment et moyenne des prix annoncés pour des bateaux équivalents ou identiques.

Contrairement à une idée reçue, il est très fréquent qu'un bateau soit vendu à un prix très proche du prix demandé : si le bateau est au juste prix, la transaction peut se conclure sans négociation du prix.

Nous visitons la quasi-totalité des bateaux que nous proposons à la vente. A l'occasion de cette visite approfondie, nous récoltons l'ensemble des informations dont nous aurons besoin pour constituer le dossier du bateau : identification précise, historique, inventaire, photos, visions panoramiques… 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 difficile 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.

En résumé : Il faut afficher dès le départ le bateau à un prix cohérent, en phase avec le marché. Dans le contexte actuel du marché, la stratégie qui consiste à proposer le bateau à un prix trop élevé, en envisageant éventuellement une réduction du prix significative au moment de la négociation, se révèle inefficace car on passe à côté d'acheteurs potentiels qui n'iront pas jusqu'à la 1 ère visite.

2.2 Conseils et recommandations pour la mise en vente.

Sur un marché où il y a un grand nombre de bateaux proposés à la vente, ce sont souvent les petits détails qui vont faire la différence : la présentation du bateau, le soin apporté à la rédaction de l'inventaire, la qualité des photos dans les annonces …

2.2.1 La présentation du bateau :

C'est l'essentiel : le bateau doit être nettoyé régulièrement, intérieurement et extérieurement. Si le bateau est sale lors de la visite, c'est au mieux une invitation à la négociation brutale du prix, au pire un client définitivement perdu.

Il faut éviter de dissimuler ou de minorer les petits défauts du bateau. Au contraire ! Tous les bateaux d'occasions ont quelques défauts, il vaut mieux en parler, les acheteurs apprécient. Par

exemple, si certains petits équipements ont un fonctionnement aléatoire (ex : éclairages, groupe d'eau, centrale de navigation …), il est préférable de le noter dans l'inventaire de vente. Si certains équipements ne fonctionnent pas et que vous avez décidé de ne pas faire la réparation avant la vente, il faut également nous le préciser. Dans le cas contraire, ces petits défauts dissimulés pourraient perturber l'acheteur au moment de la décision d'achat.

2.2.2 Factures et documents administratifs divers :

Dès le départ, il est très important que le propriétaire nous remette le plus possible de documents qui vont nous aider à « valoriser » le bateau et à rassurer les acheteurs :

- Factures d'achat, factures de remplacement, factures d'entretien.
- Récapitulatifs des travaux ou dépenses réalisées.
- Copies d'anciens rapports d'expertise si disponibles.
- Copie de l'acte de francisation ou de Certificat d'enregistrement.
- Copie du tableau d'amortissement si le bateau est en LOA.
- Certificats de jauge pour les bateaux de régate.

Plus nous avons de documents, plus nous pouvons détailler l'offre et plus nous mettons en confiance les acheteurs.

Il est préférable de nous remettre ces documents dès la mise en vente.

2.2.3 Photos du bateau au mouillage ou en navigation :

Nous avons constaté que les annonces les plus consultées sont celles où le bateau est présenté avec une jolie photo du bateau en navigation ou au mouillage : une jolie photo augmente significativement vos chances de vendre votre bateau. C'est un détail, mais il compte !

2.2.4 Historique et mot du propriétaire :

Nous demandons au propriétaire de nous rédiger un petit mot, entre 5 et 10 lignes, destiné à être inséré dans les annonces, où il explique les raisons pour lesquelles il a choisi d'acheter ce bateau, ce qu'il connait de l'historique du bateau, s'il l'a acheté d'occasion, les navigations qu'il a réalisées, ses projets d'achat, si il envisage de faire l'acquisition d'un autre bateau …

Exemple de « mot de propriétaire » :

« Nous avons acheté Luna en 2001 à un jeune couple de Français qui revenaient juste d'un tour de l'Atlantique en 2001. Nous avons navigué en Scandinavie, jusqu'en Finlande, en Méditerranée deux fois, en revenant à la Rochelle par le canal du Midi. Nous avons toujours maintenu Luna dans un très bon état. Pendant la majorité de sa vie, elle a été sortie de l'eau et hivernée chaque année. Nous avons toujours aimé naviguer à son bord, et apprécié particulièrement la dérive relevable, qui nous a permis l'accès à des endroits où les autres bateaux ne pouvaient accéder. J'ai atteint l'âge de la retraite, et j'ai décidé d'acquérir un nouveau bateau, neuf et encore plus spacieux pour des croisières au long court.»

