



Antipode

VENDEZ ACHETEZ... NAVIGUEZ !

Guide du Propriétaire / Vendeur

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



Clément DORSO – 07 68 15 24 12
clement@antipode-yachts.com



Julie BRODU – 02 97 68 49 44
julie@antipode-yachts.com

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

www.antipode-yachts.com

Mise à jour du 20 juillet 2018

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 Une ou plusieurs agences ?
 - 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 Un Mandat non-exclusif, vous restez libre de vendre votre bateau directement
 - 2.3.1 Le mandat de vente
 - 2.3.2 Le mandat de recherche d'un acquéreur pour un bateau sous contrat LOA
- 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
 - 2.12.1 Formalités administratives pour la vente d'un bateau en France
 - 2.12.2 Formalités administratives pour la vente d'un bateau dans l'UE
 - 2.12.3 Formalités administratives pour la vente d'un bateau en dehors de l'UE

3 LE MARCHE DU BATEAU D'OCCASION

1 ANTIPODE, société de courtage en bateaux de plaisance

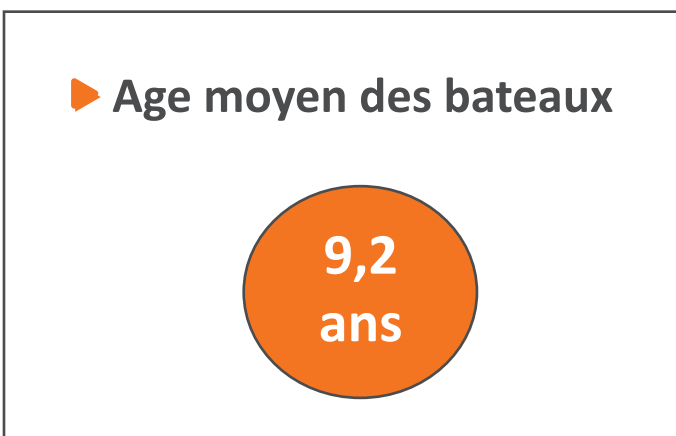
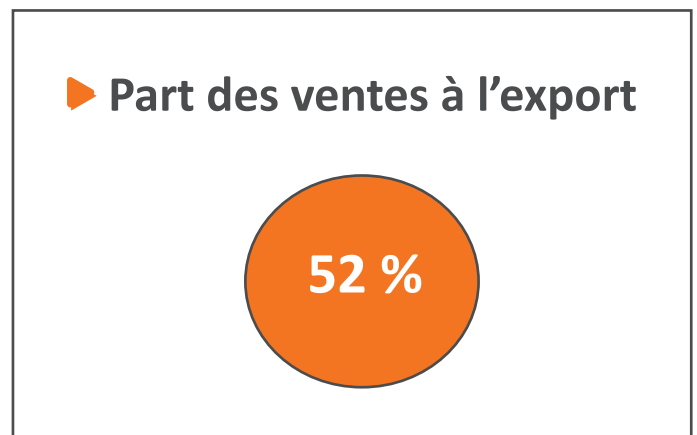
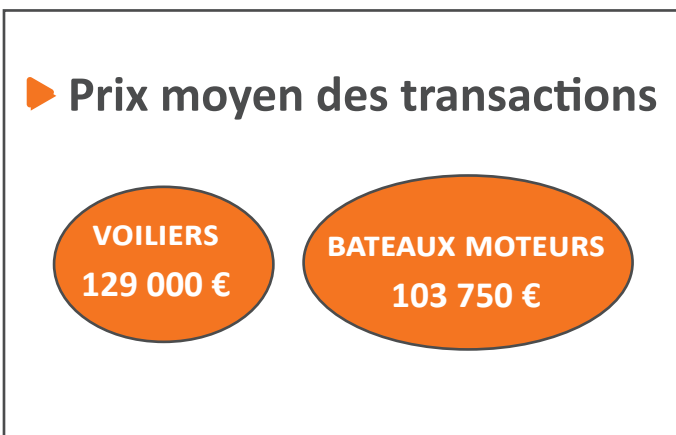
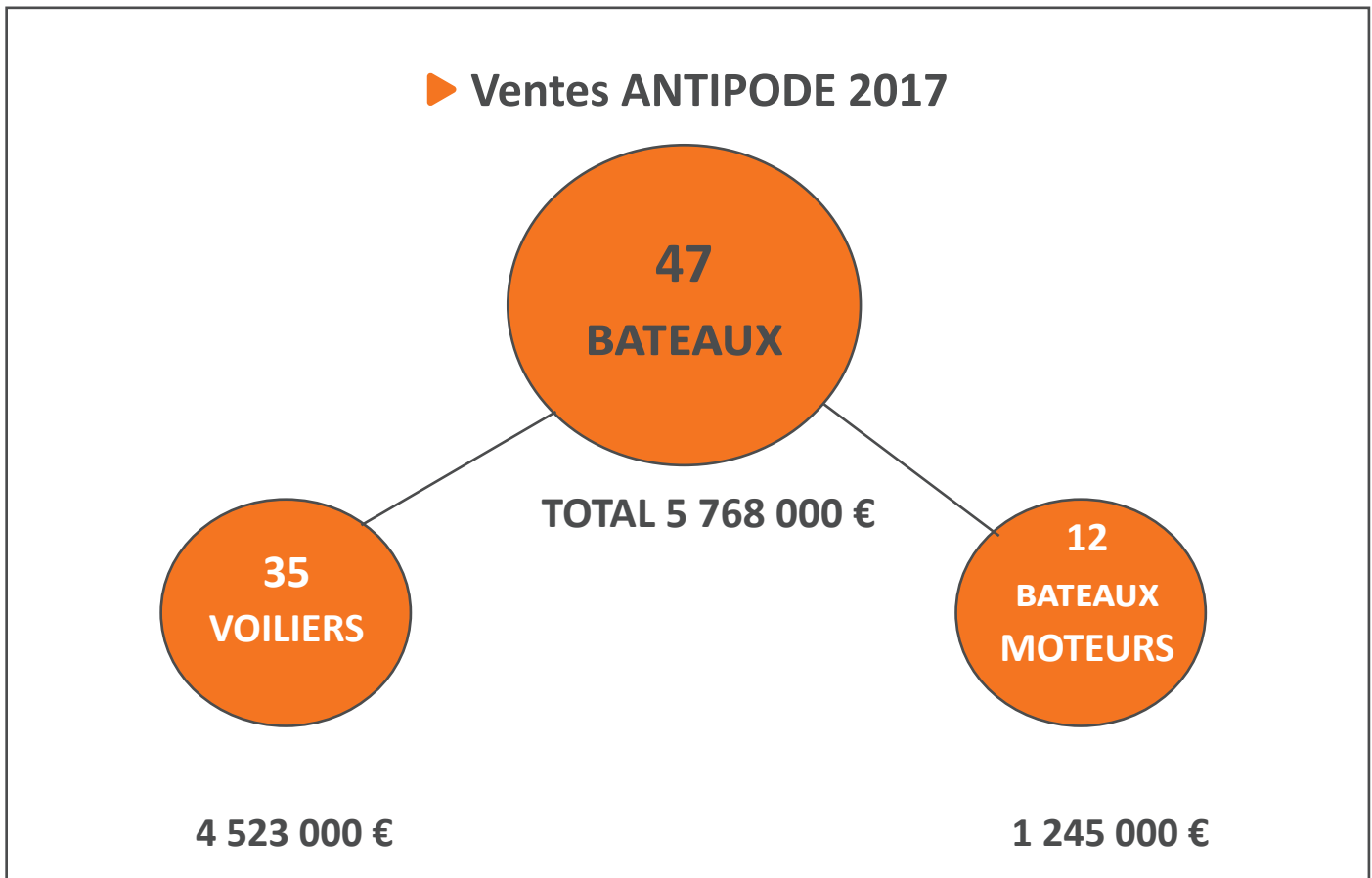
ANTIPODE est une société de courtage en bateaux de plaisance, créée en 2007 par Jérôme LE JOUBIOUX. Le siège social est à VANNES, au bord du Golfe du Morbihan.

