

Bateau à Vendre ou à Acheter Le Guide



Chris CHERAMY

Bateau à Vendre ou à Acheter Le Guide

Cadeau de bienvenue !

Pour vous remercier d'avoir téléchargé notre livre voici un cadeau offert pour vous gratuitement :

Votre vidéo **gratuite** : « Comment faire une manille textile ! »

2,5 tonnes de résistance pour moins de 3 €



Ne perdez pas de temps et visionnez immédiatement votre CADEAU !

[CLIQUEZ ICI MAINTENANT](#)

Disclaimer – À lire

Ce guide gratuit vous est offert et vous avez le droit de l'offrir à qui vous le souhaitez. Vous avez la permission de l'offrir sur votre site Internet, votre blog, l'intégrer dans des packages, des bonus, **MAIS** vous n'avez pas le droit de le vendre. « Bien Acheter – Bien Vendre son bateau » est un guide gratuit qui doit le rester.

Ce livre constitue la propre expérience de l'auteur ainsi que sa propre pensée.



Ce livre est sous licence Creative Common 3.0 « Paternité – Pas de modification », ce qui signifie que vous êtes libre de le distribuer à qui vous voulez, à condition de ne pas le modifier, ne pas le vendre, de toujours citer l'auteur Chris CHERAMY et d'inclure un lien vers:

www.bateautv.com

SOMMAIRE

Introduction	7
Bien acheter son bateau	8
Le choix de votre bateau : Le cœur vs la raison	8
- Le cœur	8
- La raison	11
Acheter Neuf ou d'Occasion ?	13
- Le Neuf	13
- L'Occasion	18
La recherche de votre bateau	18
- Affiner votre recherche	18
- En route vers l'achat	20
Les vendeurs	22
- Le professionnel	22
- Le particulier	23
La visite du bateau	24
- La coque	24
- Le pont	26
- Les aménagements intérieurs	27
- Le moteur	27
- L'électronique	28
- Le gréement	28
- Les voiles	29
Conclusion de la vente	30
- L'acte de vente	30
- La mutation de propriété	31

Bien vendre son bateau	34
Pourquoi un professionnel ?	34
- Des outils	34
- Un réseau	35
- Un savoir faire	35
- Une crédibilité	35
Vendre vous-même votre bateau : Les règles à suivre	37
- Règle n°1 : Faites place nette	37
- Règle n°2 : Vendre au bon prix	38
- Règle n°3 : Faites un inventaire précis	39
- Règle n°4 : Ne cachez rien aux acheteurs	39
- Règle n°5 : Ne laissez pas passer vos chances	40
Quelques derniers conseils	40
- Bien rédiger votre annonce	40
- Préparez votre acte de vente	42
- Le paiement et la livraison du bateau	43
- Evitez les arnaques	43
Conclusion	45
Annexes	46
- Les questions à poser au vendeur	47
- Acte de vente	48
- Inventaire	49

Introduction

Bonjour,

Si vous venez de télécharger cet ebook, c'est que vous cherchez très certainement, dans un avenir plus ou moins proche, vendre ou acheter un bateau. Mais vous ne savez pas par quel bout commencer et vous vous posez beaucoup de questions. Dois-je prendre un bateau neuf ou me diriger vers l'occasion. A qui puis-je faire confiance ?

Je m'appelle Chris CHERAMY et après plusieurs années à graviter dans la vente de produits du secteur nautique, j'ai décidé de créer le blog www.bateautv.com. Ce dernier a pour but de conseiller au mieux les plaisanciers et de leur apporter quelques astuces pour améliorer leur vie à bord. Tout cela sous format vidéo afin d'être facilement et rapidement applicable.



Cet ebook est donc une des pierres de l'édifice et va vous guider sur le choix du bateau jusqu'à la conclusion de la vente et la remise des clés (pour les deux parties : acheteur et vendeur).

Commençons par une bonne nouvelle, vous savez au fond de vous si vous êtes attiré par la voile ou le moteur. Le premier pas est donc presque déjà fait.

Laissez-moi vous guider pour le finir ensemble.

Bien acheter son bateau

Le choix de votre bateau : Le cœur vs la raison

Le cœur

Qui n'a jamais rêvé de sortir son carnet de chèque avant même d'avoir vu la totalité du bateau ? Moi en tout cas je fais partie de ces personnes là. Le coup de cœur n'est jamais très loin lorsque l'on fréquente les pontons ou bien les salons.

Et il vous sera difficile de passer à côté de ce sentiment là puisqu'il y en a pour tous les goûts.

D'ailleurs quel est le votre ? Bateau à voile ou bateau moteur ?

Pour vous aider un peu dans votre choix, voici une liste (non exhaustive) des produits qui vous sont proposés.

La voile :

- *Les voiliers de « sport »* : Si vous aimez vous faire rincer à l'eau salée, revenir parfois avec des bleus un peu partout mais tout cela avec le sourire, alors dériveurs, catamarans de sport et autres day-boats sont fait pour vous.

- *Les croiseurs côtiers* : Allant de 5 à 9 mètres, c'est souvent « votre premier bateau ». Les plus grands seront équipés (cuisine/douche/2 cabines...) pour des navigations de plusieurs jours quant aux plus petits vous pourrez les transporter et donc naviguer là où vous voulez.

Certains d'entre vous sont attirés par la régata ? Pas de problème, vous trouverez votre bonheur dans cette catégorie.

Le croiseur côtier est donc le premier pas vers l'accès au croiseur hauturier.

- *Les croiseurs hauturiers* : Vous souhaitez voir ce qui se passe de « l'autre côté », ces voiliers seront sûrement dans votre cœur de cible. Les bateaux de plus de 9 mètres deviennent de plus en plus courants car en plus d'être tendance, leur accès est devenu plus facile grâce à une meilleure manœuvrabilité même en équipage réduit. Vous disposerez de beaux volumes

avec deux cabinets de toilettes et trois cabines. De plus, leur passage en mer vous permet d'envisager de grandes navigations dans un confort appréciable.

- *Les voiliers de grands voyages* : Si toutefois l'envie de grandes vacances vous prend et que vous souhaiteriez les passer sur un bateau à parcourir le monde, il vous faudra être encore plus exigeant dans le choix et la préparation de votre bateau. L'autonomie, la sécurité et le confort sont les maîtres mots de ces navires.



- *Les catamarans de voyage* : N'oublions pas nos amis à deux coques. Leurs points forts sont l'habitabilité, les performances au portant et le confort. Mais les places dans les ports sont restreintes et les conditions de navigation du littoral français ne leur sont pas favorables. Ils pourront donc vous intéresser si vous naviguez aux Antilles ou si vous êtes candidat au tour du monde.

Le moteur :

- *Les semi-rigides* : L'armée les utilise pour leur robustesse, leur agilité et leur efficacité alors pourquoi pas vous ? En effet, ces bateaux permettent d'embarquer plus de personnes qu'une coque open à taille équivalente, tout en gardant de très bonnes qualités de navigation dans toutes les conditions. Ils sont transportables et légers pour une mise à l'eau facile, c'est le choix des baroudeurs.

- *Les coques open de 5 à 8 m* : L'offre ne manque pas pour ces bateaux à tout faire. Pêche, balade, farniente et sports nautiques sont au programme. La plupart sont transportables ce qui ne vous contraint pas de trouver une place de port. Vous et votre petite famille voulez un accès rapide aux joies du milieu marin et bien dirigez-vous vers ce type d'embarcation.

- *Les Pêche / Promenade* : Vous adorez taquiner le poisson et pour cela il vous faut un bel espace au niveau du cockpit, des portes cannes et un GPS dernier cri. Mais vous aimez bien aussi piloter sur un siège confortable et madame veut son bain de soleil. Le compromis se trouve dans le « pêche / promenade ». Vous trouverez dans les plus grands tout le confort pour un weekend de navigation.

Bateau à Vendre ou à Acheter : Le Guide

Désormais on trouve de plus en plus de motorisation hors bord sur les bateaux de moins de 8 mètres. En effet, leur fiabilité, leur performance et leur coût d'entretien les ont propulsés sur le devant de la scène.



- *Les vedettes de plus de 8 m* : Plus on va monter en taille et en gamme, plus votre bateau sera à la carte mais plus il vous ressemblera. Avec ces unités vous pouvez envisager autre chose que des ronds dans l'eau. Certains modèles disposeront d'un fly et la majorité proposeront un niveau de confort élevé. Si vous aimez vous sentir comme à la maison ou presque, c'est votre type de bateau.

- *Les trawlers* : C'est le bateau moteur de voyage par excellence. Ses lignes sont souvent classiques mais c'est surtout du côté habitabilité, confort et autonomie (1500 miles) que va s'exprimer le trawler. C'est le bateau des gens qui aiment l'aventure.

Si votre choix n'est toujours pas fixé, vous trouverez ci-dessous un tableau, non exhaustif, des principaux avantages et inconvénients entre la voile et le moteur.

	Voile	Moteur
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> - Budget d'achat inférieur, sur une même taille, qu'un bateau moteur - Faire corps avec l'élément - Prendre le temps 	<ul style="list-style-type: none"> - On tourne la clé et c'est parti ! - On peut faire des sports nautiques (ski, bouée...) - Vitesse / Sensation - Permet de pêcher - Peut se transporter plus facilement (pour les petites unités)
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en route - Entretien courant plus élevé - Un peu plus à la merci des éléments 	<ul style="list-style-type: none"> - Consommation de carburant - Nuisance sonore - Confort en navigation moindre

Maintenant que votre « *choix du cœur* » est fait, j'ai le regret de vous dire que la raison n'ai jamais loin et qu'il faut la prendre en compte. Quels sont donc les éléments qui composent la raison dans le monde du bateau ?

La raison

Vous pouvez avoir acheté un 50 pieds sur un coup de tête mais si vous êtes tout seul à aimer la mer ou bien que le port le plus proche, où vous naviguez, ne peut pas recevoir des bateaux de plus de 40 pieds, il ne vous servira vraiment à rien sur le quai.