A retenir : positionnement au juste prix + efforts de présentation du bateau + inventaire complet et détaillé = vente du bateau assurée dans un délai raisonnable.

2.3 Le mandat de vente

Le mandat de vente est le document qui définit la relation entre le mandataire (ANTIPODE) et le mandant (le propriétaire du bateau ou le locataire de la LOA).

Le mandat est limité dans le temps : la durée du mandat est généralement de 12 mois mais nous pouvons prévoir dès le départ une durée de mandat plus courte. A l'issue de cette période initiale, si le bateau n'est pas vendu, le propriétaire (ou le locataire de la LOA), peut décider de ne pas renouveler le mandat.

Nous proposons 2 types de mandats : « Exclusif » ou « Non-exclusif ».

2.3.1 Le mandat NON EXCLUSIF

Dans le cadre d'un mandat non exclusif, vous conservez la liberté de :

- Vendre votre bateau vous-même sans utiliser les services de notre société.

- Vendre votre bateau par l'intermédiaire d'un autre professionnel.

- Résilier le mandat à l'issue de la période indiquée sur le mandat.

Toutefois, le mandat engage le propriétaire (ou le locataire LOA) sur un prix de vente « public » qui doit être identique sur l'ensemble des annonces diffusées : **vous ne pouvez pas proposer votre bateau dans les annonces que vous diffusez directement ou par l'intermédiaire d'un autre professionnel à un prix inférieur à celui convenu sur le mandat.**

2.3.2 Le mandat EXCLUSIF

C'est la solution que nous privilégions pour la plupart des bateaux que nous vendons : bien sûr, cette solution nous est favorable car, dans le cas d'un mandat non exclusif, nous n'avons pas la garantie d'être rémunéré pour notre travail, **mais c'est également une solution qui est très favorable au propriétaire,** car, nous l'avons constaté depuis 10 ans, les bateaux qui sont en vente en mandat exclusif se vendent mieux et plus rapidement.

Pour quelles raisons ? C'est très simple, le bateau n'est pas un produit comme les autres : pour bien le vendre et pour donner aux acheteurs l'envie de l'acheter, il faut lui donner une « rareté ». Si le bateau est proposé par plusieurs professionnels et par le propriétaire lui-même, les acheteurs verront le bateau plusieurs fois sur les mêmes sites d'annonces, ce qui retire de l'intérêt et de la valeur au bateau. C'est exactement la même situation que celle d'un bien immobilier sur lequel on retrouve plusieurs panneaux d'agences : on a moins envie d'appeler ou de visiter. Donc, multiplier les professionnels et diffuser des annonces de particuliers est souvent contre – productif : un mandat de vente exclusif est le meilleur moyen de vendre son bateau rapidement et dans de bonnes conditions.

De plus, près de 30 % de nos clients sont des étrangers qui viennent acheter un bateau en France. Or, le fait de confier son bateau à plusieurs agents n'est pas dans leur culture commerciale. En effet, dans la plupart des pays Européens, le mandat non exclusif n'existe pas : on confie son bateau à un seul agent qui se charge de la commercialisation. Donc quand un client étranger

voit sur internet un bateau proposé par plusieurs agents en France, il ne comprend pas et hésite à franchir le pas car il redoute que la transaction ne soit pas sécurisée du fait de la présence de plusieurs agents pour le même bateau.

