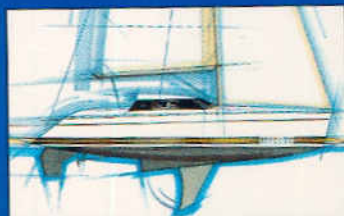


Exclusif

La croisière selon Philippe Poupon

bateaux



Le guide de l'acheteur

- Profitez des avantages fiscaux
- Confiez votre bateau en gestion
- 180 voiliers essayés



Prix et caractéristiques : 3300 modèles

Spécial Salon

Du pneumatique
à l'offshore

Valeurs
sûres et
nouveautés

1997



M 1200 - 463 S - 40,00 F



Loués soient les loueurs !

Alors que la plupart des avantages fiscaux ont disparu ou sont remis en question, est-il toujours intéressant d'investir dans un bateau pour le louer ?

TEXTE ET PHOTOS DAMIEN BABINET

Sans le soutien d'incitations fiscales, louer son bateau permet de faire face aux coûts d'entretien et d'amortir une petite partie de l'investissement, tout en conservant la possibilité de naviguer à bord. Voilà, dans les grandes lignes, la conclusion à laquelle nous sommes parvenus après avoir interrogé l'essentiel des loueurs.

Pour qu'une telle formule fonctionne, il faut confier son voilier à un gestionnaire sérieux, disposant d'une clientèle importante. Mais, surtout, il faut accepter d'investir dans une unité conforme à la politique du loueur. Les grandes sociétés comme Moorings, Sunsail, Stardust ou VPM basent leur stratégie commerciale sur des flottes standardisées, souvent des Océanis ou des Sun Odyssey. Il faudra donc s'offrir un modèle de ce type, doté des équipements et options recommandés par le loueur. Ce choix peut sembler trop contraignant à un plaisancier amateur de bateaux plus originaux, mais c'est le prix à payer pour naviguer à moindre coût.

Parmi les loueurs importants, seul Loch 2000 se distingue dans la composition de ses flottes. Daniel Girardin, son président, précise : « Il n'y a pas une population spéci-

adresses à des plaisanciers, et, parmi eux, il y a en une petite partie qui veulent des Ôvni ; d'autres, des voiliers plus pointus. Il est normal que l'on retrouve, dans la composition de notre flotte, les mêmes proportions de modèles que celles des bateaux de propriétaire. »

Ce qu'il faut savoir sur les contrats

Dans les programmes d'investissements locatifs, les modalités d'utilisation de son bateau sont rigoureusement contingentées, avec un nombre de semaines fixé en début de contrat. Curieusement, les loueurs n'aiment pas négocier cet avantage en nature. Si l'on veut acheter un bateau, sans l'utiliser pendant les années d'exploitation, aucune ristourne n'est proposée en compensation. D'ailleurs, utiliser son bateau n'est jamais tout à fait gratuit. Les loueurs réclament le plus souvent un forfait de 1 000 à 2 000 F au propriétaire-investisseur lorsqu'il vient naviguer sur son bateau. D'autres points méritent d'être surveillés au moment de signer le bon de commande assorti du contrat de gestion :

● Dans les comptes d'exploitation prévisionnels établis par les loueurs (qui sont aussi des vendeurs de bateaux), mé-



La loi Pons, forte incitation fiscale, a permis de développer la flotte de location dans les Antilles (comme ici à Saint-Martin).

fiiez-vous de l'incorporation de l'avantage en nature représenté par les semaines d'utilisation du bateau. Kiriacoulis, par exemple, intègre dans son plan d'exploitation du Gib'Sea 364 (11 mètres, vendu 793 250 F) la somme de 190 000 F, correspondant à la valeur d'une utilisation personnelle de trois semaines par an en moyenne saison.

Comme la plupart de ses confrères, le loueur grec, représenté en France par Vent Portant, met ainsi en valeur l'aspect non exclusivement financier d'une telle opération, mais le partenariat avec le propriétaire qui utilise également son bateau à titre personnel. Attention, une telle démarche est explicitement interdite dans le cadre de la loi Pons.