C'est pourquoi certains éléments sont à prendre en compte avant l'achat d'un bateau.

- *Votre programme* : Vous conviendrez bien que certaines personnes se plaisent très bien à faire des ronds dans l'eau ou bien à naviguer un weekend tout au plus quand d'autres ne vivent le bateau que lorsque les milles s'accumule.

A chacun son programme, le tout étant de le trouver.

C'est réellement le début du chemin qui vous guidera vers le bon bateau. Ce chemin pouvant bien sûr évoluer au fil du temps.

Il faut donc **se poser les bonnes questions** : Que veux-je réellement faire ? Avec qui ? A quelle période puis-je naviguer ? Où veux-je naviguer ?

En effet, de votre zone de navigation découlera plein de choses.

- *Votre zone de navigation* : Par praticité, par choix ou par chance la zone où vous naviguerez va orienter votre choix de bateau. En effet, on ne navigue pas de la même manière, ni sur les mêmes embarcations, si l'on se trouve en Bretagne ou bien sur le Côte d'Azur. Certaines coques sont étudiées pour affronter les conditions des mers du Nord quand d'autres sont faites pour le court clapot formé par le mistral.

N'oublions pas les marées, par exemple, un bi-quilles sera beaucoup plus exploitable à Paimpol qu'au large d'Antibes. Votre zone de navigation va aussi déterminer votre port d'attache et là parfois cela pose problème.

Bateau à Vendre ou à Acheter : Le Guide

- *La place de port* : Soyons réaliste, c'est souvent par là que votre doux rêve de bateau peut s'envoler. L'une des premières questions qu'un vendeur (dans le sud) va vous poser est : « Avez-vous déjà une place de port ? »

On connaît bien le niveau de saturation des ports français. Certains projets sont en cours, tels que des ports à sec, ou dans les cartons mais si vous ne vous y prenez pas à l'avance, il vous sera difficile d'obtenir une place rapidement. Il vous faudra donc déposer un dossier et relancer régulièrement l'administrateur.



Mon conseil : Essayez de passer souvent à la capitainerie pour créer un contact.

Si l'attente est trop longue pour vous, vous pouvez vous diriger vers l'étranger car de nombreuses marinas ont vu le jour dans le sud de la Méditerranée (ex : Tunisie). Vous pourrez aussi vous orienter vers un bateau transportable.

Si (par chance) vous arrivez à obtenir une place rapidement, n'oubliez pas de l'inclure dans votre budget. Vous pouvez obtenir une place mais peut-être plus petite que celle que vous auriez souhaité. Cela aura donc une incidence sur la taille du bateau à choisir.

- *La taille du bateau* : 1 mètre de plus sur un bateau change beaucoup de choses. L'habitabilité se verra améliorée et cela de façon exponentielle et les qualités marines seront différentes. Mais le budget aussi augmentera de façon exponentielle. Le mètre linéaire en plus est onéreux sur un bateau et cela se ressent même après l'achat.

En effet, l'entretien et les frais de fonctionnement sont plus importants sur une unité de 15m que sur une de 9m. On estime entre **8 et 10 %** le budget annuel pour ces frais (Place au port, assurance, entretien, accastillage...) sachant que certains sont amortis sur plusieurs années.



Et si toutefois le budget n'était pas un problème, il ne faut pas oublier une dernière chose. Le bateau étant aussi un moment de partage, vous serez certainement amené à naviguer avec un équipage. Il faut donc prendre en compte son niveau de compétences.

- *Vos compétences et celles de votre équipage* : En premier lieu, les vôtres. Un bateau de 11m peut ne pas vous faire peur sur le papier mais quand sera-t-il lors de l'arrivée au port ?

Ensuite viennent celles de votre équipage. On n'aura pas le même programme avec un équipage débutant qu'avec un équipage expérimenté. Les ennuis sont si vite arrivés sur un bateau qu'il ne faut pas une fois devant le fait accompli, se poser la question des compétences. N'oubliez pas aussi qu'il vous faudra connaître quelques notions de mécanique, de matelotage et d'électricité.

Ces mises en garde n'ont pas pour but de vous détourner de votre envie de posséder un bateau mais l'on voit tellement de propriétaire qui ne sont pas en adéquation avec leur programme, donc leur bateau, qu'ils ne profitent pas pleinement de leurs sorties en mer. Et je dois avouer que même tous les paramètres pris en compte, cela ne vous guidera pas vers le bateau parfait car il n'existe pas. Mais pour affiner votre choix et surtout si c'est votre premier bateau, je vous conseille la location. Vous pourrez essayer différentes embarcations, dans différents endroits afin de trouver le meilleur compromis. En vous souhaitant de trouver le meilleur pour vous.

Acheter Neuf ou d'Occasion ?

C'est dans cette partie que je ferai la seule comparaison avec l'automobile. Mais oui, les paramètres à prendre en compte sont un peu les mêmes. Que cela soit pour du neuf ou de l'occasion le parcours sera proche de l'achat d'une voiture. (Je parle bien uniquement du parcours)

Le Neuf

Pour acheter un bateau neuf il vous faudra passer par un professionnel. Cela peut être un concessionnaire, un revendeur ou bien directement le chantier dans certains cas (très petites ou très grandes unités).

Bateau à Vendre ou à Acheter : Le Guide

Connaissant ses produits normalement par cœur, il vous conseillera au mieux et vous guidera dans votre projet d'achat de bateau.

Mais le principal intérêt à acheter du neuf c'est bien sûr les garanties proposées. Et elles ne seront pas de trop sur nos bateaux actuels car il n'est pas rare d'avoir quelques petits soucis. La plupart des chantiers vous proposeront 3 ans de garantie (restant dans le cadre des garanties habituelles) auxquelles peuvent venir s'ajouter d'autres assurances, notamment sur le moteur, lorsque vous financez votre bateau en Location avec Option d'Achat (LOA).

Ce système de financement en plus de vous faire bénéficier d'avantages fiscaux, va vous apporter de nombreuses garanties. La plus explicite étant la garantie valeur à neuf pendant 5 ans ou même toute la durée du contrat chez certains organismes.

Exemple des garanties proposées dans le contrat de Locassurance SGB Finance



Responsabilité civile : dommages corporels, matériels, immatériels consécutifs à un dommage matériel et frais de retraitement.	7 500 000 euros par sinistre
Défense et recours	10 000 Euros
Frais divers : frais de renflouement, de destruction de l'épave, de remorquage et de recherche en mer.	25 % de la valeur assurée, maximum 150 000 Euros (tous frais confondus)
Frais d'assistance et de sauvetage.	Valeur assurée
Perte totale (vol ou sinistre total) Pour un bateau neuf au moment de l'adhésion.	Valeur assurée en prix catalogue****
Vol partiel : - des accessoires - de l'annexe et ses moteurs, de la survie	10% de la valeur assurée***** avec un maximum de 75 000 Euros
Vol aux biens et effets personnels.	5 % de la valeur assurée***** maximum 25 000 Euros.
Individuelle marine.	Décès, Incapacité permanente total : 15 000 Euros Frais médicaux : 1 500 Euros
GTyacht ASSISTANCE. Rapatriement, frais médicaux et d'hospitalisation, avance de caution pénale, assistance au bateau suite accident.	Garantie***
Extension Garantie Bris de Moteur :	Garantit le moteur de votre bateau et vous prémunit contre ses avaries à la suite d'un dommage matériel accidentel.

Revenons un instant sur la LOA. La majorité des bateaux neufs de plus de 5 m sont financés avec ce procédé car il vous permet, indirectement, de bénéficier d'un abattement de 50 % de TVA.

Cela se passera au niveau des loyers car vous n'êtes pas propriétaire du bateau, c'est l'organisme de financement qui l'est. Ces derniers étant les seuls auxquels l'Etat applique la réfraction forfaitaire de TVA.

Ils vont donc par la suite vous en faire bénéficier lors de la facturation des loyers.

Ce système apporte, comme vu ci-dessus, de nombreuses assurances et garanties.

Autre avantage, la LOA est transmissible c'est-à-dire que la personne voulant acheter votre bateau pourra reprendre votre LOA (Si celle-ci n'est pas arrivée à son terme). Cela facilitera la revente éventuelle.

♦ EXEMPLE (TARIF EN VIGUEUR AU 1ER MARS 2011)

Bateau bénéficiant d'une réduction de l'assiette imposable à 50% pour une LOA française.

Prix d'achat TTC	300 000 €
1er loyer majoré TTC	120 000 €
119 loyers mensuels	1 739,207 €
Option d'achat	0,01 %
Durée	10 ans, soit 120 mois

Coût total de la location**
326 995,61 euros (hors assurances facultatives)

Sous certaines conditions (apport élevé, durée courte), vous pouvez même acheter votre bateau MOINS CHER qu'au comptant ...

- Bateau de 100 000 € (prix achat au comptant)
- Financement en 3 ans : 1er loyer de 55% soit 55 000 € (apport) 35 loyers de 1158,24 € hors assurance

Soit un coût total de 95 638,40 € (95.64%).



Les avantages sont donc nombreux à choisir la Location avec Option d'Achat.

Dernier avantage et qui n'est pas financier, vous êtes le seul à utiliser le bateau. Car vous pouvez aussi confier votre bateau en gestion location. Cela ayant pour principal but de réduire votre budget global.

Le loueur louera votre bateau et en contrepartie vous rétribuera soit un pourcentage des revenus ou un revenu fixe, tout cela étant écrit au préalable dans un contrat.

Vous n'êtes donc plus le seul à utiliser le bateau et vous êtes liés aux semaines louées. De plus, les bateaux éligibles à ce système (4 cabines et tout équipé) ne sont pas forcément ceux qui correspondent le plus avec votre programme.

Autre point important, il est essentiel de trouver un loueur en qui vous pouvez avoir confiance. Voici une liste des responsabilités de chacune des parties.