2.4 Le marketing de votre bateau

2.4.1 Le dossier commercial et technique de votre bateau

Pour chaque bateau en vente chez ANTIPODE, nous établissons un dossier commercial et technique le plus complet possible, rédigé en Français et en Anglais, et destiné à être remis aux acheteurs potentiels ou consultable en ligne sur nos sites internet :

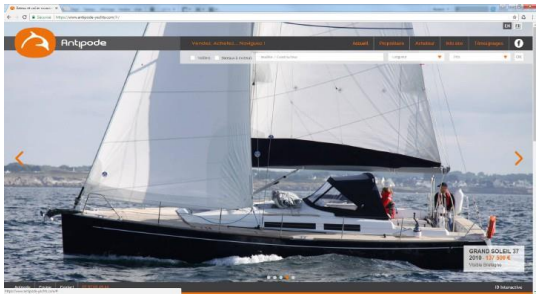
- Caractéristiques et spécifications
- Identification du bateau (n° de série, date de 1 ère immatriculation)
- Inventaire détaillé des aménagements et des équipements
- Photos intérieures et extérieures
- Mot du propriétaire

Le soin et l'exactitude apportés à la rédaction du dossier commercial et technique sont déterminants car ce dossier servira également de support au moment de la rédaction des documents de vente.

2.4.2 La diffusion des annonces sur internet

Grâce aux annonces que nous diffusons sur internet, nous assurons à votre bateau une excellente visibilité sur le marché : au total, votre bateau sera visible sur plusieurs sites internet d'annonces de bateaux.

www.antipode-yachts.com/fr



www.antipode-yachts.com/en

www.facebook.com/Antipodeyachts

www.lemillesabords.com

boats.com
YachtWorld
Boatshop24.com
Boatshop24.co.uk
Annonces du Bateau
BoatsandOutboards
Botentekoop
BotenBank
Boot24
Cosas de Barcos
YachtFocus
TopBarcos
YouBoat

2.4.3 La vente aux clients étrangers

Notre marketing est orienté vers les clients étrangers : tous nos dossiers techniques et nos documents administratifs sont rédigés en Anglais, nous sommes très actifs sur les sites d'annonces Anglo-Saxons et tous les salariés d'ANTIPODE parlent Anglais.

La multiplication des annonces sur ces sites internet nous donne accès à un plus grand nombre de clients potentiels, Français et étrangers : nous faisons venir des clients de très loin pour acheter votre bateau.

La vente aux clients étrangers représente environ 30 % de nos ventes et n'est pas réservé aux grosses unités : il est très fréquent que nous vendions des bateaux dans des budgets inférieurs à 100 000 € à des clients étrangers.

2.5 Les visites à bord

Filtrage et sélection des clients, organisation des visites … : vous êtes libérés des contraintes liées à toutes les étapes de la vente votre bateau.

La plupart du temps les acheteurs se déplacent de loin pour visiter un bateau : c'est donc notre responsabilité de faire en sorte que cette visite se passe bien et qu'ils puissent prendre le temps nécessaire à l'inspection du bateau.

Il n'y a pas de règle en la matière, mais nous pensons qu'il est préférable que le propriétaire ne soit pas à bord lors d'une première visite avec un acheteur potentiel. En effet, nous avons constaté que les acheteurs hésitent à donner leur réelle opinion sur le bateau quand le propriétaire est à bord. Il leur est également plus délicat d'entamer une discussion sur le prix de vente en présence du propriétaire.

Par contre, la présence à bord du propriétaire est fortement recommandée lors d'une deuxième visite car elle permet à l'acheteur de rencontrer le vendeur, d'échanger sur le bateau et de créer un lien qui va ensuite faciliter la prise de décision et la vente.

Il y a toujours un représentant d'ANTIPODE pendant les visites (sauf pour le cas où les bateaux sont en voyage ou trop éloignés de nos agences, dans ce cas nous pouvons demander au propriétaire d'assurer lui-même la visite). Pendant toute la période où le bateau est en vente, le propriétaire garde toute liberté pour utiliser et naviguer avec son bateau dès lors qu'il nous tient informé des dates d'indisponibilité afin que nous puissions prévoir les plannings de visites avec nos clients.

Lorsqu'un client souhaite visiter votre bateau, nous vous prévenons systématiquement avant la visite et nous vous rappelons à l'issue de la visite pour vous faire un rapport sur les intentions d'achat réelles du client.

2.6 Les 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'ANTIPODE, mais d'une manière générale, la participation active de l'ancien propriétaire est un plus.

2.7 Offre d'achat

D'une manière générale, nous nous efforçons de rendre le processus d'achat plus facile grâce à notre position d'intermédiaire entre le propriétaire et l'acheteur.