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

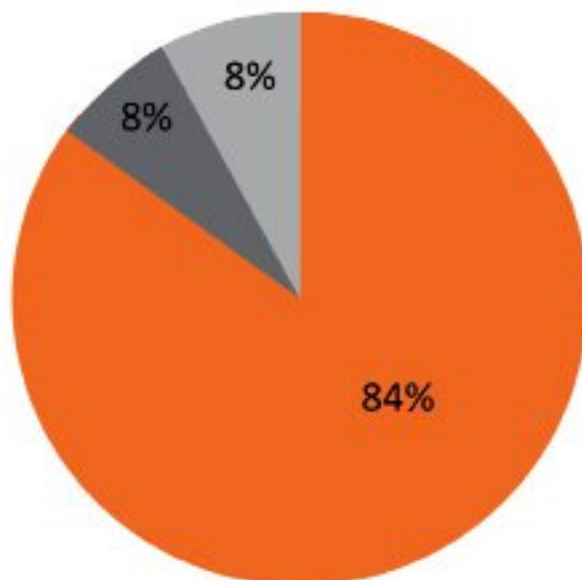
- Date de création : 2007
- Effectif : 4 personnes
- Statut / Siret : SARL - N° de siret : 49812613500033
- Assurance responsabilité professionnelle : COVEA RISKS, contrat n° 141854514
- Assurance navigation de plaisance : ALLIANZ, contrat n°55307895-027
- Assurance marchandise transportées : AIG, contrat 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



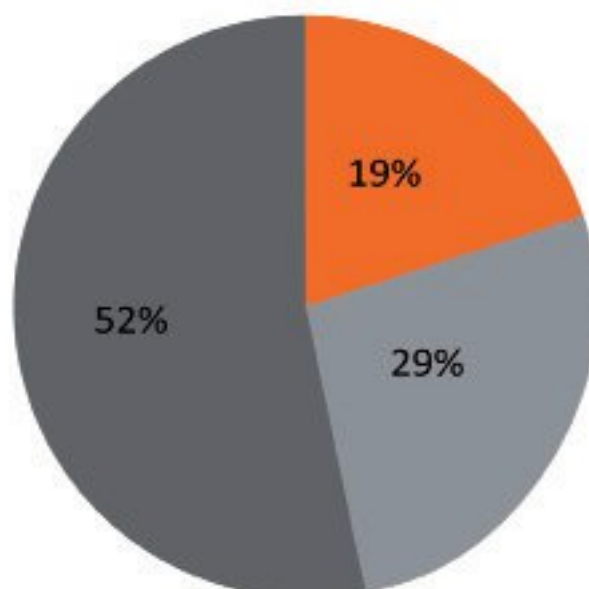
Port d'attache d'origine des bateaux
vendus par ANTIPODE en 2017

■ Bretagne ■ France sauf Bretagne ■ Etranger



Port d'attache de destination des bateaux
vendus par ANTIPODE en 2017

■ 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.

Nous devons être à la hauteur de la confiance qui nous est accordée par les propriétaires quand ils nous confient la vente de leur bateau. Quand nous prenons un bateau en vente, nous ne pouvons pas garantir un prix de vente final ou un délai de vente, *mais nous pouvons nous engager sur les moyens mis en place pour aboutir à une transaction dans un délai raisonnable.*

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

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 enfileur 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 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.

née. 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 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* ».



Clément DORSO

26 ans et déjà un palmarès long comme un jour sans vent ! Clément a appris à naviguer avant de savoir marcher, un atavisme acquis auprès de son père, coureur de la Whitbread et de transats. A 20 ans, il est déjà vice-champion de France junior de Match Racing ; à 22 ans, vice-champion d'Europe. Entre les deux, insatiable, il se permet un championnat du monde de J80 et navigue contre F.Cammas ou Th.Coville en M34. Cette série a la particularité, outre son niveau très relevé, d'imposer une exigence professionnelle dans la préparation des bateaux.

« *Je naviguais 200 jours par an ! Passionné de voile et de régates, j'aimais bien aussi le commerce. Je suis entré à l'Institut Nautique de Bretagne pour travailler dans la plaisance et le nautisme.* » Clément a rejoint l'équipe en janvier 2018 après trois ans d'expérience dans la vente de bateaux d'occasion. Il ne se fait pas prier pour aller tirer quelques bords avec ses clients lors de la mise en main des bateaux. « *Je mets mon expérience en manœuvres et une bonne connaissance des bateaux à leur service* ». Chez Antipode, on a compris depuis longtemps qu'il est essentiel d'allier travail et passion.