Répartition des responsabilités dans un contrat de gestion location	
<p><u>Loueur :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Commercialisation de votre bateau. - Prise en main lors d'une location. - Inventaire. - Remise en état entre chaque location. - Entretien lié à la location. 	<p><u>Propriétaire :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Frais courants non liés à la location. - Frais liés à l'usure normale du bateau (antifouling, armement de sécurité, révision grément...) - Prime d'assurance. - Place de port.



Bateau à Vendre ou à Acheter : Le Guide

Exemple de plusieurs systèmes de Gestion Location pour un Sun Odyssey 36 en Guadeloupe :

BATEAU FINANCÉ A 100 % AVEC REVENUS GARANTIS	BATEAU FINANCÉ A 100 % AVEC CONTRAT DE GESTION	BATEAU FINANCÉ PARTIELLEMENT 60 %	BATEAU FINANCÉ PARTIELLEMENT 30 %
Valeurs achat rendu Guadeloupe 161 225 €	Valeurs d'achat rendu Guadeloupe 161 225 €	Valeurs achat rendu Guadeloupe 161 225 €	Valeurs achat rendu Guadeloupe 161 225 €
6 % de revenu mensuel garantie (hors convoyage et taxes OM et DAOM) 682 €	Recettes annuelles estimées à 32 000 €	APPORT INVESTISSEUR 60% 96 735 €	APPORT INVESTISSEUR 30 % 48 367 €
	48 % exploitant :		
	commercialisation, maintenance, entretien courant, contrôle et sécurité (en de ça de 250 €)	Aucun versement ultérieur ne sera demandé l'entière gestion du bateau prise en charge par Se & Sail durant 6 années	Financement complémentaire de 30 % sur 72 mois + 2% de frais de dossier soit une mensualité de
	soit : 15 360 €/prévis annuel		791 € HT /mois
	REVENU INVESTISSEUR ESTIMÉ	au bout des 6 ans le bateau devient la propriété définitive de l'Investisseur pour l'euro symbolique	au bout des 6 ans le bateau devient la propriété définitive de l'Investisseur pour l'euro symbolique
	52 % Investisseur : à sa charge	transfert de propriété à 100 %, libre de tous engagement financier, sauf application d'une taxe si elle est due	transfert de propriété à 100 %, libre de tous engagement financier, sauf application d'une taxe si elle est due
	Carénage, place de port, assurance, taxes annuelles, et gros frais (voile, mécanique, électronique au-delà de 250 € sur devis)		
	soit : 16 640 €/prévis annuel		
UTILISATION	UTILISATION	UTILISATION	UTILISATION
5 semaines / an	sans aucune restriction	5 semaines / an	5 semaines / an
ou	A volonté autant que désiré	ou	ou
60% de réduction pour la location d'un bateau Sea & sail	seulement frais d'embarquement*	60% de réduction pour la location d'un bateau Sea & sail	60% de réduction pour la location d'un bateau Sea & sail
* frais d'embarquement : 250 €			

Pour continuer le parallèle avec l'automobile, vous pourrez être surpris de la différence entre le prix de base et le prix final du bateau mis à l'eau.

En effet, les chantiers, dans le but de vous proposer un bateau qui vous convient le mieux, vont avoir une multitude d'options possibles.

La base partant souvent d'un bateau presque nu auquel vous viendrez y ajouter des finitions (obligatoires) aux noms les plus charmants les unes que les autres (Avantage, Liberty, Élégance...).

Additionnez cela avec un Pack Electronique ou « Easy Sail » et vous arrivez dans la jungle des options. Cela peut aller du compas supplémentaire, au lave linge sur les plus grosses unités.

Pour finir, il restera le transport, la préparation du bateau et la mise en main et vous obtenez un prix pouvant différencier de **40 %** par rapport au prix de base.

Heureusement que vous êtes un fin négociateur et que vous allez réussir à obtenir une jolie **remise** de 10 % ou bien une **reprise** de votre bateau actuel au-delà de ce que vous espériez. Par contre, il est rare d'avoir le beurre et l'argent du beurre en cumulant super remise et reprise.

Mon conseil : Là encore n'hésitez pas à vous déplacer pour obtenir de meilleurs résultats.

Sachez tout de même que comme dans l'automobile, dès lors que le concessionnaire vous aura remis les clés, votre bateau aura perdu presque 20 %, comme une voiture sortant du garage.

Si ce dernier élément vous a refroidi ou si vous ne voulez pas engloutir un budget vacance dans un bateau, vous pouvez faire le choix de l'occasion.

L'occasion

Bateau d'occasion ne veut pas forcément dire : plus de 10 ans.

Car comme nous l'avons vu plus haut vous pouvez trouver des bateaux récents, voir très récents, avec une LOA à reprendre. Le prix est donc avantageux surtout si ce bateau, comme une bonne partie de la flotte française, a peu servi (**Attention tout de même aux bateaux n'ayant presque pas servi**).

Le principal intérêt de l'occasion est bien sûr le prix mais aussi l'offre. Vous pouvez trouver de tout à tous les prix. Cela peut s'avérer une bonne solution pour une première acquisition.

Mais là encore, attention à ne pas se précipiter. Certains propriétaires sont plus soigneux que d'autres et certaines surprises peuvent vite alourdir votre budget.

Nous verrons par la suite les points importants à contrôler sur un bateau.

Le bateau de vos rêves n'étant pas forcément au pied de votre porte, vous serez certainement amené à faire de nombreux kilomètres pour le trouver. Et son rapatriement sera à prendre en compte dans le budget.

Neuf ou d'occasion, le choix est souvent très personnel. Les avantages de la LOA contre le prix de l'occasion chacun y trouvera sa solution la plus adaptée.

Mais dans tous les cas il ne faut pas se précipiter, ne pas hésiter à comparer et mettre en concurrence les produits et les vendeurs.

Maintenant que vous savez quel type de bateau vous voulez et dans quel état, il ne vous reste plus qu'à le trouver.

Chose facile ? Pas tant que cela. Voyons quel sont le moyens dont vous disposez pour votre recherche.

La recherche de votre bateau

Vous souhaitez acquérir un voilier neuf de 13 m. OK. Mais voulez vous un Dufour 445 Grand Large, un Oceanis 45, un Sun Odyssey 439 ou un Hanse 445 ?

Il vous faut affiner votre recherche et pour cela quels sont vos moyens ?

Affiner votre recherche

- *Les brochures et documents techniques* : Vous les trouverez chez vos concessionnaires respectifs ou bien de plus en plus sur Internet. Mais aller en concession permet d'échanger avec les vendeurs et peut parfois s'accompagner d'une visite.

- *Les essais* : Soit réalisés par la presse ou par vous-même. La presse spécialisée regorge d'essai en tous genres, vous trouverez sans doute ceux des bateaux que vous ciblez. Leur point de vue est objectif et vous donne une bonne base pour des comparatifs.

Si toutefois vous aimez juger par vous-même, sachez que certains chantiers organisent des journées d'essais. Rapprochez-vous d'un concessionnaire pour y participer.

En route vers l'achat

Maintenant que vous avez choisi LE bateau, vous devez le chercher et j'espère pour vous, le trouver. Pour cela vous disposez de bons nombres de sources. Voyons ensemble qu'elles sont-elles.

- *Internet* : Depuis quelques années, Internet faisant partie de notre vie, les annonceurs se sont adaptés et proposent chacun une version électronique de leur offre. Les plus connus et fournis en annonces sont :




Vous pouvez ainsi sélectionner un ou plusieurs critères (longueur / région / équipement / prix...) afin de trouver au plus vite les bateaux répondant à votre recherche.

Si vous souhaitez une recherche plus locale, je vous conseille de visiter les sites des différents vendeurs de votre région. Ils disposent tous de rubriques neufs ou occasions où vous trouverez peut-être votre bateau. C'est encore mieux quand il se trouve à deux pas de chez vous ;-)

On trouve aussi des annonces sur des sites moins spécialisés, le plus connu

étant : 

Mais les photos sont limitées et parfois de mauvaises qualité. Le descriptif est souvent pauvre ce qui ne donne pas une vue d'ensemble du bateau et peut parfois vous faire perdre votre temps.

Vous pouvez aussi consulter les sites de ventes aux enchères, tel que  où les bonnes comme les mauvaises affaires ne sont pas loin.

ATTENTION !!!

Il faut savoir que lors d'une vente aux enchères, la garantie légale de conformité visant à vous protéger des vices cachés ne s'applique pas. Autrement dit, le vendeur n'est pas tenu de vous livrer une marchandise apte à l'usage auquel elle est destinée.

- *Les annonces classiques* : Même si de moins en moins consultées, vous pouvez toujours parcourir les revues classiques lorsque vous ne disposez pas d'Internet ou lorsque vous n'avez pas envie de surfer. En vacances par exemple. Autre intérêt, vous trouverez souvent à l'intérieur les offres promotionnelles des différents concessionnaires. La bonne affaire n'est pas loin !!!

- *Sur le port* : Au même titre que les annonces immobilières, il vous suffit de lever la tête pour voir les panneaux des professionnels ou particuliers. Ayant le bateau sous les yeux il vous sera plus facile de préparer vos questions.

- *Les salons* : Du neuf ou de l'occasion, tout au long de l'année sont organisés des salons nautiques. Vous y trouverez soit les nouveautés avec des promotions très attractives pour les salons du neuf. Soit les plus belles occasions sélectionnées à des prix très intéressants lors des salons de l'occasion.

Liste des salons les plus connus :

Neuf	Occasion
<ul style="list-style-type: none"> - Festival de la Plaisance de Cannes (Première semaine de septembre) - Grand Pavois de La Rochelle (Deuxième semaine de septembre) - Salon nautique de Paris (Début décembre) 	<ul style="list-style-type: none"> - Les Nautiques de Port Camargue (Deuxième semaine d'avril) - Le Mille Sabords (Début Novembre)

Internet est donc la principale source pour trouver un bateau même si, au même titre que les annonces classiques, cela reste plutôt orienté vers le marché de l'occasion.

Et si votre choix se porte sur du neuf, je vous conseille de prendre un weekend afin de parcourir les allées d'un salon nautique ou encore de vous rendre chez le concessionnaire le plus proche afin d'effectuer une visite en toute tranquillité.