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, 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 … Il faut toujours se souvenir qu'il est beaucoup plus facile d'acheter que de vendre un bateau.

2.8 Compromis

Si la proposition formulée par l'acheteur est acceptée par le propriétaire, nous rédigeons un compromis de vente d'un bateau de plaisance.

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 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).

2.9 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.

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

2.10.1 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.

2.10.2 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 600 €.

Attention, certaines sociétés de leasing sont peu coopérantes et n'acceptent pas de transférer le contrat LOA à un nouveau locataire.

Si vous avez un contrat avec les sociétés de leasing suivantes : CGI, SGB, Banque Populaire Atlantique Bail, Natixis Lease, Sodelem, CIM CIC Bail, le transfert ne pose pas de difficultés particulières.

Si vous avez un contrat avec une société de leasing qui n'est pas dans la liste ci-dessus, nous vous conseillons de les contacter et de leur demander si le transfert de la LOA est possible.

Comment se fait le calcul du prix net vendeur que l'ancien locataire de la LOA va récupérer à l'issue de la transaction ?

Lors d'un transfert de LOA, l'ancien locataire va récupérer la différence entre le prix net vendeur (prix de vente moins commission ANTIPODE) et la valeur de l'option d'achat TTC incluant la TVA à 20 % au jour de la vente.

Exemple :

Vous vendez un OVNI 395 au prix de 194 000 € net vendeur.

L'acheteur souhaite reprendre la suite du contrat de LOA.

Le montant de l'option d'achat TTC dont TVA 20 % calculée après le dernier loyer qui a été prélevé sur votre compte est de 93 567 €.

L'acheteur va vous verser 194 000 – 93 567 € = 100 433 €

2.10.3 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 et que ce bateau a été acheté neuf, 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 20 % 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).

2.10.4 L'acheteur ne reprend pas le contrat LOA et paye le bateau comptant :

Deux cas de figures peuvent se présenter :

- 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 le transfert du contrat. Dans ce cas, le contrat LOA est 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.

- Si l'acheteur est un étranger, il est très probable qu'il ne reprenne pas le contrat LOA (soit parce qu'il ne le souhaite pas, soit parce que la société de leasing ne donne pas son accord pour transférer le contrat à un étranger). La vente se réalise alors dans les conditions identiques au cas de figure ci-dessus.

2.10.5 Cas particulier de l'option d'achat supérieure au prix de vente :

Si vous avez fait l'acquisition de votre bateau avec un contrat LOA dont l'apport était très faible et sur une durée de financement longue, et que vous revendez votre bateau dans les 5 années qui suivent l'achat, il est très probable que le montant de l'option d'achat TTC demandée au moment de la cession soit supérieur au prix de vente convenu avec votre acheteur. Concrètement, cela veut dire que vous allez devoir compenser cette différence en la versant à la société de leasing.

A retenir :

Lorsqu'un bateau sous contrat LOA est vendu, le calcul du prix net vendeur que l'ancien locataire de la LOA va récupérer à l'issue de la transaction est toujours le même, quel que soit le type de la transaction finalement réalisée (transfert de la LOA, création d'un nouveau contrat LOA, solde définitif de la LOA). *Il n'y a donc aucun intérêt particulier pour le vendeur à pousser l'acheteur vers l'une ou l'autre des solutions.*

Dans tous les cas de figures, l'ancien locataire va récupérer la différence entre le prix net vendeur (prix de vente moins commission ANTIPODE) et la valeur de l'option d'achat TTC incluant la TVA à 20 % au jour de la vente.

Exemple :

Vous vendez un OVNI 395 au prix de 194 000 € net vendeur.

- *L'acheteur souhaite reprendre la suite du contrat de LOA :*

Le montant de l'option d'achat TTC dont TVA 20 % calculée après le dernier loyer qui est prélevé sur votre compte est de 93 567 €.

L'acheteur va vous verser 194 000 – 93 567 € = **100 433 €**

- *L'acheteur ne souhaite pas reprendre la LOA ou la société de leasing ne donne pas son accord de financement :*

L'acheteur va payer la totalité du prix de vente, soit 194 000 €. La LOA va être soldée pour un montant de 93 567 €. Vous allez récupérer la différence, soit 194 000 – 93 567 € = **100 433 €**

2.11 Livraison définitive, paiement, 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 est payée sur le compte de la société ANTIPODE par virement bancaire, ou exceptionnellement, par chèque de banque.