Julie BRODU

Julie a rejoint l'équipe Antipode Yachts au printemps 2018 après avoir toujours travaillé au contact des bateaux. Responsable des achats dans un important chantier de voiliers et vedettes pendant neuf ans, Julie connaît parfaitement les éléments d'un bateau, l'accastillage, les pièces détachées. Puis pendant une dizaine d'années, elle a travaillé pour une entreprise d'électronique marine qui intervient sur les bateaux de course et de plaisance.

Julie parle anglais et se distingue par son sens de l'organisation, sa rigueur et sa bonne humeur permanente. « *Je suis ravie d'avoir rejoint l'équipe, j'aime beaucoup l'esprit de cette petite entreprise. L'ambiance est hyper dynamique et conviviale. La rigueur ne nous empêche pas de travailler avec beaucoup de plaisir, bien au contraire, car nous travaillons proprement et la satisfaction de nos clients est une fierté* ». Julie quitte régulièrement la terre ferme pour prendre le large en croisière ou naviguer en famille à bord d'une caravelle restaurée... qui n'est pas à vendre ;-)

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 voyages 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 attractif. 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 coté 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 Un ou plusieurs courtiers / agences ?

Nos mandats ne sont pas exclusifs, vous restez libres de confier la vente de votre bateau à un autre intermédiaire mais nous vous recommandons de vous limiter à 2 professionnels maximum. Mais si vous confiez la vente de votre bateau à un nombre trop important de professionnels, vous risquez de diluer l'impact de votre offre car les vendeurs seront peu motivés. Même dans le cadre d'un mandat non-exclusif, il est toujours plus bénéfique de confier le bateau à un seul courtier qui agit en tant qu' « agent central » et diffuse l'information à son réseau parte-

naire avec partage de commission si la vente est conclue.

2.2.3 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 remplacements, factures d'entretiens.
- Récapitulatifs des travaux ou dépenses réalisées.
- Copies d'anciens rapports d'expertise si disponibles.
- Copies de l'acte de francisation.
- Copies 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.

2.2.4 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 !

2.2.5 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 connaît de l'historique du bateau, s'il l'a acheté d'occasion, les navigations qu'il a réalisé, 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 Un Mandat non-exclusif, vous restez libre de vendre votre bateau directement

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

Le mandat est « Non-exclusif », c'est-à-dire que vous conservez la liberté de :

- Vendre votre bateau vous-mêmes 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.

Le mandat peut être un « *Mandat de vente* » ou un « Mandat de recherche d'un acquéreur pour un bateau sous contrat LOA » :

2.3.1 Le Mandat de vente

Le bateau appartient à un ou plusieurs propriétaires (qui peuvent être des particuliers ou une société). Si vous êtes plusieurs propriétaires (Mr et Mme par exemple), alors le mandat doit être signé par les propriétaires dont les noms figurent sur l'acte de francisation.

2.3.2 Le mandat de recherche d'un acquéreur pour un bateau sous contrat LOA :

Le bateau appartient à un établissement bancaire et vous êtes locataire via un contrat de Location avec Option d'Achat (ou leasing) : vous n'êtes pas propriétaire du bateau, et vous signez donc ce mandat en qualité de locataire. Si vous êtes plusieurs locataires (Mr et Mme par exemple), alors le mandat doit être signé par les locataires dont les noms figurent sur l'acte de francisation.

Le mandat engage le propriétaire (ou le locataire LOA si le bateau est en leasing) 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.**

Le propriétaire (ou le locataire LOA) peut à tout moment décider de baisser le prix de vente du bateau, il lui suffit de nous informer par écrit de ses intentions.

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.

Dès qu'un accord a été trouvé avec le propriétaire (ou le locataire de la LOA) sur le prix de vente et le montant de notre commission, nous rédigeons un inventaire de vente que nous lui soumettons. C'est un document très important car il engage le propriétaire (ou le locataire LOA) sur le contenu précis de ce qu'il devra fournir à l'acheteur quand le bateau sera vendu.