Il est vrai que le vendeur aura plus de temps à vous consacrer et vous conseillera mieux hors période de salon nautique.

Vous pouvez aussi avoir à faire à un particulier. Voyons les différences qui les caractérisent.

Les vendeurs

Il existe deux types de vendeurs : les professionnels et les particuliers (des bons et des mauvais et cela dans les deux catégories). Si vous vous orientez vers le neuf vous aurez certainement à faire à un professionnel mais dans le cas de l'occasion les deux sont présents.

Le professionnel

Dans le cadre du neuf se sont des concessionnaires ou des revendeurs auxquels vous aurez à faire. Le concessionnaire étant en lien direct avec le chantier qu'il représente, c'est lui qui vous apportera toutes les garanties que la marque propose. C'est aussi lui qui interviendra dans le cadre du service après vente.

Le professionnel apporte du service en plus, il va lors de la livraison du bateau vous faire une mise en main afin de maîtriser l'essentiel (vanne moteur, coupe circuit, réaction du bateau...)

Il sera plus à même de vous trouver une place de port grâce à son réseau.

Il peut aussi vous prendre votre bateau en dépôt vente car bien sûr les concessions proposent des occasions. Mais côté professionnel ce ne sont pas les seuls.



Il existe aussi les **courtiers ou brokers**.

Si vous n'avez pas beaucoup de temps à consacrer à la recherche de votre bateau, vous pouvez confier cette tâche au courtier qui de part son expérience et son réseau vous trouvera le bateau de vos rêves.

Les bateaux sélectionnés par ces deux vendeurs sont souvent de qualité puisque en tant que pro la garantie contre les vices cachés est engagée.

Le service apporté est encore un plus car ils peuvent vous aider pour le financement, les démarches administratives ou bien à sélectionner un transporteur et ils vous conseilleront et vous accompagneront si des travaux sont à prévoir.

Ces services ne sont pas gratuits, c'est pourquoi les prix affichés par les professionnels sont souvent au dessus de ceux pratiqués par les particuliers.

Le particulier

Outre l'avantage du prix, l'autre intérêt à acheter à un particulier et qu'il connaît très bien le bateau puisque c'est le sien. Il pourra donc répondre à toutes vos questions ou presque et vous faire partager ses expériences et les subtilités de son bateau.

Il sera aussi souvent plus facile de faire un essai mer qu'avec un professionnel.

Sachez que ce système est aussi intéressant pour le vendeur (particulier) car il ne voit pas 5 à 10 % du prix de vente s'en aller dans la poche du professionnel. Cela explique les prix un peu moins élevés mais attention, en passant par un particulier vous perdez presque toutes les garanties.

Si vous optez pour le neuf vous n'aurez pratiquement pas le choix de votre interlocuteur. Par contre pour l'occasion, le choix est là : pro ou particulier, les garanties et les services contre le prix et la connaissance du produit. A vous de voir, chaque cas est différent.

Mais quand même une bonne nouvelle : En tant qu'acheteur vous êtes actuellement en position de force. Le marché ne progressant plus, la concurrence est donc féroce et les prix sont intéressants sur le neuf. L'offre sur le marché de l'occasion étant tellement complète que vous pouvez faire de très bonnes affaires.

Mon Conseil : Sauf si vous êtes réellement en froid avec le concessionnaire de votre région évitez d'aller voir chez un autre. Ne mettez pas non plus en concurrence au sein d'une même marque. Car de un, ils le sauront forcément (c'est un petit monde) et ne vous feront pas une offre intéressante. De deux, cela évitera les conflits au sein du réseau. Et pensez bien aux éventuels SAV.

La visite du bateau

Si vous êtes parti sur un bateau neuf normalement vous n'aurez pas tout à contrôler mais cette partie peut tout de même vous intéresser.

Vous avez trouvé sur Internet le bateau idéal enfin à la vue du descriptif et des quatre photos de qualité moyenne.

Par chance il se trouve dans le port le plus proche de chez vous.

Pourquoi ne pas aller le visiter ?

Quels sont les points importants à contrôler sur un bateau d'occasion et quelles sont les questions à poser au vendeur ? *(Voir la liste de ces questions en annexe)*

La coque

C'est l'élément primordial du bateau, c'est-elle qui est en contact avec l'eau et qui va garantir la bonne marche du navire. Elle « parle » pour le bateau, il est donc préférable de la laisser s'exprimer pleinement au sec. Le premier coup d'œil va vous donner une bonne idée de l'entretien général du bateau (carénage fait régulièrement, chocs...) et si celle-ci n'est pas propre, attention au reste du bateau.

Belle de loin mais loin d'être belle. Il vous faudra même si elle semble être propre, faire un contrôle minutieux de la proue



Un choc sur la coque peu vite engendrer des frais.

jusqu'à la poupe. Contrôlez l'étrave, la flottaison, le liston pour constater des chocs avec les pontons ou des objets flottants. Le tableau arrière est aussi à contrôler pour les bateaux naviguant en Méditerranée. Il est bien sûr rare de trouver un bateau sans un seul éclat de gelcoat mais vous conviendrez qu'il y a une différence entre un petit accro et une réparation grossière de l'étrave.

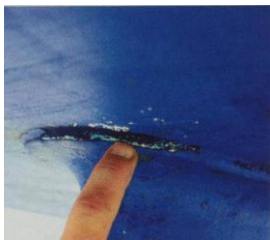
Profitez en aussi pour vérifier l'état des anodes, des crépines et autres passes coques. Si ces derniers sont rosés il faudra les changer et cela peut prendre beaucoup de temps. Comptez par la suite une durée de vie de 10 ans.

L'hélice n'est pas à négliger ainsi que tous les périphériques d'un Z-drive. Il faut savoir que les soufflets sont à changer tous les 3 ans en moyenne. Contrôlez la bague hydrolube en agitant l'arbre d'hélice de haut en bas et de gauche à droite. Il ne doit pas bouger.



Faites de même avec le safran, s'il y a du jeu, les paliers de jaumière sont usés et doivent être remplacés.

Pour les voiliers l'examen du lest n'est pas à négliger. La liaison quille / coque peut présenter des signes de décollement, il sera nécessaire d'intervenir pour éviter les infiltrations d'eau. Par contre la rouille qui peut se former n'est pas forcément inquiétante, elle peut être uniquement superficielle et ne pas avoir de répercussions sur les boulons de quille. Ces boulons qu'il ne faut pas hésiter à contrôler car c'est souvent le seul moyen de repérer un talonnage violent. Les traces sur les talons de quille et les sommets n'étant pas obligatoirement révélateur d'un fort choc. Il est donc primordial de soulever les planchers afin de constater le travail des varangues et parfois les réparations.



Dernier point à vérifier sur la coque : **l'osmose**. Ce phénomène, bien connu maintenant, du vieillissement du polyester a pour effet de s'attaquer aux fibres et se manifeste sous la forme de cloques contenant un liquide qui lorsque l'on les perse, laisse échapper une forte odeur de vinaigre.

L'osmose est naturellement présente sur la plupart des bateaux d'occasion et peut aller de quelques cloques éparses à un bateau complètement envahie. Vous pouvez naviguer avec un bateau ayant un peu d'osmose mais si elle devient trop



présente il faudra traiter. Pour connaître le degré d'attaque, les experts ou les chantiers disposent d'appareils mesurant l'humidité du polyester. (Note : Le bateau doit-être à terre au moins une semaine avant les mesures)

Si le bateau que vous envisagez d'acheter est rempli d'osmose, notez que le coût d'un traitement est de l'ordre de **400 € du m²** soit entre 4000 et 5000 € pour une unité de 8 mètres. Vous pouvez le faire vous-même mais le travail est difficile et il faut être équipé pour obtenir un bon résultat.

En plus d'être long car le séchage de la coque après pelage peu aller jusqu'à 1 an, le traitement fragilise les coques.

Et si vous choisissez tout de même de le faire par un professionnel, sachez que les travaux sont généralement garantis pour 10 ans.

Le pont

Là encore, prendre son temps est essentiel. Le premier réflexe est de faire un tour du bateau en marchant pour identifier d'éventuels délaminages du pont ou du rouf qui se caractérise par des craquements et une souplesse prononcée. Des frais pourront donc être à prévoir de ce côté-là.



Ensuite vous devez inspecter chaque recoin du pont. Tout doit y passer : coffres, fond de cockpit (le faïençage n'est pas rare), rail de fargue, fixation des chandeliers, cadène de ridoir, pied de mât... Chaque petit détail est à noter pour demander au propriétaire car un chandelier tordu peut cacher des choses plus graves.

N'hésitez pas à faire un test d'étanchéité générale, les hublots ne sont pas les seuls point d'entrée d'eau.



Pour les voiliers, contrôlez le fonctionnement des winches, des bloqueurs, des poulies... Cette partie ne parait pas mais mis bout à bout cela peut représenter un poste de dépenses important.

Les aménagements intérieurs

Certaines réparations sont plus visibles à l'intérieur qu'à l'extérieur. Prenez votre temps pour inspecter les reprises de cadène, les fixations du balcon...



Soulevez les planchers et essayez d'inspecter au-delà de la double coque (souvent plus facile à dire qu'à faire). J'ai déjà vu la nécessité de démonter une cuisine entière pour reprendre une varangue.

Profitez-en pour contrôler l'état des vaigrages, des selleries et faites fonctionner l'éclairage et les vannes.

Le réservoir d'eau douce est-il nettoyé souvent ? Quand ont été changés les joints des WC ? Sont autant de questions à poser.

Le moteur

Même en bateau à voile vous en avez besoin, c'est donc un élément extrêmement important du bord.



Si vous n'êtes pas spécialiste il est difficile de faire un état des lieux précis. N'hésitez pas à faire appel à un professionnel car un moteur peut démarrer du premier coup un jour et pas du tout le lendemain.

Même si certaines fois des mystères planent encore, souvent c'est une question d'entretien et non d'heure moteur. En effet, un moteur va plus s'user à ne pas tourner (condensation, humidité, sel...).