Sur le plan pratique, l'acheteur doit prévoir de déclencher le virement du solde sur le compte de la société ANTIPODE quelques jours avant la livraison effective du bateau, de telle sorte que la société ANTIPODE puisse régler le vendeur pour le jour de la vente.

Nous vérifions également que le bateau n'est pas inscrit au registre des hypothèques Maritimes. Depuis le 1 er Janvier 2022, le registre des hypothèques maritimes est géré par 33 Greffes de Tribunaux de Commerce, en fonction du port d'enregistrement du bateau. Nous demandons donc l'état hypothécaire du bateau au Greffe du Tribunal de Commerce concerné et celui-ci nous envoie un « Etat hypothécaire » positif ou négatif.

Si le vendeur a 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, l'état hypothécaire que nous recevons est « positif ». 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 : les propriétaires doivent être payés 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.

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 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.

2.12 Mutation de propriété / Immatriculation / Radiation

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

Depuis le 1 er Janvier 2022, l'immatriculation des bateaux de plaisance et la collecte du DAFN (Droit Annuel de Francisation et de Navigation) ont fait l'objet d'une très importante réforme. Avant 2022, tous les bateaux de plus de 7 m étaient enregistrés par 2 administrations : les Douanes (pour la francisation), qui collectaient le DAFN (Droit Annuel de Francisation et de Navigation), et les Affaires Maritimes (pour l'immatriculation). La principale conséquence de cette réforme est le retrait définitif des Douanes du système d'enregistrement des bateaux et le transfert de la compétence des Douanes aux DML / DDTM (Direction Mer Littoral / Direction Départementale des Territoires et de la Mer).

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

Avec la réforme 2022, « l'acte de francisation » n'existe plus, il est remplacé par un « Certificat

d'Enregistrement d'un Navire de Plaisance », document fourni par les DML / DDTM.

Nous nous chargeons de la totalité des démarches de mutation de propriété pour le compte de l'acheteur du bateau. Nous envoyons le dossier complet pour la mutation au bureau DML /DDTM dans lequel le bateau est enregistré, et celui-ci nous renvoi directement le Certificat d'Enregistrement. Le délai de remise du Certificat d'enregistrement varie selon le bureau dans lequel le bateau est enregistré. … certains bureaux nous remettent le certificat sous 1 ou 2 jours, mais le délai moyen est de 15 jours. Il peut arriver exceptionnellement que ce délai soit porté à 2 mois, surtout en saison.

2.12.2 Formalités administratives pour la vente d'un bateau à un acheteur Européen.

Si le bateau est vendu à un acheteur citoyen d'un pays membre de l'union Européenne, nous effectuons la radiation du pavillon Français et nous remettons le certificat de radiation du pavillon Français à l'acheteur afin que celui-ci puisse immatriculer le bateau dans son pays.

Les acheteurs européens ont besoin de démontrer à leur administration que la TVA a été payée en France. Avant la réforme de 2022 et la réforme de l'immatriculation des bateaux, les douanes françaises fournissaient la lettre de radiation du pavillon avec la mention « TVA ACQUITEE ». Depuis le 1ER Janvier 2022, ce document n'est plus fourni par l'administration Française pour attester du paiement de la TVA.

Depuis le 1ER Janvier 2022, pour attester du paiement de la TVA, les documents qui sont fournis aux acheteurs Européens sont les suivants :

- Copie du certificat d'enregistrement montrant que le propriétaire est une personne physique.

- Copie de la radiation du pavillon

- Etat hypothécaire

2.12.3 Formalités administratives pour la vente d'un bateau en dehors de l'union Européenne.

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.

2.13 Une offre de services complète

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

- Place de port : oui, il y a des places disponibles, en Bretagne et ailleurs pour les plaisanciers qui achètent des bateaux. Nous pouvons proposer des solutions durables à votre acheteur, **et nous pouvons nous engager par contrat** à lui fournir des solutions de places de ports en attendant qu'il ait pu obtenir sa place par ses propres moyens**.**

- Transport : nous pouvons organiser, ou vous conseiller pour le transport du bateau sur votre lieu de navigation, partout dans le monde : livraison par la mer avec skipper, par route, par cargo … Nous pouvons intervenir pour 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.