- La valeur estimée de l'entretien qui apparaît dans les comptes d'exploitation prévisionnels est parfois sujette à caution. Un propriétaire n'au-



Posséder un grand multicoque et ne pas en supporter le coût d'entretien, une possibilité offerte par la location

ra probablement pas à déboursier la valeur que font ressortir les loueurs. D'une part parce qu'il effectuera lui-même certains travaux, d'autre part parce qu'une utilisation uniquement privée fatigue moins un bateau qu'une exploitation commerciale.

- Les grands gestionnaires de flotte commercialisent des packages comprenant le ba-

teau et une liste d'équipements nécessaires à son exploitation. Cet armement ne correspond pas forcément à celui d'un propriétaire privé, et son prix réduit la rentabilité de l'opération.

- Certains se réservent contractuellement la possibilité de déplacer les bateaux d'une base à l'autre, pour les exploiter l'été en Méditerranée, l'hi-

ver aux Antilles... Autant de convoys qui, même par cargo, peuvent accélérer le vieillissement du voilier.

Un rendement exceptionnel aux Seychelles

Deux formules sont généralement proposées par les loueurs : des revenus fixes garantis ou un pourcentage sur le chiffre d'affaires généré par le bateau. Cette solution est plus risquée, mais souvent plus attrayante. Avant de s'y intéresser, il faut, par exemple, être conscient que, dans certaines régions, comme les Antilles françaises, la concurrence rend le rendement commercial aléatoire.

Sur les côtes françaises, un bateau n'est généralement pas loué plus de dix-huit semaines par an. A ce niveau, les revenus ne sont guère supérieurs aux coûts d'exploitation. Si le bateau est basé en Grèce ou en Turquie, la belle saison, qui dure environ huit mois par an, permet à Kiriacoulis, l'un des spécialistes de la région, de garantir une rentabilité de 11 % l'an. Mais la palme des meilleurs résultats revient sans conteste aux ►

Une particularité plutôt bizarre

Pourquoi les bateaux de location sont vendus plus chers

Un Océanis 351, vendu chez un concessionnaire Bénéteau 682 500 F, vous coûtera 945 504 F chez Sunsail. Autre exemple, un Océanis 381, dont le prix catalogue est de 789 500 F chez Bénéteau, sera facturé par Moorings 1 145 217 F s'il est exploité en Méditerranée, et 1 588 922 F s'il est basé aux Antilles, dans le cadre de la loi

Pons. Pourquoi un tel écart ? Lorsqu'il est destiné à la location, un bateau subit un certain nombre de transformations, telles que l'ajout de réservoirs supplémentaires, qui alourdissent la facture. De même est inclus le prix des équipements, voiles, armement de sécurité, draps, vaisselle, etc. ainsi que le prix du convoyage (de 60 000 à 70 000 F pour les Antilles) et

les taxes diverses. Cependant, la note peut paraître, à juste titre, assez salée. Le record, dans ce domaine, est détenu par Catana Location. Un Catana 381, qui coûte 1 592 162 F, est facturé aux investisseurs en loi Pons 2 136 196 F. Le chantier justifie cette différence de prix par les spécificités techniques liées à l'exploitation d'un bateau sous les tropiques.

Quel que soit le loueur, le surcoût est loin d'être négligeable. Reste à ne pas oublier la question de la TVA. La plupart des programmes d'investissement se font hors TVA, aussi, si l'on veut récupérer son bateau à la fin du programme d'investissement, et l'utiliser à des fins personnelles, il faudra s'acquitter de la TVA sur la valeur vénale du bateau. ■



Le système des quirats pourra peut-être profiter aux propriétaires de très grosses unités armées au commerce.