Profitez-en pour demander les factures d'entretien et de réparation. Voyez si la turbine, le thermostat ont bien été changé tout les 3 ans et si un hivernage a bien été effectué régulièrement.

Je vous invite aussi à contrôler les compressions (elles doivent-êtré équilibrées), à faire une analyse d'huile et à vérifier les périphériques : presse étoupe, tringlerie, bougie, direction, câbles de commandes...

Encore une fois, l'appel à un professionnel peut s'avérer très judicieux.



L'électronique

Comme chacun le sait l'électronique avance très vite. Il n'est donc pas rare que la valeur d'un équipement complet soit proche de 0 sur des bateaux d'occasion. Il vous faudra faire le tri entre les éléments qui ont et qui n'ont pas lieu d'être à bord du bateau. Allez voir votre shipchandler qui vous conseillera en fonction de vos besoins.



Complément pour les voiliers :

Le gréement



Qu'il soit dormant (mât / haubans) ou courant (drisses, écoutes) il est aussi important tant sur le plan du fonctionnement et de la sécurité que le moteur.

Là encore il est important de tout vérifier et c'est encore mieux si vous pouvez le faire lorsque le mât est à terre. Les efforts étant absents vous verrez la moindre anomalie. Contrôlez la tête de mât, les fixations de haubans, les barres de flèche...

Les haubans eux même sont à vérifier car ils s'usent aussi au port. Il faut les renouveler tous les 10 ans et même tous les 5 ans pour un étai qui reçoit un enrouleur de génois.

Ne négligez pas non plus le gréement courant. Les drisses et écoutes doivent être en bon état pour assurer la sécurité.



Le budget peut donc être conséquent si vous devez changer ces éléments.

Comptez entre 2000 et 3000 € pour un bateau de 9 à 10 m.

Les voiles

Etant le second voir le premier moteur du bateau, ce poste peut influencer directement le prix du navire.



Là encore, si vous n'êtes pas sûr de vous, faites appel à un professionnel. Le voilier vous indiquera les voiles en état et celles qui n'y sont plus. Il estimera le prix des réparations et vous conseillera sur le choix de nouvelles voiles, chaque programme ayant son style de voile.

Vous pouvez tout de même vous faire une idée assez précise de l'état des voiles ne serait-ce que par leur aspect. Une bonne voile doit être blanche, un peu raide et d'aspect satiné. Lorsqu'elle est grise, molle et d'aspect poreux, elle est bonne à changer. Généralement leur durée de vie est de 8 ans.

Regarder les détails tels que les coulisseaux, les œillets, l'endroit où les barres de flèches ragent vous permet d'interpréter l'état d'usure des voiles.



Si tous ces contrôles semblent difficiles pour vous, il existe des gens pour qui c'est leur métier. Ce sont les experts maritimes.



Faire appel à eux vous évitera parfois bien des surprises. Ce conseiller technique, normalement indépendant et impartial, va vous remettre un dossier complet (photos, analyse d'huile, contrôle de l'humidité...) ainsi qu'une estimation du prix du bateau et vous donner son avis en fonction de votre recherche.

Comment le choisir ?

Je vous conseille de vous adresser à un expert membre d'une organisation professionnelle et de voir avec les vendeurs et plaisanciers de votre port pour connaître sa réputation.

Pour un bateau de 8 m, comptez environ 300 €. Cette somme peut paraître importante mais elle peut aussi vous éviter une belle désillusion.

Et si après toutes ces étapes vous êtes toujours intéressé par le bateau vous pouvez essayer de faire une sortie en mer.

Les particuliers seront souvent plus enclins à l'effectuer que le pro car cela demande beaucoup de temps.

Mais cet essai dynamique permet d'apprécier le comportement du bateau.

Manœuvrabilité au port, réaction du moteur, passage de la vague, vitesse... sont des points plus facile à apprécier en mer. Profitez-en aussi pour faire fonctionner l'électronique et vérifier le bon fonctionnement des portes, des WC...

Il y a donc de nombreux points à contrôler avant de signer un chèque pour l'achat d'un bateau. L'inspection doit-être minutieuse, un expert passera de un à plusieurs jours. Ce dernier peut souvent vous être utile et vous éviter des surprises.

Toutes ces mises en garde ne sont pas là pour vous faire fuir mais bien évidemment pour vous éviter une déconvenue suite à votre premier achat de bateau. Ne vous inquiétez pas cela n'arrive pas qu'aux autres.

Et si vous avez franchi tous les obstacles, vous êtes bientôt à la fin du parcours. Il ne reste plus qu'à signer un acte de vente et régler les démarches administratives.

Conclusion de la vente

Pour les bateaux neufs, une fois le bon de commande signé, le concessionnaire se charge de tout. Vous n'avez qu'à fournir les documents demandés.

Pour les autres, le jour J est arrivé, vous allez signer pour le bateau de vos rêves. Vous en êtes sûr vous l'avez visité dans ses moindre recoins et 2 fois. De plus, l'expert que vous avez mandaté vous a donné son feu vert. Rendez-vous est prit, mais savez-vous quels sont exactement les documents à remplir et les démarches pour la mutation de propriété ?

L'acte de vente

Ce document peut faire suite à un compromis de vente établi au préalable. Le compromis est à utiliser dès lors qu'une clause suspensive doit être insérée (ex :

obtenir un prêt / résultat d'une expertise...). L'acte de vente signifiant le transfert de propriété il se signera lors de la remise des clés et du solde du bateau.

Certaines mentions concernant les parties (acheteur / vendeur), le navire et la vente sont obligatoires.

(Vous les retrouverez dans l'acte de vente vierge disponible en annexe.)

N'oubliez pas de le dater et de le signer.

La mutation de propriété

FELICITATION vous êtes propriétaire d'un bateau. Enfin presque !!! Dernière étape et pas forcément la plus facile, la mutation de propriété. Pour cela vous allez devoir vous adresser aux administrations suivantes : Les Douanes et les Affaires Maritimes

[Cliquez ici pour découvrir un épisode de Bateau Tv sur la mutation de propriété.](#)

Note : Vous avez 1 mois pour effectuer les démarches et elles sont gratuites.

Si votre bateau fait moins de 7 m et possède une carte de circulation vous pouvez envoyer ou déposer directement votre dossier aux Affaires Maritimes du port d'attache du bateau.

Dans le cas où il fait plus de 7 m et/ou est déjà francisé, il faudra passer au préalable par le bureau des Douanes.

Dans tous les cas le dossier à remettre se composera des documents suivants :

- L'acte de vente
- L'original de l'acte de francisation ou de la carte de circulation
- La photocopie de votre carte d'identité ou passeport
- Deux photos d'identité récentes
- Un justificatif de domicile
- Un relevé d'identité bancaire

L'ensemble de ces documents à fournir est repris dans la fiche plaisance.

[Vous pouvez la télécharger avec ce lien – Fiche Plaisance](#)

N'oubliez pas que les bateaux de plus de 7 m de longueur de coque ou ceux de moins de 7 m mais ayant une motorisation égale ou supérieure à 22 cv administratifs, sont soumis à la taxe annuelle de francisation.

Elle n'est pas perçue lorsque son montant est inférieur à 76 €.

De plus, un abattement pour vétusté sur la coque et le moteur est applicable pour les navires de moins de 100 cv administratifs.

Il est de l'ordre de :

- 33 % pour les bateaux de 10 à 20 ans
- 55 % pour les bateaux de 20 à 25 ans
- 80 % pour les bateaux de plus de 25 ans

Vous pouvez retrouver le tableau des tarifs du droit annuel de francisation et de navigation en cliquant sur ce lien : [Droit annuel de francisation et de navigation](#)

Exception : Le droit annuel de francisation et de navigation en Corse

En Corse, certains navires peuvent être assujettis à un droit annuel de francisation et de navigation réduit dont le taux est fixé par la collectivité territoriale de Corse.

Il s'agit des navires dont le port d'attache est situé en Corse et pour lesquels la preuve aura pu être apportée qu'ils ont stationné dans un port de Corse au moins une fois au cours de l'année écoulée.

Bénéficiaire : le droit est perçu au profit de la collectivité territoriale de Corse.

[Retrouvez toutes ces explications et d'autres détails ici.](#)

Ce périple accompli vous pourrez jouir pleinement et en toute tranquillité de votre bateau. A vous les pêches miraculeuses ou les grandes navigations. Mais si vous voulez que cela dure, il ne faut pas négliger certaines choses.

Tout d'abord l'entretien. Un entretien régulier vaut mieux qu'une grosse réparation. C'est valable pour le moteur (1 vidange tout les ans) mais aussi pour le gréement et la coque (carénage + antifouling tout les ans).

La sécurité prend aussi une part importante. La réglementation évoluant, il faudra vous mettre à jour régulièrement. Si vous avez des doutes sur votre

armement de sécurité (Est-il aux normes ? Suis-je en phase avec ma catégorie ?) consultez la série de vidéos décryptant pas à pas la nouvelle réglementation.

- [Les gilets de sauvetage](#)
- [Le moyen de repérage lumineux](#)
- [Le radeau de survie](#)
- [Et toutes les autres vidéos](#)



En respectant ces règles simples, vous éviterez les mauvaises surprises en navigation qui en plus de gâcher de bons moments, peuvent parfois toucher votre portefeuille.

Vous verrez dans la suite de ce livre que respecter des règles simples peut aussi vous aider à vendre votre bateau.

Bien vendre son bateau

Vous souhaitez changer pour une plus grande unité ou bien vous n'avez plus le temps de naviguer. Vous allez devoir vendre votre bateau.

Pour les personnes voulant évoluer vers un autre bateau neuf, le problème se pose moins car le concessionnaire vous fera sans doute une offre de reprise. Mais vous pouvez aussi faire le choix de le vendre vous-même pour pouvoir négocier une meilleure remise.

Et pour ce dont les enfants ont grandi et qui ne voit plus l'intérêt d'avoir un open gourmand en essence, le choix est fait. « C'est décidé, je vends mon bateau ».