- Formation et mise en main technique : si l'acheteur éprouve le besoin de se former sur le plan technique ou maritime aux spécificités de son nouveau bateau (manœuvres, électricité, mécanique, entretien …), nous l'accompagnons pendant quelques jours pour parfaire sa formation (tarif généralement pratiqué : 300 / 350 € / j).

- Prestataires techniques divers : mécanique, électricité, plomberie, entretien général, voilerie, gréement, polyester, nettoyage, électronique, stockage à terre, menuiserie … nous travaillons avec les meilleurs prestataires depuis de longues années.

3 LE MARCHE DU BATEAU D'OCCASION EN 2025

Après 3 années totalement hors normes (2020, 2021 et 2022) pour le marché du bateau de plaisance, et particulièrement pour le marché du bateau d'occasion, puis 2 années de « normalisation » (2023 et 2024), quelles seront les conditions du marché en 2025 ?

En l'absence de statistiques d'immatriculations qui ne sont plus communiquées par les affaires maritimes, on doit se contenter de comptabiliser nos propres ventes et de sonder nos confrères pour se faire une idée générale du marché.

En résumé : le marché est très inférieur à 2021 et 2022 pour ce qui est du nombre de transactions … mais très supérieur à ce qu'il était sur la période 2015 / 2020.

Toutefois, on a pu observer sur la fin d'année 2024 et le début d'année 2025 :

- Le marché des voiliers d'occasion est stable

- Le marché des bateaux à moteurs d'occasion est en baisse

- Le segment de prix supérieur à 300 000 € pour les voiliers est très actif

- Le segment de prix 50 000 à 100 000 € est en recul

Le délai moyen de vente pour les bateaux vendus par ANTIPODE (nombres de mois écoulés entre la mise en vente et la date de clôture de la vente) est en légère hausse (5,2 mois).

Le marché des voiliers du « middle market » (marques généralistes Bénéteau, Jeanneau, Dufour, Hanse …) de 10 à 15 m, de moins de 15 ans, est resté très actif, avec des ventes rapides mais avec des prix de ventes négociés à la baisse.

Les bateaux bien préparés et bien suivis (maintenance moteur à jour, voiles récentes, travaux d'améliorations significatifs …) continuent à bénéficier d'une « prime » à la vente : bateaux vendus plus vite et plus cher. Les acheteurs sont prêts à payer plus pour avoir des bateaux bien entretenus et bien suivis.

Pour ANTIPODE, la part des ventes à l'export est en légère baisse (27 %), portée par les ventes de multicoques et de voiliers de niches. Nous avons livré des bateaux aux Etats Unis, à Hong Kong, au Canada et dans toute l'Europe du Nord.

En 2025, l'achat d'un bateau d'occasion reste durablement un achat « raison » : prix beaucoup plus bas comparé au neuf, livraison immédiate et impact carbone proche de 0 … qui dit mieux ?

4 ANNEXES / ASSURANCES PROFESSIONELLES

MMA ENTREPRISE

ATTESTATION D'ASSURANCE RESPONSABILITE CIVILE

Par la présente, **MMA IARD Assurances Mutuelles** Société d'assurance mutuelle à cotisations fixes - RCS Le Mans 775 652 126 - **MMA IARD** Société anonyme au capital de 537 052 368 euros entièrement versé RCS Le Mans 440 048 882 Sièges sociaux : 160 rue Henri Champion - 72030 Le Mans Cedex 9 Entreprises régies par le Code des Assurances - IDU REP Eco circulaire FR231780_03XLOT

Certifient assurer par l'intermédiaire de WTW Yachting, dont le siège social est situé Port de Plaisance, 44380, Pornichet, la société ci-après :

