



Pour changer de bord en toute connaissance

Un Clipper Le Boat.

La saison pointe le bout de son nez, le numéro que vous avez dans les mains vaut de l'or : c'est celui où est publié l'Argus Fluvial. Pour rentrer un peu dans les détails, nous avons voulu regarder sous les jupes du marché, et nous nous sommes intéressés plus particulièrement aux petites unités. Quelle est la différence entre neuf et occasion, et quelles sont les options qui s'offrent au vendeur et futur propriétaire que vous êtes peut-être... Un seul mot d'ordre, dans tous les cas : garder le sourire !

TEXTE ET PHOTOS
JEAN-FRANÇOIS MACAIGNE

Il est un moment dans la vie d'un plaisancier, où l'évidence prend le dessus sur les sentiments. Il faut se rendre à l'évidence. Cet esquif cher à votre cœur, précieux entre tous, petit nid douillet quoiqu'un peu humide de temps à autre, où, à l'heure

où les canards vont se coucher, il fait si bon se retrouver pour y déguster une bouteille sortie de la cale avec quelques copains, est devenu trop petit. On dirait qu'avec les années - 11 ans déjà -, il a rétréci. Ce doit être l'eau...

Non seulement il est plus petit, mais il a un peu perdu ce pimpant, ce brillant qui vous plaisait tant dans sa jeunesse. Enfin, sa jeunesse... la jeunesse qu'il avait au moment où vous l'avez acheté d'occasion. Ah ! Il faut dire que c'était une véritable affaire ! Une vedette hollandaise à ce prix-là ! Vous n'aviez d'ailleurs pas trop hésité, et vous ne l'avez jamais regretté. Mais maintenant, avec tout ce que vous avez investi en équipements, décoration, voilà les pannes qui commencent. Vous sentez confusément qu'il est temps de vous séparer de votre vieux compagnon de route.

N'empêche, tous ces souvenirs de voyages, c'est avec lui que vous les avez... C'est vrai. Et c'est d'ailleurs avec lui que vous les garderez, bien au chaud, dans le disque dur de votre ordi ou dans le gros carton à photos. Personne ne pourra jamais vous enlever ça. Comme un vieux copain fidèle, vous allez le laisser partir vivre une nouvelle vie avec

quelqu'un que vous ne connaissez pas. Et vous, vous ressentez confusément que vous êtes sur le point de commettre une infidélité, ou tout comme.

Alors, mine de rien, discrètement, vous avez commencé à vous intéresser au marché. Le neuf, on peut aussi rêver après tout, et bien sûr, l'occasion. Pourquoi pas. Mais avant, il faut vendre...

La revente

De l'avis de tous les professionnels interrogés, un bateau neuf perd en moyenne 20 % la 1^{re} année, et se stabilise à environ 10 % les années suivantes. Ce qui ne veut pas dire qu'il ne vaut plus rien au bout de 9 ans. Il n'y a qu'à consulter les petites annonces de Fluvial pour s'en rendre compte. La durée de vie d'un bateau bien entretenu peut atteindre 25 ans et même plus. C'est dire aussi qu'on a le temps de l'amortir, et aussi de dépenser beaucoup pour l'améliorer (ou le réparer le cas échéant). Certains préfèrent les coques acier, d'autres ne jurent que par le polyester, chaque type a ses avantages. Quant aux moteurs, sans entrer dans les cas encore particuliers

de l'hybride, ils durent longtemps à condition de bien les entretenir et d'être méticuleux. En fait, on revend surtout son bateau plus par lassitude ou par envie de changement, que par casse ou panne(s).

C'est alors que l'on se rend compte que le marché n'est pas si évident à aborder. Le choix est vaste et la concurrence rude. En achetant neuf un nouveau bateau, on peut espérer que le vendeur reprendra l'ancien. Ce qu'il se sent moralement obligé de faire, sous peine de louper une vente. Mais de l'avis de tous, ça ne les arrange pas vraiment. Il va donc reprendre le vieux compagnon pas très cher. C'est alors que survient l'option de l'occasion, moins douloureuse pour le portefeuille, mais nettement plus stressante. Petites annonces, blogs, feuille scotchée sur une vitre de voiture, bouche à oreille, commission au chantier naval, courtiers... ou hommes-sandwichs au salon, tout est bon. Il n'y a pas vraiment d'argus en dehors de celui des pages qui accompagnent cet article, annuelles, fidèles, et ô combien pratiques.