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 tech-

nique 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.annoncesbateau.com



www.yachtworld.com



www.theyachtmarket.com



www.annonces-marines.com



www.lemillesabords.com



www.youboat.fr



www.hisse-et-oh.com



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 règles 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'ANTI-PODE, 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 :

« Compromis de vente d'un bateau de plaisance » si le bateau vous appartient en propre (vous êtes identifié comme « propriétaire » sur l'acte de francisation).

ou

« Compromis de cession d'un bateau de plaisance sous contrat LOA » si vous êtes « locataires » du bateau via 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 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 choisi, 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 démontrera 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 continuerai 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.

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 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 $194\,000 - 93\,567 \text{ €} = 100\,433 \text{ €}$

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 la 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 supérieure 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 $194\,000 - 93\,567 \text{ €} = \mathbf{100\,433 \text{ €}}$

- *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 $194\,000 - 93\,567 \text{ €} = 100\,433 \text{ €}$

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 garanti 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 : 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. 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.

2.12 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.

2.12.1 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 ou le quartier d'immatriculation du bateau.

2.12.2 Formalités administratives pour la vente d'un bateau dans l'UE

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. Il faut également fournir à l'acheteur une facture d'achat prouvant que la TVA a bien été payée en France ainsi qu'un certificat de conformité CE.

2.12.3 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 douane qui effectue la déclaration d'exportation auprès du bureau des Douanes ou le bateau se trouve physiquement. Généralement, le transitaire se charge également de la radiation du pavillon Français.

Nous fournissons à l'acheteur un « Builder's Certificate » que nous nous procurons auprès du constructeur du bateau.

2.13 Une offre de service 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 : si l'acheteur navigue en Méditerranée, et que votre bateau se trouve 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 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.
- Prestataires techniques divers : mécanique, électricité, plomberie, entretien général, voilerie, grément, polyester, nettoyage, électronique, stockage à terre, menuiserie ... nous travaillons avec les meilleurs prestataires depuis de longues années.

3 LE MARCHÉ DU BATEAU D'OCCASION EN FRANCE 2017 ET 2018

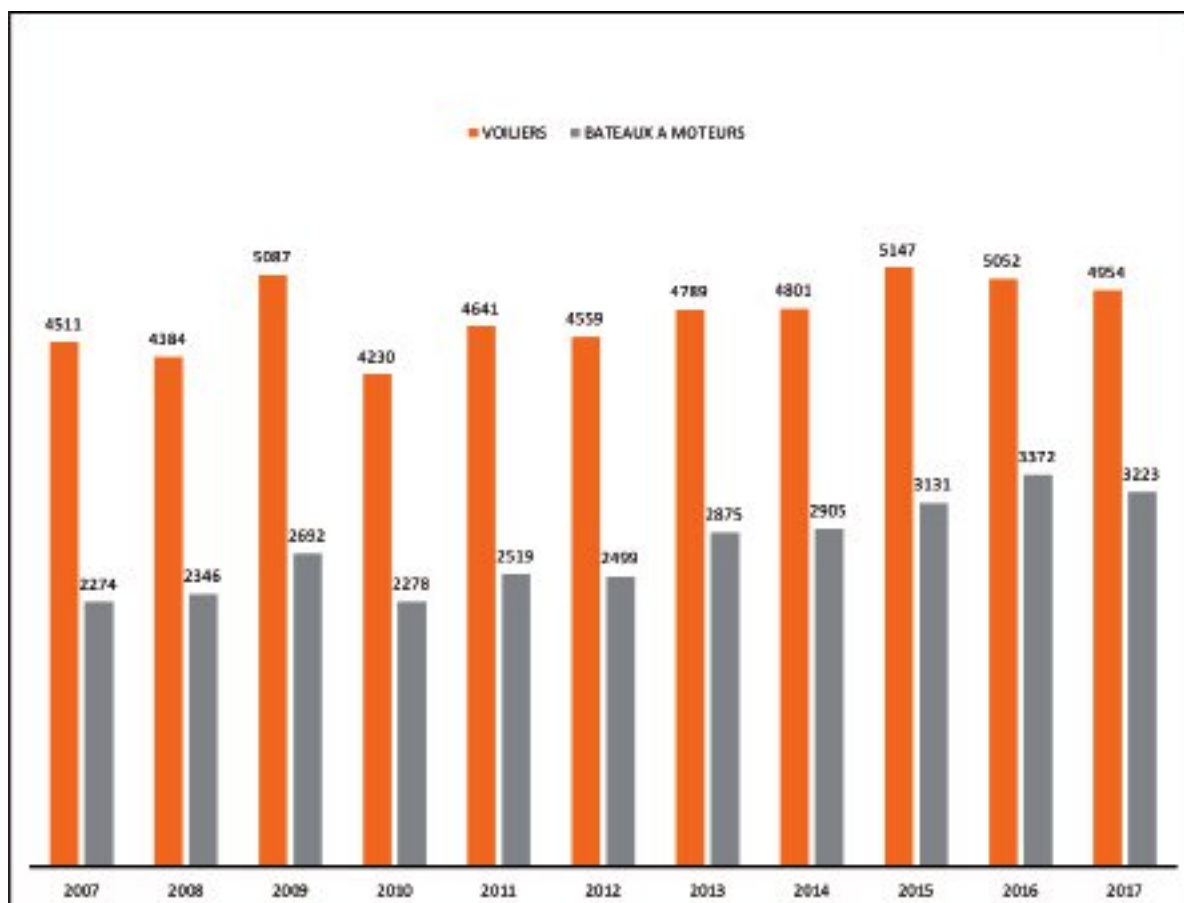
Le marché du bateau d'occasion, chiffres clés en tendances