ANTIPODE
14 BIS ALLEE LOIC CARADEC
56000 VANNES

Au titre d'un contrat d'assurance n°141854514,

Agissant tant pour son compte que pour celui de qui il appartiendra , garantissant les conséquences pécuniaires de la Responsabilité Civile, pouvant lui incomber au titre des dommages causés aux tiers et du fait de ses activités telles que décrites dans le présent contrat, sous réserve des exclusions prévues au contrat et à hauteur de :

GARANTIES	MONTANTS DES GARANTIES	FRANCHISES PAR SINISTRE
RESPONSABILITE CIVILE EXPLOITATION		
Tous dommages corporels, matériels et immatériels confondus	8 000 000 € par sinistre	10 % mini 500 € maxi 5 000 € (sauf corporel : néant)
Dont :		
- Dommages matériels et immatériels consécutifs confondus :	3 000 000 € par sinistre	10 % mini 500 € max 5 000 €
- Dommages immatériels non consécutifs :	150 000 € par sinistre	10 % mini 500 € max 5 000 €
- Faute inexcusable :	1 500 000 € pour l'ensemble des sinistres d'une même année d'assurance	Néant
- Dommages aux biens confiés y compris les bateaux confiés :	1 000 000 € par sinistre	10% mini 500 € maxi 5 000€
- Complément de la garantie « recours des voisins et des tiers » souscrite par ailleurs	Exclu	Exclu

- Dommages résultant d'une atteinte accidentelle à l'environnement (uniquement pour les sites non classés ou soumis à déclaration ou à enregistrement exploités par l'assuré) :	500 000 € par an	5 000 €
- Pénalités contractuelles	100 000 € par an	10 % mini 500 € maxi 5 000 €
RESPONSABILITE CIVILE APRES LIVRAISON / TRAVAUX / PRESTATIONS		
Tous dommages corporels, matériels et immatériels confondus,	3 000 000 € par an	10 % mini 500 € maxi 5 000 € (sauf corporel : néant)
Dont :		
- Dommages immatériels non consécutifs (y compris les frais de retrait et les frais de dépose-repose engagés par les tiers) :	150 000 € par an	5 000 €

FRAIS DE DEPOSE-REPOSE ENGAGES PAR LESASSURES	150 000 € par an	10 % mini 500 € maxi 5 000 €
FRAIS DE RETRAIT ENGAGES PAR LES ASSURES	150 000 € par an	10 % mini 500 € maxi 5 000 euros
RESPONSABILITE CIVILE PROFESSIONNELLE		
Tous dommages corporels, matériels et immatériels confondus,	150 000 €	5 000 € (Sauf corporel néant)
EVENEMENTS ET GARANTIES	**MONTANT DE GARANTIE**	
RECOURS / DEFENSE PENALE	75 000 €	

La présente attestation est valable **pour la période du 01/01/2025 au 31/12/2025.** Elle est délivrée pour valoir ce que de droit et n'implique qu'une présomption de garantie à la charge de l'Assureur.

Elle ne peut engager l'Assureur en dehors des clauses et conditions du contrat auquel elle se réfère et dont l'assuré a pris connaissance.
Elle est valable sous réserve de toute modification, suspension, annulation ou fin d'effet du contrat qui interviendrait postérieurement à sa date d'établissement et du règlement de la cotisation émise ou à émettre.

Fait à **Pornichet, le 08/01/2025**

Pour l'Assureur, par délégationN°
ORIAS 07 001 707

WTW YACHTING
Port de Plaisance, BP 66
44380 PORNICHET
Tél 02 28 55 01 01 - Fax 02 28 55 01 09
SAS au capital de 1 432 600€ SIREN 311 248 637

WTW Yachting

Le nouveau nom de Gras Savoye Yachting

PORT DE PLAISANCE - BP 66
44380 PORNICHET
☎ : 02 28 55 01 01
✉ : contact@wtw-yachting.com

ANTIPODE Société
14 BIS ALLEE LOIC CARADEC

56000 VANNES
France

ATTESTATION NAVIGATION DE PLAISANCE

COMPAGNIE : ALLIANZ OPERATIONS ENTREPRISES PARIS
N° DE POLICE : 55307895-027
VALIDITE : DU 01/01/2025 AU 31/12/2025

Nous, WTW Yachting
Courtier en Assurances
PORT DE PLAISANCE – BP 66
44380 PORNICHET

AGISSANT DANS LE CADRE DE NOS POUVOIRS, CERTIFIONS QUE NOTRE ASSURE

A SOUSCRIT PAR NOTRE INTERMEDIAIRE LE CONTRAT CITE CI-DESSUS, PRES DE LA COMPAGNIE EN REFERENCE.