La première question à se poser est : Suis-je capable de le vendre tout seul ou dois-je passer par un professionnel ?

Pourquoi un professionnel ?

Je vous laisse juge de vos capacités à vendre un bateau. Connaissant par cœur votre produit vous avez un avantage sur le professionnel mais de son côté il a des outils, un réseau et un savoir faire. Des arguments qui peuvent vous amener à réviser votre position.

Des outils

Internet, vous allez me dire que vous aussi vous avez accès aux sites d'annonces de bateaux ou Le Bon Coin. Mais le professionnel aura une réelle visibilité en plus d'avoir des accès à des sites privés. Croyez-moi, ils payent assez cher pour ça. De plus, leur propre site, s'il est bien référencé, peut avoir de très bons retours.

Sans penser à Internet, le professionnel peut disposer d'un hall d'exposition pour les bateaux hors de l'eau. Si celui-ci choisi bien ses occasions, le showroom aura pour effet d'attirer les éventuels clients.

C'est donc une visibilité augmentée pour votre bateau.

De plus, le concessionnaire ou même le broker étant généralement présent sur le port, il se doit de cultiver cette visibilité ne serait-ce que par des panneaux de couleurs vives. C'est dans son intérêt, c'est son « gagne pain ».

Toujours dans son intérêt, il doit maintenir son parc de bateau à vendre propre afin de maximiser ses chances de vente.

Un réseau

Le milieu de la plaisance est un petit monde. Le réseau créé par votre courtier va augmenter drastiquement les chances de vendre votre bateau. En effet, son collègue à l'autre bout de la France cherche peut-être, pour le compte d'un client, un bateau comme le votre. Parfois cela peut aussi se passer lors d'un pot sur le salon nautique.



Mon conseil : Ne confiez pas la vente de votre bateau à plusieurs courtiers ou revendeurs, vous risquez de diluer l'impact de votre offre car les vendeurs seront peu motivés. Il est toujours plus bénéfique de confier le bateau à un seul courtier.

Un savoir faire

C'est tout de même un métier, un bateau ne se vendant pas comme une baguette. Votre concessionnaire a acquis au fil des années et des ventes une expérience qui le rend meilleur que monsieur tout le monde.

Il sait bien rédiger une annonce pour qu'elle soit attractive et il va avoir les réponses aux objections des clients sur votre bateau car c'est son métier.

Une crédibilité

Les prospects viennent chez un professionnel pour son...professionnalisme. Les bateaux sélectionnés par ce dernier sont de qualité et sans soucis car souvent révisés avant la vente.

Ils dépensent même des fortunes pour certifier des bateaux sous des labels de qualité. Vous retrouverez les mêmes garanties que dans l'automobile.

Exemple avec le label Yachting Optimum de EYB :**Garanties et avantages du label Yachting Optimum by EYB**

- Une juste évaluation de la valeur du bateau sur le marché
- Plus de 100 points de contrôle validés par une expertise indépendante
- 2 ans de garantie panne mécanique et gréement (pièces et main d'oeuvre)
- 2 mois d'assurance plaisance tous risques offerts
- 2 premières échéances de crédit prélevées à 0 €
- 1 an d'assistance dépannage offert

Comment reconnaître un bon professionnel ? Il suffit de voir depuis combien de temps il est présent sur le secteur. Les gens moins sérieux sont vite écartés.

Note : Le seul contrat qui vous lie au professionnel est un mandat de vente. Il devra vous le faire signer pour obtenir le droit de mettre en vente votre bateau.
Sont précisés à l'intérieur les différents termes : montant de la commission, date d'expiration du contrat...

Pour toutes les raisons évoquées, le professionnel peut ne pas vouloir prendre votre bateau à la vente. Trop ancien, problème mécanique...sont autant de facteurs qui ne motive pas les vendeurs.

De plus, pour être honnête les marges sur ces types de bateau ne sont pas assez intéressantes par rapport au temps passé. C'est pourquoi, s'il acceptait de mettre le bateau en dépôt vente il vous demanderait une commission assez importante.

La commission peut d'ailleurs parfois être un frein, elle varie en général de **5 à 10 %** en fonction du prix du bateau.

C'est souvent pour cette raison que les gens choisissent de vendre eux même leur bateau. Mais ils oublient souvent un dernier point en faveur des vendeurs. C'est le temps. La force du professionnel, c'est d'être disponible (c'est son métier) pour ne pas louper des clients et des ventes. Votre agenda ne correspondant pas forcément avec celui de l'acquéreur.

Pourquoi ne métriez-vous pas ce temps, confié au vendeur, pour développer d'autres projets ou faire une autre activité.

Alors la commission ne vaut-elle pas tout le temps économisé ou même mis à profit d'autre chose ? A vous de voir.

Vendre vous-même votre bateau : Les règles à suivre

Finalement vous vous dites que vous avez le temps ou bien vous ne jugez pas très compétent le vendeur du coin et vous pensez faire mieux tout en gardant la commission pour vous. C'est votre droit.

Et afin de maximiser vos chances, voyons qu'elles sont les règles d'or à suivre pour bien vendre votre bateau.

Règle n°1 : Faites place nette

Les **90 premières secondes sont primordiales** dans la vente d'un bateau. La limite entre le coup de cœur et la perte du client n'a et ne sera jamais aussi proche. La propreté et la présentation sont les maîtres mots.

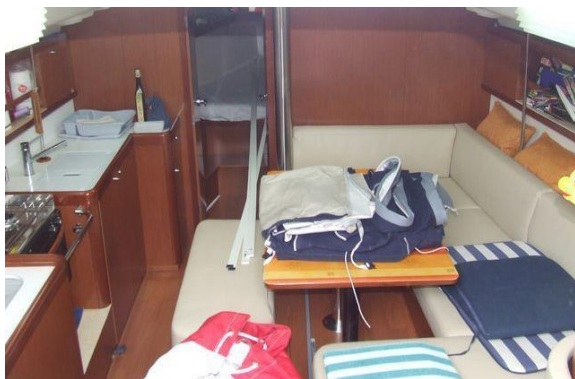
Si votre client a lu la première partie de ce livre, il ira voir partout, les fonds, les coffres, le tableau électrique...tout va y passer.

Un bateau sale c'est mal engager la vente. Il effectuera la visite par politesse et au mieux tentera de négocier en dessous de raison le prix du bateau et au pire prendra ses jambes à son cou.

Est-ce que vous voulez réellement perdre 80 % de vos chances dès les premières secondes ?

La propreté est une chose mais la présentation en est une autre. Vous pouvez avec quelques petits efforts augmenter vos chances de vendre le bateau. C'est un peu comme une maison (J'ai l'impression de jouer le rôle de S.PLAZA sur M6). Mais un bateau bien rangé sera plus agréable à visiter et à faire visiter. Les gens seront moins enclins à une négociation car ils trouveront plus facilement le prix en adéquation avec le produit (« Ils veulent en avoir pour leur argent »).

Veillez à ce que votre bateau soit bien rangé et n'hésitez pas à mettre scène. Regardez comment ils font lors des salons, il faut projeter le client, lui faire sentir que ce bateau peut devenir son bateau.



Lequel voulez-vous visiter ? Ce sont pourtant les mêmes bateaux.

A l'inverse il faudra éviter de trop personnaliser votre intérieur. Ses goûts ne sont pas forcément les vôtres. La simplicité est souvent synonyme d'efficacité.

Cette première règle peut paraître simple et basique mais beaucoup ne le font pas. Pourquoi ne pas mettre toutes les chances de votre côté. Un bateau propre et rangé sera plus vendeur, surtout s'il est au bon prix.

Règle n°2 : Vendre au bon prix

Votre bateau à beau être le plus propre et le plus rangé possible, s'il n'est pas au bon prix vous ne le vendrez pas.

Il n'est pas facile d'estimer correctement le prix d'un bateau surtout le votre car il est pour vous « le plus beau des bateaux ».

Malheureusement cela vous pousse à être au dessus du marché. Et par les temps qui courent, mieux vaut ne pas être trop gourmand. Pour estimer votre bateau au prix du marché, plusieurs possibilités s'offrent à vous.

Tout d'abord L'Argus, comme pour les voitures, il vous donnera une base. N'oubliez pas de la compléter avec les équipements du bord que vous avez pu ajouter. Ne comptez pas trop sur l'électronique pour doubler le prix du bateau mais un moteur neuf peut changer sensiblement sa valeur (vénale).

Vous le trouverez dans la presse ou bien sur Internet. Certains sites d'annonces proposant eux aussi des côtes gratuites.

Note : Comment calculer la décote de votre bateau

Par rapport au prix d'achat du neuf, la décote s'applique de la manière suivante : - Les 4 premières années → Enlevez 15 à 20 % par an.

- Entre 4 et 6 ans → 10 % par an.

- A partir de 6 ans → 5 % par an.

Vous pouvez demander à un professionnel, expert maritime ou concessionnaire. En plus de leur expérience du marché, ils disposent d'outils permettant de connaître les vrais prix des transactions effectuées.

Cela vous permettra d'afficher le bon prix dès le départ car la stratégie visant à proposer un prix au dessus du marché pensant le réduire lors de la négociation, n'en est pas une ou une mauvaise. Elle vous fera passer à côté de beaucoup de prospects qui ne souhaiteront même pas faire une visite du bateau.

Règle n°3 : Faites un inventaire précis

Prenez le temps de faire un inventaire précis, ce détail peut faire la différence. *(Retrouvez en annexe un inventaire type)*

L'acheteur verra en vous une personne organisée, professionnelle et associera cette image à celle du bateau. Vos chances de visite seront augmentées. Veillez à tous noter et à vous y tenir, ça serait dommage de louper la vente pour une pochette de feu à main manquante.

L'inventaire doit être précis mais pas trop non plus. Il ne doit pas vous desservir, ce qui ne veut pas dire qu'il ne faut pas signaler les petits dysfonctionnements lors de la visite.