Une fois vendu vient le temps de l'achat du nouveau bateau. Neuf ou occasion ?

Les choix du neuf

Quels sont les constructeurs de bateaux de plaisance conçus spécialement pour naviguer en rivière ? Quelques-uns sont spécialisés, mais il en existe d'autres, pour compléter le choix, qui produisent des unités capables d'évoluer aussi en mer, du moins en côtier. Et pour parfaire la liste, on ajoutera les gros loueurs français et quelques petits constructeurs, qui innovent, ou cherchent à grossir.

Ils se nomment Aquanaut, Delphia, Greenline, Haines, Kuhnle, Le Boat, Linssen, Nautiner, Nicols, Recla, et cette liste n'est pas exhaustive. Le choix est donc vaste. Les prix s'étalent entre moins de 90 000 € à... beaucoup plus ! Tout va dépendre de la motorisation, de l'accastillage, des aménagements, bref, de tout ce qui va rendre ce bateau unique.

Il est certain qu'en achetant neuf, on est sûr de ce que l'on acquiert. En théorie du moins. Les "options" ont toujours tendance à rallonger la note de façon



Scorpion d'Henri et Lucette, le bateau-vacances.



Claude Millet et Frédéric Molina (Le Boat).

conséquence, hélas elles sont quasi obligatoires, comme un taud, un bimini ou même une capote entière pour isoler l'arrière. J'ai connu des navigations pour le moins humides sans ces accessoires précieux, où les chaussures prennent 48 h à sécher. On peut aussi déplorer un équipement de cuisine manquant dans certains cas. Ainsi quelques bateaux luxueux sont prévus sans four dans leur version de base. J'en connais quelques-unes qui poussent déjà des hauts cris. Sans four en France ! Rassurez-vous, ce précieux auxiliaire de la cuisine dominicale et des vacances à plusieurs réussies existe en option.

Le choix d'un bateau est donc affaire de moyens, mais aussi de goûts, de lieu d'utilisation (pourquoi acheter un bateau mer-rivière destiné à passer ses jours sur un tronçon du Lot navigable ?), d'importance de la famille, de temps

d'occupation dans l'année, et de stratégie de revente. Cela fait pas mal de paramètres qui vont entrer en compte. Il vaut mieux aussi prévoir un peu de temps pour la réflexion et les discussions familiales. Finalement, on réalise qu'acheter un bateau est plus compliqué qu'acheter une voiture.

Une solution complexe, mais pas forcément dispendieuse

Il existe 2 autres alternatives à l'achat d'un bateau neuf personnel chez un constructeur : les contrats de location-gestion proposés sur le marché, et bien sûr, l'occasion. Nous verrons qu'elles peuvent d'ailleurs se conjuguer.

Claude Millet, heureux marin propriétaire d'une jolie vedette hollandaise



L'intérieur du Linssen Classic Sturdy 42 AC.



Au Nautic 2013, le nouveau 1080 sur le stand Delphia.

blanche de 10,50 m sur 3,45 m, commence à se sentir un poil à l'étroit. Au retour d'un périple de juin à septembre 2013 autour de la Bourgogne et sur la Saône et le Doubs, il a finalement décidé de changer d'embarcation.

« J'ai craqué quand je suis allé aux Pays-Bas. Il y avait trop de beaux bateaux ! », confie-t-il en souriant. « Alors, depuis, j'envisage, je projette, je rêve... Pas trop quand même, car il faut être réaliste. Je voudrais changer pour plus gros... et plus neuf, bien sûr. Je voudrais continuer avec une coque acier, pour l'entretien, c'est mieux, je trouve. »

