



Un bateau de plaisance en leasing

Niche aquatique

Location avec option d'achat: l'exception française qui soutient le marché grâce à des avantages fiscaux notables

Acheter un bateau est un luxe. Devenir propriétaire d'un bateau neuf puis assurer son entretien est coûteux et ne permet jamais un retour sur investissement tant la décote est rapide. De ce fait, la location sur plusieurs années avec option d'achat (LOA), ou leasing, est un mode de financement particulièrement apprécié par les plaisanciers. Il offre des avantages intéressants tout en aidant à maintenir à flot le marché de la plaisance en France. Ce montage est rendu possible par l'intermédiaire des banques qui, par des filiales spécialisées, deviennent les actrices majeures d'un marché certes de niche, mais pourvoyeur d'une activité importante pour la France.

SIPA



BENJAMIN PRUNIAUX

Le marché des bateaux neufs en France représente quelque 12000 unités par an. Un chiffre qui correspond à tous les types d'engins flottants, du scooter des mers aux bateaux de plage et aux yachts luxueux en passant par les voiliers. Un marché frappé comme les autres par la crise, et qui n'espère plus réellement recouvrer son niveau d'antan. La location avec option d'achat n'est pas une nouveauté, mais elle permet d'assurer au marché une certaine vitalité, davantage en valeur de transaction qu'en nombre de ventes. Ainsi, le premier constructeur mondial des bateaux de plaisance, le groupe français Bénéteau, employant près de 6000 personnes dans ses 19 filiales – dont Jeanneau qui est lui-même un constructeur de tout premier plan – possède également un organisme financier, SGB, permettant de financer les crédits et notamment les LOA des clients pour les bateaux du groupe. Mais sur les 12000

“L'intérêt pour le futur utilisateur d'un bateau, le plus souvent neuf, c'est qu'il bénéficie d'un avantage fiscal qui n'existe sur aucun autre crédit classique.” François Moulin, BNP Paribas.

bateaux neufs qui arrivent sur le marché chaque année, tous ne peuvent pas entrer dans cette pratique. Une bonne moitié ne peut tout simplement pas y prétendre car trop petits pour être autorisés à quitter les eaux territoriales. C'est le cas des scooters de mers ou de ce que l'on appelle les bateaux de plage, comme les Zodiacs, petits bateaux à moteur semi-rigides. Reste une bonne moitié, soit 6000 unités, pour la plupart des bateaux neufs, pouvant entrer dans la LOA. “Sur ces 6000 bateaux, entre 3500 et 4000 passeront par de la LOA, estime Bernard Gallay, navigateur ayant participé au Vendée Globe et fondateur de BGYB, société de vente de yachts de luxe. Sur un marché timide comme celui de la plaisance, c'est très important.”

La location avec option d'achat est un mode de financement intéressant pour les acquéreurs, facile et qui peut éventuellement se transmettre à un autre locataire en cas de changement d'avis ou pour une LOA sur un autre bateau. Ce phénomène n'est pas du tout rare et constitue même un levier non négligeable de l'accélération

du marché et des ventes. “La LOA est surtout applicable pour le neuf, à 90 %. Les banques ne se lancent pas aussi facilement dans un bien d'occasion car elles ne s'y connaissent pas assez, précise Bernard Gallay. Pendant les premières années, la décote est forte et un bateau qui n'a pas perdu 40 % de sa cote est pratiquement invendable.” Le marché de la plaisance

Principal avantage: le client n'est pas le propriétaire, c'est le crédit bailleur qui l'est, le client étant alors considéré que comme locataire. Une caractéristique du dispositif qui permet pour le client de ne pas voir le bateau alourdir son patrimoine s'il est assujéti à l'ISF

Yachting in Style with Peace of Mind



147' Ketch MARI-CHA III

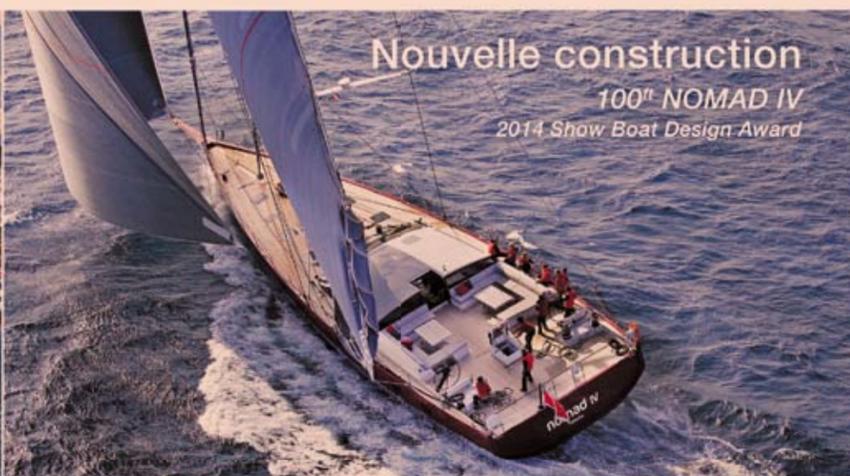
1997. MARI-CHA III est l'une des plus belles unités à voile dans le monde et retient l'attention de tous où qu'il aille, par ses lignes élégantes et les magnifiques élancements de son gréement carbone.