Règle n°4 : Ne cachez rien aux acheteurs

Qu'ils soient mineurs ou majeurs les problèmes ou dysfonctionnements sont à signaler le plus rapidement possible. Cela vous évitera de perdre votre temps avec les personnes pour qui une poignée de WC bloquée est rédhibitoire et le fait de le spécifier rapidement permet aussi de ne pas finir sur une note négative la visite.

Car plus un défaut sera vu tard, plus il restera longtemps dans la tête du client et plus les chances qu'il soit mentionné lors de la négociation sont fortes.

De plus, la loi protège l'acheteur dans ces situations. C'est la garantie légale de conformité.

L'article L.211-1 reproduit les articles 1641 à 1648 du Code Civil, en vertu desquels tout vendeur est tenu envers l'acheteur de livrer une marchandise apte à l'usage auquel elle est destinée, et doit à ce titre assumer la responsabilité des défauts ou vices cachés l'affectant.

Autrement dit, l'acheteur pourra, si vice caché est prouvé, vous restituer avec remboursement la marchandise ou bien se faire indemniser une part des sommes versées, proportionnelle à la perte de valeur occasionnée.

Ajoutez à cela des dommages et intérêts et vous verrez qu'il ne vaut pas la peine de dissimuler ou minorer des défauts du bateau.

Règle n°5 : Ne laissez pas passer vos chances

Actuellement l'offre tellement importante sur le marché, cumulé à l'environnement économique, ne vous place pas en position de force. Il faut le savoir.

Chaque offre même en dessous du prix demandé est bonne à étudier. Si celle-ci est raisonnable et raisonnée, il ne faut pas trop hésiter à accepter. Peut-être ne s'en représentera pas une de si tôt et votre bateau continuera à perdre de la valeur.

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

Quelques derniers conseils

Bien rédiger votre annonce

- *Choisir le bon titre* : Sans rentrer dans la technique, votre titre devra se composer d'un maximum de mots clés afin de capter un nombre important de prospect.

Préférez donc « Voilier Beneteau Oceanis 37 – 11 mètres – 2009 » à « Beneteau Oceanis 37 ».

Ainsi les gens cherchant « Voilier 9 m » pourront atterrir sur votre annonce.

Il est donc primordial de bien choisir son titre d'annonce.

- *Donner un maximum d'informations* : C'est pourquoi je vous ai conseillé d'établir un inventaire précis. Même si la plupart des sites spécialisés proposent un inventaire en ligne, il est bon d'en préparer un au propre.

Premièrement parce que les sites spécialisés ne sont pas vos seuls moyens pour vendre et que deuxièmement il est toujours bon d'en avoir un lors de la visite.

De plus, communiquer un maximum d'informations évite les questions non productives.

Attention tout de même de ne pas trop en mettre sur certains sites car cela peut devenir vite indigeste du fait de la présentation.

Préférez les informations utiles et proposez l'envoi d'un inventaire complet par e-mail. Vous verrez les gens vraiment intéressés et récupérerez leurs coordonnées par la même occasion.

- *Photo de bonne qualité, augmente l'intérêt* : Dans la mesure du possible, essayer de faire des photos de bonne qualité. Tant par la qualité des pixels que par la qualité de la mise en scène. Une « belle » photo ne rebutera pas et augmentera même l'intérêt de l'acheteur.

Désormais il est facile de disposer d'un appareil photo de bonne qualité. Un téléphone portable peut suffire.

Côté mise en scène, profitez d'avoir nettoyé et rangé le bateau pour prendre des photos.

Vous, voulez vous visiter un bateau où la vaisselle sale traîne dans levier et où la cale moteur est pleine d'huile ?

Il faut donner envie aux gens de visiter votre bateau. Cela passe par des photos qui le mette en valeur et parfois un texte qui l'accompagne.

- *Un parfum de brochure* : A la manière du service marketing d'un chantier, n'hésitez pas à imiter voire même copier une partie du texte des brochures. Une partie seulement, point trop n'en faut, il faut qu'on pense que cela vienne de vous et de vos expériences avec le bateau. Mais faire un peu rêver n'a jamais tué une vente.

- *Les incontournables* : N'oubliez pas de localiser la bateau. Cela aura une importance pour l'acheteur sur la partie logistique (place de port, transport...). Certaines personnes aiment bien se faire leur propre avis et profiteront d'un moment pour faire une première visite, d'où l'intérêt d'avoir un bateau toujours propre pour éviter de les perdre avant même de commencer.

C'est évident mais n'oubliez pas vos coordonnées. C'est plus facile pour être joint. Vous pouvez créer une adresse spéciale au nom du bateau, cela donnera un côté attachant au produit (votre bateau) et vous ne mélangerez pas avec votre adresse personnelle.

Votre avis m'intéresse

J'ai envie de rédiger pour vous un autre ebook ou une vidéo qui serait entièrement dédiée à la vente de votre bateau.

Je vous guiderai pas à pas du début jusqu'à la fin de la vente.

Vous retrouverez :

- **Les 3 techniques pour rédiger la meilleure annonce**
- **Les erreurs à éviter.**

Et bien d'autres astuces acquises au fil des années.

Mais attention, ce sera un produit avec un prix.

Donnez-moi votre avis sur cette idée en envoyant vos messages à chris@bateautv.com.

Chaque message reçu me motivera encore plus !!!

Préparez votre acte de vente

Ce document scellant la vente, il est important de bien le remplir et pour éviter les erreurs n'hésitez pas à pré remplir votre partie (Etat civil, information du

bateau...). Rien de bien sorcier mais si l'on peut éviter la panique du numéro de série et par la même occasion passer pour un professionnel.

Chose importante à préciser mais que vous ne connaissez peut-être pas à l'avance, c'est la livraison. Afin d'éviter les litiges par la suite, indiquez clairement les conditions de livraison (S'il y a transport qui paye ?)

Le paiement et la livraison du bateau

- *Le paiement* : Même si l'acte de vente est signé ne donnez pas les papiers du bateau tant que l'argent n'est pas sur votre compte. Même si tout le monde n'est pas un voleur, préférez un virement ou un chèque de banque. Et pour tous les chèques même de banque, un délai minimum de 15 jours est nécessaire à la validation. Une fois l'argent encaissé vous pouvez planifier la livraison.

- *La livraison* : Veillez à ce que tout soit en ordre et fonctionne. Rien de plus désagréable pour l'acheteur et pour vous que de livrer un bateau dont les feux de la remorque ne fonctionne pas par exemple. Contrôlez tout la veille pour éviter ces mauvaises surprises.

Vous pouvez aussi effectuer une mise en main. A vous de voir si l'acheteur est à l'aise ou s'il a besoin de conseil pour la mise à l'eau ou l'arrivée au ponton.

Evitez les arnaques

Avec Internet celle-ci se sont multipliées. Certaines sont visibles comme le nez au milieu de la figure mais d'autres sont plus subtiles.

Evitez à tout prix l'ami Ivoirien (Je n'ai rien contre la Côte d'Ivoire, on m'a d'ailleurs dit que c'est magnifique) qui a une grosse valise pleine de billets pour vous. Celle-ci n'est pas très personnalisée donc détectable.

Mais j'ai déjà eu à faire à plus subtile. Le potentiel client s'intéresse vraiment à votre bateau en posant des questions pertinentes et dans un français plutôt correcte (ou anglais pour les moins courageux).

Il vous fait une offre intéressante et souhaiterait rapatrier le bateau dans son pays. Angleterre, Italie, il vous a même envoyé ses papiers pour vous le prouver.

Jusque là pas de problème.

Ensuite j'ai eu deux cas. Le premier me demandant toutes mes coordonnées bancaires en plus d'une copie de mon passeport et l'envoi de l'acte de vente signé. J'ai préféré arrêter là.

Le second vous propose, puisqu'il faut rapatrier le bateau, de vous payer en plus du prix du navire le montant du transport. Puis il mandate un transporteur que vous seriez bien aimable de régler de préférence rapidement pour qu'il puisse se déplacer.

Vous pouvez car le client vous a envoyé le règlement avec le chèque du bateau.

Malheureusement ce transporteur n'existe pas et le montant de l'arnaque est égale à celui du transport.

C'est certes moins grave que le bateau complet mais tout de même.

C'est pourquoi je vous conseille d'attendre 15 jours minimum avant de faire quoi que ce soit.

Note : Le chèque reçu était un chèque de banque

Conclusion

Notre voyage s'achève ici. J'espère vous avoir guidé sur le chemin qui mène à l'achat ou à la vente d'un bateau.

J'espère que vous avez trouvé les réponses à vos questions. Si ce n'est pas encore le cas, faites les moi parvenir à chris@bateautv.com

Vous avez pu constater que le chemin était plein d'embûches mais je vous assure qu'il en vaut la peine, la mer étant pour moi un des derniers espaces de liberté.

Et pour tous ceux qui pensent que les meilleurs moments avec un bateau sont lorsqu'on l'achète et qu'on le revend, je vous invite à visiter mon blog www.bateautv.com.

Vous y trouverez tous les conseils nécessaires pour profiter pleinement des moments passés avec votre bateau.

Je vous apporte des conseils en accastillage, des démonstrations de produits et même en bonus des trucs et astuces.

Je vous invite à m'envoyer vos récits d'achat ou de vente de bateau à cette adresse : chris@bateautv.com

Les plus rocambolesques et instructifs seront publiés sur le blog.

En vous souhaitant bonne navigation à tous.

Chris CHERAMY

ANNEXES

Les questions à poser au vendeur

- Pour quelles raisons vendez-vous ce bateau ?
- Etes-vous le premier propriétaire ?
- Quel est le modèle exact et son année de première mise à l'eau ?
- Quelle est la catégorie de navigation ?
- En quelle catégorie est-il armé ?
- Quel a été votre programme de navigation ?
- Avez-vous déjà loué le bateau ?
- Disposez-vous d'un rapport d'expertise ?
- A quand remonte la dernière expertise ?
- Est-il possible de consulter le livre de bord ?
- Combien de milles le bateau a-t-il parcouru ?
- Combien d'heures a le moteur ?
- Comment le bateau a-t-il été hiverné ?
- Est-il possible de consulter les factures d'entretien ?
- Avez-vous apporté des modifications dans les aménagements ?
- Le bateau a-t-il subi des dommages ?
- Qu'est-ce qui doit être réparé ou changé rapidement ?
- Avez-vous l'acte de francisation ?
- Est-il possible de sortir le bateau de l'eau ?
- Est-il possible de faire un essai mer ?
- Quel prix en demandez-vous ?