Au Nautic, son attention a néanmoins été attirée par le programme de Propriété plaisance fluviale de Le Boat. Le loueur n'est pas le seul à proposer ce type de prestation⁽¹⁾, mais il faut avouer qu'il possède pas mal d'arguments convainquants. En fait, il propose de devenir propriétaire, au neuf ou à l'occasion, de l'un de ses bateaux. Ceux-ci sont construits spécialement pour Le Boat, en vue d'être loués, et donc avec des normes assez sévères. On est donc au départ rassuré sur le sérieux de l'affaire « et sur la maintenance du bateau pendant la durée du contrat », ajoute Frédéric Molina, responsable des ventes et du programme de gestion. « Celui-ci peut durer jusqu'à 14 ans pour du neuf et 7 ans pour un bateau d'occasion. Pendant toute cette période, l'acheteur touche des revenus fixes, que le bateau soit loué ou pas. Dans le même temps, il peut utiliser son bateau ou un autre de catégorie équivalente n'importe où dans le

réseau Le Boat pendant 6 à 12 semaines dans l'année. Qui plus est, comme Le Boat fait partie du groupe TUI qui comprend aussi Moorings et Sunsail, il peut utiliser un voilier aux Caraïbes et en Méditerranée. »

Vu comme ça, la proposition est tentante. Les bateaux neufs en vente font partie du haut de gamme de la compagnie, comme le Vision, le Royal Mystique ou le Calypso, mais pas seulement, puisqu'on y trouve aussi le petit Cirrus de 8,80 m. « En fin de contrat, nous pouvons organiser la revente du bateau, poursuit-il, ou le reprendre nous-mêmes pour l'achat d'un autre. »

C. Millet a néanmoins toujours des questions qui le préoccupent : qui paye la vignette, l'entretien, l'hivernage ? Réponse Le Boat : « C'est nous. Nous payons la vignette, les réparations éventuelles et les pièces, l'hivernage, les frais de port et l'assurance. » Lorsqu'on considère les prix pour sortir une embarcation hors de l'eau avec du matériel lourd, on est évidemment heureux que quelqu'un d'autre assure la prestation. D'autre part, Le Boat a évidemment des partenaires financiers pour le financement. Le plus incroyable arrive avec les chiffres : en se débrouillant bien, le bateau ne coûte rien ou quasi. Les vacances peuvent donc prendre une autre tournure, et un propriétaire va enfin pouvoir visiter d'autres circuits plus fermés, comme le Lot ou la Bretagne, en laissant son bateau aux mains d'autres. Les navigations européennes sont elles aussi ouvertes : l'Irlande, la Grande-

Bretagne. Avec en plus la possibilité de prévenir au dernier moment.

Un loup ?

Où se trouve l'intérêt du loueur, dans cette histoire ? Tout simplement dans le renouvellement de sa flotte, dans le financement par d'autres sources que les banques, et dans la prévision à long terme de la revente du bateau en question. Tout le monde est content.

Pour en avoir le cœur net, j'ai rencontré au Nautic sur le stand de l'A.N.P.E.I.⁽²⁾ un propriétaire heureux, qui a tenté l'aventure. Rémi Dufour avait jusqu'à navigué sur des gonflables, mais il n'en voulait plus. « J'ai beaucoup regardé, beaucoup réfléchi, jusqu'à ce que je tombe sur le contrat gestion de Le Boat dans les annonces de Fluvial. Au salon, j'ai vu F. Molina, qui m'a convaincu. Je suis maintenant propriétaire d'un Clipper de 11 m à Decize. J'en serai pleinement propriétaire en 2019, mais je ne sais pas encore si je le revendrai, via Le Boat, ou si je le garderai. Quoi qu'il en soit, je suis globalement satisfait : pour les vacances, on a accès à toute la flotte, et il suffit de payer la différence si le bateau est plus grand. On peut aller partout : on envisage d'aller en Pologne cette année. On peut prendre 2 ou 3 semaines d'affilée, sauf en été, jusqu'à 12 semaines par an. Du coup, avec la famille on a fait le canal du Midi, on est partis à 3 sur le canal du Rhône à Sète, et on a navigué en Bourgogne sur un Magnifique. Tout ça avec



Le Delphia Escape 1350.

des revenus mensuels... ».