En 2017 et en 2018, le marché du bateau d'occasion en France est resté très actif, mais en léger retrait par rapport à 2016. Comme chaque année, le Ministère du Développement Durable et de l'Écologie publie un livret statistique qui nous donne, pour l'année précédente, les chiffres détaillés des ventes de bateaux d'occasions, les données disponibles en 2018 étant les transactions enregistrées jusqu'au 31/08/2017.

Pour la première fois depuis 2010, le nombre de transactions de bateaux d'occasions de plus de 8 m, voile et moteur confondus, a connu une petite baisse : 4954 voiliers et 3223 bateaux à moteurs se sont échangés sur le marché en 2017, contre 5052 voiliers et 3223 bateaux à moteurs en 2016.

Paradoxalement, cette petite baisse est le signe d'une bonne santé du marché du bateau d'occasion depuis 10 ans : la demande pour les bateaux d'occasions est forte, mais le « parc disponible » n'est pas suffisant pour répondre à la demande. Conséquence, les prix de vente se stabilisent, et parfois remontent un peu, ce qui est tout à fait inhabituel sur ce marché où les acheteurs et les vendeurs se sont habitués à voir les prix baisser mécaniquement d'année en année. Deuxième effet de cette contraction du parc : la progression des ventes de bateaux neufs. On pouvait penser que cette baisse ne s'arrêterait jamais (le marché du bateau neuf de plus de 8 m a été divisé par 2 entre 2006 et 2016) ..., on s'est trompé ! Pour la première fois depuis 2006, le nombre de bateaux neufs de plus de 8 m vendus en France a progressé : 1965 nouveaux bateaux ont été immatriculés, contre 1510 en 2016, soit une augmentation de 23 % ! Certes, on est très loin des ventes records de 2008 (3486 bateaux), mais cette reprise des ventes de bateaux neufs est une excellente nouvelle pour le marché du bateau d'occasion : ces bateaux neufs vont devenir des bateaux d'occasions et le parc disponible va à nouveau progresser.

Vente de VOILIERS D'OCCASIONS et BATEAUX A MOTEURS
supérieurs à 8 mètres,
en France sur la période 2007 / 2017



Source : Ministère du Développement Durable et de l'Écologie - Oct 2017

Pour Antipode, la progression de l'activité à l'export se confirme d'année en année : en 2017 et 2018, la part de l'export dans nos ventes dépasse 50 %.

Autre confirmation, et excellente nouvelle, en 2018 pour Antipode, et probablement pour l'ensemble des acteurs du marché : la baisse de l'âge moyen nos clients, en particulier sur le segment des voiliers, ou nous retrouvons des acheteurs de 30 à 45 ans qui avaient « disparus » du marché depuis 2010.