CE CONTRAT ASSURE NOTAMENT LA RESPONSABILITE CIVILE NAVIGATION ET LES DOMMAGES ET PERTES SUBIS PAR LES BATEAUX APPARTENANT AU SOUSCRIPTEUR (Conformément aux Dispositions Générales et Particulières) et ce, sous réserve du paiement de la cotisation.

FAIT POUR VALOIR ET FAIRE CE QUE DE DROIT, à Pornichet le 08/01/2025.

WTW Yachting

Willis Towers Watson France
Société de courtage d'assurances et de réassurances
Société par actions simplifiée au capital de 1 432 600 euros. 311 248 637 R.C.S Nanterre. N° FR 61311248637
Siège social : Tour Ilédia - 52, avenue du Général de Gaulle - 92800 Puteaux
Tél : 01 41 43 50 00. Télécopie : 01 41 43 55 55. https://www.wtwco.com/fr-FR/
Intermédiaire immatriculé à l'ORIAS sous le N° 07 001 707 (http://www.orias.fr)
Willis Towers Watson France est soumis au contrôle de l'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution) - 4 Place de Budapest - CS 92459 - 75436 Paris Cedex 9

Antipode

AIG

ATTESTATION D'ASSURANCE

Nous, soussignés AIG EUROPE SA, succursale pour la France, Tour CBX 1 Passerelle des Reflets, 92400 Courbevoie, attestons par la présente que la Société :

ANTIPODE
14 BIS ALLEE LOIC CARADEC
56000 VANNES

est assurée au titre d'un contrat d'assurance Marchandises Transportées n° **510.401** couvrant les biens et marchandises du commerce de l'Assuré contre tout dommage ou perte résultant de tous transports ou l'assuré a un intérêt assurable.

Les marchandises sont garanties contre les risques de transport par voie terrestre de tout point de France à tout point de France.

CAPITAUX ASSURES (par sinistre et/ou événement)

voir le tableau des garanties de la police

EUR 600.000 au maximum par expédition effectué par voie terrestre, sous limité à maximum **EUR 20.000** pour la garantie vol des objets à l'intérieur des bateaux;

EUR 600.000 au maximum par expédition effectuée pour son propre compte dans les véhicules appartenant à la société ou à son personnel, ou loués avec ou sans chauffeur.

ou équivalent en devises étrangères.

La présente attestation est délivrée pour servir et valoir ce que de droit pour la période **du 01/01/2025 au 01/01/2026 à zéro heure** étant précisé qu'elle ne peut engager l'Assureur au-delà des limites du contrat auquel elle se réfère.

L'Assureur - Paris, le 09/01/2025

AIG Europe SA
Tour CBX - 1 Passerelle des Reflets,
CS 60234 - 92919 Paris La Défense Cedex
Tel : 01 49 02 42 22
Facsimilé: 01 49 02 44 04

Les données à caractère personnel qui nous sont transmises font l'objet d'un traitement automatisé destiné à assurer la bonne gestion de nos activités.
Les personnes concernées peuvent exercer leur droit d'accès, de rectification, de limitation, d'opposition, d'effacement ou de portabilité en nous contactant à l'adresse postale ci-dessous. Notre Politique de protection des données à caractère personnel est disponible sur notre site à l'adresse suivante :
http://www.aigassurance.fr/protection-des-donnees-personnelles

AIG Europe SA – compagnie d'assurance au capital de 47 176 225 euros, immatriculée au Luxembourg (RCS n° B 218806)
Siège social 35 D Avenue J.F. Kennedy, L-1855, Luxembourg.
Succursale pour la France : Tour CBX, 1 Passerelle des Reflets,
92400 Courbevoie - RCS Nanterre 838 136 463
Adresse Postale :. Tour CBX, 1 Passerelle des Reflets,
92400 Courbevoie Téléphone : +33 1.49.02.42.22 - Facsimile : +33 1.49.02.44.04.