Divisez par 2 le prix de votre bateau

► Seychelles, où le nombre de bateaux autorisés à la location est strictement limité par le gouvernement et où la météo autorise de vingt-quatre à vingt-huit semaines de location annuelle. Cette situation exceptionnelle permet à VPM de garantir une rentabilité annuelle de 10 %. Le chiffre d'affaires correspondant à ce taux finance quasiment la moitié du leasing d'un Dufour 35 Classic. En fin d'opération, ce bateau revient à 432 500 F,

soit sa valeur sur le marché de l'occasion, avec l'avantage d'avoir pu utiliser son bateau pendant les cinq années d'exploitation sans supporter de frais d'entretien. Pour un résultat comparable, certains loueurs, comme Sunsail, proposent de financer la moitié du bateau en leasing. Cela permet à l'investisseur de ne pas être juridiquement propriétaire de son bateau et, donc, de ne pas être imposé sur les revenus de la location.

Pour un Océanis 351 par exemple, le prix hors taxes du bateau est de 784 000 F. L'investisseur paie 206 000 F à la signature du contrat ; 47 970 F de la première à la cinquième année ; puis 23 985 F la sixième année. Coût d'acquisition final : 469 836 F, hors avantages en nature que constituent les semaines de location gratuite. Seule réserve : il faut une confiance absolue dans la santé financière de votre gestionnaire. Tout aussi alléchante, la proposition de Moorings, qui annonce un des meilleurs taux de rentabilité en Méditerranée, notamment sur sa

base des Baléares. Pour un Océanis 381 acheté 949 600 F HT, le loueur américain prévoit dix-huit semaines de location par an et un chiffre d'affaires de 317 520 F. Les charges d'exploitation soustraites, il reste à l'investisseur un revenu net de 114 307 F.

Une solution pour réduire les coûts d'entretien

La gestion-location n'est plus la solution miracle qu'elle a pu être avec la fiscalité favorable des BIC, mais cela reste une bonne formule pour réduire, voire éliminer les coûts d'entretien d'un bateau. On peut aussi envisager un programme à la carte, en confiant son voilier personnel au loueur voisin de ponton. Pour peu que votre bateau soit en rapport avec la réalité du marché, vous aurez toutes les chances de couvrir vos frais par une dizaine de semaines de location par an. On rentre alors dans le domaine des négociations au cas par cas, ce qui ne va pas dans le sens d'une professionnalisation du secteur, pourtant réclamée par les principaux intéressés. ■

Des revenus très différents selon la zone où est basé le bateau

Loueur	Type de bateau	Investissement (selon la loi Pons)	Seychelles	Antilles	Grèce	Côte-d'Azur
Catana loc.	Catana 381	1 522 300 F (2 115 046 F)		1,10 %		2,50 %
Kiriacoulis	Gib'Sea 364	793 250 F (923 350 F)		7,50 %	11 %	7,5 %*
Moorings	Océanis 381	949 600 F (1 588 922 F)		2 à 4 %	8 %	8 %
Sunsail	Océanis 351	784 000 F (868 000 F)	12 %	3 %	12 %	3 à 6 %
VPM	Dufour 35 C	850 000 F	13 %	3 à 4 %		

La notion de « revenus » ne doit pas être confondue avec celle de rentabilité. Ici, nous ne prenons pas en compte la dévaluation du

capital, donnée pourtant essentielle dans les plans d'investissement. Les taux affichés ici tiennent seulement compte des revenus

estimés par rapport au montant de l'investissement initial. **La loi Pons** interdit aux gestionnaires de garantir un

revenu. Un investisseur peut néanmoins s'attendre à des revenus situés entre 0 et 5 % du montant de l'investissement. Le partenariat

Moorings prévoit 25 % des revenus brut (avant le paiement des charges) à Sainte-Lucie ou Tortola, un taux bien supérieur à celui d'une base du

même loueur dans les îles françaises.

* Kiriacoulis n'ayant pas de base en France, il s'agit, ici, du taux de revenu sur sa base italienne. ■