Acte de vente

Entre les soussignés :

L'acheteur

Nom : Prénoms :
 Date et lieu de naissance : Nationalité :
 Domicile (résidence principale) :
 Profession :

Et

Le vendeur

Nom : Prénoms :
 Date et lieu de naissance : Nationalité :
 Domicile (résidence principale) :
 Profession :

A été convenu ce qui suit :

Madame, Monsieur
 agissant en qualité de propriétaire du navire :
 Nom :
 Type : Numéro de série :
 Matériau de construction : Jauge brute :
 Immatriculé aux Affaires Maritimes de
 sous le numéro
 Francisé en Douanes à le
 sous le numéro

déclare vendre la totalité dudit navire à Madame, Monsieur
 qui accepte aux clauses et conditions suivantes.

Madame, Monsieur
 déclare bien connaître le navire et l'avoir visité pour l'accepter dans l'état où il se trouve.

Prix de vente : Modalité de livraison :
 Dispositions particulières :

En foi de quoi, les parties étant d'accord, le présent acte a été clos et signé après lecture par chacune des parties.

Fait à le

Signature du vendeur

Signature de l'acheteur

Inventaire

DESCRIPTION :

Chantier : Année Millésime : Catégorie : Vedette Open Vedette Fly Voilier Monocoque Voilier Multicoque

Modèle : Date Mise à l'eau : Appendice : Aucun Quille Bi-quille Dériveur Dériveur Lesté

Longueur HT (LOA) : Longueur Coque : Longueur Flottaison :

Largeur : Tirant d'eau (Min/Max) : /

Tonnage (Tx) : Poids / Déplacement : Couleur Coque : Matériau :

Menuiserie : Vaigrage : Sellerie :

PLACE DE PORT : Long x Larg (m) : x Montant D.A.N. (€) : Réglé : Oui Non

A Vendre : Oui Non Prix : Charges : Durée (An) : Date Fin Amod. :

A Louer : Oui Non Tarif Annuel : Détails :

Leasing : Oui Non Solde : Mensualité : Date Fin :

Hypothèque : Oui Non Solde : Mensualité : Date Fin :

AMENAGEMENTS :

Situation	Nbre Cab.	Nbre Couch.	Propriétaire	Invité	Equip.	Type (en pointe, superposé, double, etc)	SDB	Douche	WC marin	WC élect.
Avant										
Central										
Arrière										
Carré										
TOTAL										

MOTORISATION PRINCIPALE: Inboard Hors Bord

Moteur Babord **Moteur Tribord**

Puissance (cv) :

Marque :

Nbre Heures :

Modèle :

N° Série :

Puiss (admin) :

Nbre Cylindres :

3è Moteur Principal :

Turbine Détails :

Hélice Surface Détails :

Carburant : Essence Diesel Autre :

Nbre Réservoirs : Matière :

Nourrice Capacité total (L) :

2Tps 4 Tps Carburateur Injection Turbo

Refroidissement : Echangeur Eau douce Echangeur Huile

Propulsion : Ligne d'arbre Embase Sail Drive V Drive Z Drive Volvo IPS

Hélice : Matière : Nbre Pales : Duo Prop

Performances : Autonomie croisière : Milles

Vit. Max : Régime : Conso T. : L/h

Vit. Crois. : Régime : Conso T. : L/h

MANOEUVRES / EQUIPEMENT DE PONT **Direction :** Barre à roue Volant Barre Franche

Poste Pilotage : Intérieur Cockpit Simple Cockpit Double Fly Cloison Console

Propulseur étrave : Marque : Tunnel Rétract. Electr. Hydraul Puissance : cv KW

Propulseur de Poupe Stabilisateurs hydrauliques Centrale Hydraulique : Marque :

Guindeau : Electrique Hydraulique Marque : Modèle : Puissance : W

Mouillage : Mod/Marque Ancre : Matériau : Poids Ancre : kg Long de chaîne : m

Taubs / Protection : Capote descente Bimini Hivernage Parebrise de GV Cabriolet (moteurs) Soleil (voliers) Camping Lazy Bag de Console d'artimon (voilier)

Douche de cockpit : Eau Froide Eau Chaude Ppe lavage de pont Echelle de Bain Plateforme de Bain

Passerelle : Manuelle Hydraulique Marque : Matière : Coussins de cockpit

Bateau à Vendre ou à Acheter : Le Guide

Bossoirs : Fixes Rétractables Marque : Matière : **Table de cockpit**

Teck : Cockpit Passavants Fly Autre : **Bain de soleil :** Cockpit Avant Fly

GRÉEMENT (VOILIERS) :

Mât : Class. Enroul. Manuel Electr. Hydraul. Marque : Matière : Année :

Bôme : Class. Enroul. Marque : Année : **Rail mât :** Marque :

Enrouleur de Génois : Manuel Electr. Hydraul. Marque : Modèle : Année :

GV n°1 : Marque : Matière : Age : **Gréement dormant :** Age :

GV n°2 : Marque : Matière : Age : Rod

Génois n°1 : Marque : Matière : Age : **Bas Etai :** Fixe Larguable

Génois n°2 : Marque : Matière : Age : **Tourmentin**

Genneker : Nbre : Marque : Type : Age : **Winch Electrique**

Spinnaker : Nbre : Marque : Type : Age : Chaussette Emmagasinéur

Chaussette

VIE A BORD :

Réservoirs Eau Douce : Nbre : Matériau : Capacité Totale : L

Groupe d'eau **Ppe à pied eau de mer** **Ppe à pied eau douce** **Réserv. Eaux Noires** **Réserv. Eaux Grises**

Dessalisateur : Marque : Capacité : L/h Nbre d'heures :

Chauffe-eau : 220v Circuit Moteur Capacité : L **Four :** Non Gaz Micro-ondes Grill

Réchaud : Nbre de Feux : Gaz Electrique Alcool Vitro Céramique

Frigo : 12v/24v 220v Gaz Compresseur Moteur **Glaçière** **Congélateur** **Ice Maker**

Air conditionné : Salon Cabines Réversible Puissance : Btu kW Marque :

Chauffage : Salon Cabines Par AirCond Electrique Gasoil Marque :

Machine à laver : Linge Sèche Linge Vaisselle Compacteur

ELECTRICITE

Circuit : 12v 24v 12v/24v 110v 220v **Coupleur de batteries** **Répartiteur de charge**

Chargeur Batteries : Marque : Capacité : A **Convertisseur 12/220v** Puissance : W

Batteries SERVICE : Nbre : Capacité T : A/h Age : **Alternateur Moteur** Capacité : A

Batteries MOTEUR : Nbre : Capacité T : A/h Age : **Alternateur Arbre hélice** Capacité : A

Eolienne : Nbre : Capacité totale : A/h **Panneau solaire :** Nbre : Capacité totale : A/h

Groupe Electrogène : Nbre : Capacité totale : kvA Marque : Nbre d'heures :

ELECTRONIQUE :

Loch / Speedo : Marque : Modèle : Age :

Sondeur : Marque : Modèle : Age :

Centrale Vent : Marque : Modèle : Age :

Radio CD **GPS Seul :** Marque : Modèle : Age :

HP Intérieur **GPS/Plotter :** Marque : Modèle : Age :

HP Extérieur **Radar :** Marque : Modèle : Age :

TV **VHF :** Marque : Modèle : Age :

Ecran Plat **Pilote auto :** Marque : Modèle : Age :

DVD **Satellite :** Marque : Modèle : Age :

Ordinateur / PC : Marque : Modèle : Age :

Navtex : Marque : Modèle : Age :

Autre :

Bateau à Vendre ou à Acheter : Le Guide

DIVERS :

Annexe : Marque : Modèle : Age :

Moteur HB : Marque : Modèle : Age :

Armement de sécurité : Côtière (-6M) Complète Catégorie (ancienne) :

Hauturière (+6M) Partielle Catégorie Max. (ancienne) :

Radeau de survie : Marque : Sac Nbre de pers : Age : Date révision :

Container

Autre :

HISTORIQUE / FAITS MARQUANTS : Nbre de Propriétaires depuis mise à l'eau (actuel inclus)

De à :

De à :

De à :

De à :

De à :

De à :

INTERVENTIONS / TRAVAUX : Traitement Osmose : Osmose non traité Préventif Curatif Date :

Antifouling : Date : Remplacement Anodes Date Fin Garantie :

Grément Dormant : Verification Remplacement Date :

Mécanique : Date révision Moteur Principal : Vidange Filtre huile Filtre Carburant Turbine

Date révision Moteur Annexe : Vidange Filtre huile Filtre Carburant Turbine

Autres :

Date : Type :

Date : Type :

NOTATION* : EN= Etat Neuf - BE = Bon Etat - EM= Etat Moyen - ME= Mauvais Etat - HS= Hors-Service ou Manquant

Etat Général :

	Points	EN=4	BE=3	EM=2	ME=1	HS=0
Coque	Oeuvres vives	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Oeuvres mortes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pont		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Intérieur	Menuiserie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Planchers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Fonds	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Valgrages	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Sellerie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mécanique	Moteur principal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Périphériques	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Hors bord	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Générateur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Electricité		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Electronique		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Grément		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Voiles		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Total A	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Equipements complémentaires :

	Points	EN=4	BE=3	EM=2	ME=1	HS=0
Annexe		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Air conditionné		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bossols		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Chauffage		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dessalementeur		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eolienne		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Générateur		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gulndeau électrique		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ice maker		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Moteur Hors Bord		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Panneaux solaires		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Passerelle hydraulique		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Propulseur d'étrave		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Revêtement teck extérieur		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Armement de Sécurité		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tauds complet		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Total B	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

TOTAL A + B :