

broker facilite les transactions entre l'acheteur et le vendeur. Rencontre avec un vrai pro : Christian Picard.

Profession broker

Qu'est-ce que le métier de broker ?

C. Picard : Si l'on voulait faire une comparaison pertinente, on ne parle pas d'un courtier maritime mais d'un agent immobilier et de biens. Car avant d'être un vendeur de bateaux, le broker est un intermédiaire qui réunit acheteur et vendeur. La transaction se déroule dans les meilleures conditions tout en apportant une garantie au vendeur et au paiement. Au début, nous sommes mandatés par le vendeur pour vendre son bateau. Nous sommes rémunérés uniquement à la vente. Quant à l'achat, nous l'accompagnons dans ses démarches, jusqu'à la livraison et la mutation de propriété.

Quel est l'appel à l'attention ?

Parce que nous apportons une expertise complète. Non seulement le bateau est acheté en toute sérénité, en plus, nous nous occupons de ce qui concerne les démarches administratives. Nous pouvons apporter un service supplémentaire de conseil, pour l'électronique, des assurances, le contrat de financement, etc. Un broker pourra aussi vendre des bateaux « atypiques » ou des bateaux que nous avons le savoir-faire et l'expérience pour vendre.

Qui sont vos clients ?

Tout d'abord les vendeurs professionnels, voile ou moteur (il faut savoir que nos commissions s'adressent principalement à ceux dont le prix de vente est supérieur à 45 000 €). Soit parce qu'ils n'ont pas le temps de s'occuper de la vente de leur bateau, soit parce qu'ils ne sont pas compétents pour vendre en sûr, les acheteurs, qui nous offrent un service et un accompagnement. En plus d'offrir une prestation commerciale, nous analysons les besoins du client et saurons l'orienter vers le meilleur choix de tel ou tel bateau en fonction de son environnement et de ses lieux de navigation, de ses enfants à bord, etc.). Voilà pourquoi nous devons être spécialisés dans ce domaine.

ADB : Comment procédez-vous pour vendre un bateau ?

C. Picard : La première des démarches consiste à se mettre d'accord avec le propriétaire sur le prix de vente. C'est la condition sine qua non... En effet, si nous jugeons que le prix n'est pas en rapport avec la valeur du bateau, nous refusons la vente. Pour juger de cette valeur, nous effectuons d'abord un inventaire précis, et ensuite nous donnons un avis technique sur l'état général (absence de talonnage, état des vernis, voiles ou moteur à changer, etc.). Ce diagnostic ne remplace pas l'expertise mais il va nous permettre d'être d'accord ou pas avec le prix demandé par le vendeur, et aussi d'avoir des éléments de comparaison avec d'autres bateaux. La mise en vente peut commencer, et nous nous servons alors de tous les supports possibles pour diffuser les annonces : presse, internet, salons, etc. Notre avantage est de connaître les forces et les faiblesses du bateau. Nous avons donc un avis objectif à livrer à l'acheteur, contrairement à un propriétaire qui aura tendance à embellir au maximum son bateau. Vis-à-vis de l'acheteur, nous essayons, avant de visiter le bateau, de connaître au mieux ses attentes pour être certain que le bateau présenté soit celui qui lui convienne. Cela permet de gagner du temps dans les recherches. Après la visite, si le client souhaite acheter, nous signons un compromis dans lequel nous nous mettons d'accord sur le prix, les délais et les différentes exclusions possibles sous réserve d'expertise. A ce stade, l'acheteur nous verse 10 % du montant total du bateau, qui sera mis au sec s'il ne l'est pas encore. Nous laissons toute latitude à l'acheteur pour choisir son expert, dont le paiement sera à sa charge. La vente est réalisée sous réserve d'expertise favorable, ne décelant pas de vice majeur pouvant le rendre impropre à la navigation. L'acte de vente est ensuite rempli et le transfert de fonds effectué, après les vérifications d'usage : absence d'hypothèque maritime, validité de l'acte de francisation... Lorsque le nouveau propriétaire est en possession de l'acte de vente, on paye l'ancien propriétaire. Le transfert de propriété est officiel. La livraison du bateau peut avoir lieu.



ADB : Et si l'expertise est défavorable ?

C. Picard : Si l'expert voit un tuyau de gaz périmé ou une rayure sur le gel-coat, la vente ne sera pas annulée pour autant. En revanche, si on se trouve face à un problème plus conséquent et qui n'avait pas été décelé auparavant (lest, délaminage, etc.), la vente peut être remise en cause mais généralement on négocie le prix en fonction du montant des réparations.

ADB : Un client peut-il refuser l'expertise ?

C. Picard : Oui. L'acheteur signe alors une décharge dans laquelle il précise qu'il accepte de prendre le bateau dans l'état et sans garantie. C'est un élément important pour le suivi du dossier. Nous prenons d'autres réserves pour des cas particuliers. Par exemple, un essai en mer est imposé sur les constructions amateurs.

ADB : Combien coûte la prestation d'un broker ?

C. Picard : Notre commission est de 9,56 % TTC du montant de la vente. Hors métropole ou dans le cas des bateaux de plus de 60 pieds, elle s'élève à 11,96 %. Elle est à la charge du vendeur et est incluse dans le prix de vente. L'acheteur n'a donc rien à payer en plus que le prix du bateau, qui est annoncé au départ. □

Contact

AYC : Rue Jean-Yves Cousteau
Centre d'Affaires de Beaucy
BP 601 - 85015 La Roche-sur-Yon cedex
Tél. : 02 51 44 93 90

VITE DIT

● La société **Fullwest** vient de lancer le Fullstop, un dispositif destiné à protéger de l'usure les amarrages de bateaux. L'intérêt de ce système, qui permet de remplacer les traditionnels tuyaux d'arrimage, réside dans le fait qu'une fois installé, il reste maintenu à sa place grâce à deux collerettes situées à chaque extrémité. Infos : 02 97 54 75 75 ou www.fullwest.com.

● Dominique Bussereau, ministre délégué aux Transports et à la Mer, a confirmé que le **numéro d'appel d'urgence des Cross** depuis un portable (16 16) serait étendu aux autres départements dès l'été prochain.

● **Boéro** vient de lancer un produit deux en un, le **Corsa Régatta**, qui associe l'antifouling **Corsa** et l'additif **Régatta**. Sans étain ni cuivre, il est insensible aux UV et possède un bon pouvoir antivégétatif.



● Face à la nouvelle réglementation européenne qui stipule que tous les bateaux d'occasion doivent être garantis 12 mois, la société de courtage **ASC** propose aux professionnels un contrat qui répond aux obligations de cette législation. Les éléments concernés sont l'ensemble moteur et embase, et pour les voiliers, le mât et le gréement. De 160 jusqu'à 1 300 €. Infos au 02 28 55 01 01.

● La société **Seacork** propose un revêtement de pont à base de liège qui présente l'avantage d'être antidérapant, souple et qui se révèle être un bon isolant phonique et thermique. Comptez de 300 à 800 € le mètre carré. Infos au 06 14 40 78 41 ou sur le www.seacork.com.



● L'association **Secumeca** (Nantes) propose aux plaisanciers des stages de formation dans le secteur de la mécanique (hors-bord, in-board diesel) et de l'électricité. Comptez 80 € par module de formation auxquels doivent s'ajouter 40 € d'adhésion. Infos au 06 67 15 20 85.