À quelques différences près, les Canalous ont eux aussi un programme "Gestion investissement location", qui facilite l'accès à la propriété sur l'eau. Allègement de l'investissement, revenus mensuels, et vacances à prix privilégiés. Alfred Carignant, directeur général, nous l'explique : « *Ce contrat concerne aussi bien le neuf que l'occasion. Il s'adresse à ceux qui veulent faire un placement financier, ou aux plaisanciers en préretraite qui assurent leurs vacances longue durée futures. Certains en ont 2 ou 3. C'est assez sécurisant. Lorsqu'on est propriétaire, on passe son temps à faire des chèques. Alors que là...* »

Un chez-soi à customiser...

Évidemment, posséder une embarcation dans ces conditions, cela n'a rien à voir avec l'image traditionnelle que l'on se fait d'un 2^d chez-soi flottant. On achète des vacances, le stress en moins, avec au bout la perspective d'un bateau bien à soi si on le désire. Mais certains d'entre nous préfèrent, quoi qu'il en soit, avoir les docksides sur un pont bien personnel. L'aménagement du bateau est essentiel. L'équipement, la décoration, tout ce qui va rendre son bien unique. C'est alors que se bâtissent les grandes discussions dans les yacht-clubs. Chacun a en tête des images glanées un peu partout. Et puis... lorsqu'on possède son propre bateau sur lequel on navigue

4 mois ou plus par an, on peut se permettre de trouver des équipements qui sortent de l'ordinaire.

L'occasion

Alors - on peut rêver - nous sommes donc allés voir ce qui se faisait du côté de chez Linssen. Après tout, ils vendent des bateaux neufs, des occasions, et ils ont eux aussi un programme de gestion propriété. Steve Adams, le directeur de Linssen France, nous a rassurés sur la santé de leurs ventes : « *Depuis 3 ans, notre chiffre est en hausse. La France est maintenant le 2^e pays derrière l'Allemagne où nous vendons des Linssen. Notre programme impose un minimum de 5 ans en gestion-location du bateau, par le biais de France fluviale. Nos occasions se vendent très bien aussi, et elles ont cette particularité de n'avoir qu'une faible décote. Par exemple, nous avons vendu d'occasion le Grand Sturdy 29.9 qui avait été exposé ici en 2007. Après 6 ans de location, il s'est vendu à 80 % du prix d'achat.* » On n'était pas vraiment inquiets, notez. S. Adams m'a remis une photocopie avec les occasions du moment, histoire d'alimenter mes rêves les plus fous. Un Dutch Sturdy 260 OC (8 m) de 16 ans est vendu 89 000 €. L'une des stars de la marque, un Grand Sturdy 40.9 AC (12,85 m) de 2009 avec un 110 CV est vendu 340 000 €. On trouve le même de 2013 à 410 000 €. Soit une décote de seulement 17 % ! Le luxe

se porte décidément bien.

Bien sûr, comme il n'existe quasiment pas de bateau d'occasion dans une configuration de base, il est difficile de faire des comparaisons. J'ai voulu néanmoins être sûr des chiffres qu'on m'avait annoncés, et je suis allé fouiner dans Internet et les annonces de Fluvial. Un Tarpon 42 version 3 cabines avec un 115 CV vaut 300 317 € neuf. Dans Fluvial, on en trouve un de 2006 avec un 85 CV, à 173 000 €. La décote est dans ce cas-là de 42 % en 7 ans, ce qui n'est pas si mal. Chez Greenline, le 33 Hybrid (10 m) neuf avec options vaut 231 000 €. On en trouve un d'occasion de 2012 à 185 000 €. Soit environ 20 % de moins.

Dans les allées du Nautic, j'ai rencontré Michel Chatel, de Constance Boat, qui vend les Delphia en France. Je lui ai évidemment posé la question. « *Les Delphia sont un cas sur le marché. Nous avons récemment vendu un 1050 d'occasion de 3 ans. Il s'est négocié 15 % en dessous du prix neuf.* » Effectivement, en regardant les annonces, Constance Boat propose ces jours-ci un Escape 1050 de 2012 à 129 500 € avec pas mal d'options. Le neuf avec options avoisine les 145 000 €, ce qui fait environ 11 % de différence.

Alors, sortez vos stylos et vos calculatrices, faites chauffer vos portables, mais surtout, laissez parler votre cœur ! ■

⁽¹⁾voir Fluvial n° 214 (juillet-août 2011).

⁽²⁾Association nationale des plaisanciers en eaux intérieures