Il a été construit par Sensation Yachts sur des plans de Philippe Briand et John Munford.

Oscarisé en tant que "Large cruising sailing yacht" tout en étant détenteur de records océaniques, MARI-CHA III a été conçu pour la croisière et les performances. Il est doté d'aménagements luxueux, afin que son propriétaire puisse apprécier son grand confort et ses performances exceptionnelles en croisière, tout en accueillant ses invités avec style et raffinement.



Achat et vente
Sunseeker Predator 82 GECKO



Nouvelle construction
100' NOMAD IV
2014 Show Boat Design Award



Charter
80' MAGIC CAT



Management

FRANCE: Montpellier (Head Office), Paris, La Ciotat • MONACO • ITALY • SWITZERLAND
SPAIN: Palma de Mallorca • RUSSIA: Moscow • TURKEY: Ismir • HONG KONG
CARIBBEAN: Grenada • USA: California

BERNARD GALLAY Yacht Brokerage
1 rue Barthez - 34000 Montpellier
Tél +33 467 66 39 93 - info@bernard-gallay.com





“La LOA est surtout applicable pour le neuf, à 90 %. Les banques ne se lancent pas aussi facilement dans un bien d’occasion car elles ne s’y connaissent pas assez.”
Bernard Gallay, BGYB.

est ce qu’on appelle un marché d’acheteurs, avec beaucoup plus d’offres que de demandes. “Ça a toujours été comme ça, confie l’ancien navigateur en solitaire. À part peut-être en 2006-2007, avant la crise où tout le monde pensait qu’il n’y avait pas de limites.”

ISF et TVA réduite

Pour prétendre bénéficier du montage de la LOA, il faut se porter acquéreur d’une embarcation de plus de 6,50 m, homologuée pour naviguer au large et disposant d’équipements de sécurité aux normes. Sur les quatre

catégories de conception de bateaux existantes aux normes CE (A, B, C et D), seules les trois premières permettent de quitter les eaux territoriales, situées à plus de 12 milles des côtes. “La LOA est une façon simple pour un futur propriétaire d’acheter un bateau, explique François Moulin, responsable de la plaisance du groupe BNP Paribas Personal Finance. Il peut payer comptant ou avec un crédit classique, ou alors opter pour l’option LOA.” Il existe deux avantages en faveur de la LOA. Le principal est que le client n’est pas le propriétaire : c’est le crédit bailleur qui l’est, le

client étant alors considéré que comme locataire. Une caractéristique du dispositif qui permet pour le client de ne pas voir le bateau alourdir son patrimoine s’il est assujéti à l’ISF. “C’est un effet d’aubaine, insiste Jean-Baptiste Salmon, représentant France de Sealegs, fabricant de bateaux amphibies qui peuvent rouler une fois hors de l’eau. La LOA existait avant l’ISF, ce n’est donc pas un cas de ‘filoutage’. C’est important de l’intégrer car nous sommes à l’opposé de ça.”

L’autre aspect fondamental concerne la réduction de la TVA, jusqu’à 50 %, en raison d’une notion très simple, à savoir que le “locataire” est en mesure de naviguer hors des eaux territoriales. “L’intérêt pour le futur utilisateur d’un bateau, le plus souvent neuf, c’est qu’il bénéficie d’un avantage fiscal qui n’existe sur aucun autre crédit classique”, confirme François Moulin. Un choix que font rapidement les clients. “Cela arrive fréquemment, confirme Antoine Rioton, directeur commercial et marketing des Chantiers Amel. Ce sont les ressortissants français qui l’utilisent mais aussi italiens, anglais et allemands avec les banques françaises. Le système fonctionne plutôt bien.” Et qui soutient en plus l’activité, très importante en France notamment en termes d’emploi. Le groupe Bénéteau n’est pas moins que le premier employeur de Vendée. “C’est une forme de subvention déguisée pour aider l’industrie du nautisme”, admet Antoine Rioton. “C’est vraiment une aide fiscale et ça a d’ailleurs été longtemps débattu”, corrobore Jean-Baptiste Salmon. “C’est clairement un bon soutien à l’économie, la France étant le leader européen. C’est donc un régime qui est appelé à perdurer car il représente beaucoup d’emplois” confirme également Jean-Hugues Delvolvé, directeur général de CGI-Finance, filiale du groupe

Société Générale.

Les rouages en détail

Pour bien comprendre comment fonctionne la location avec option d’achat, ce sont les financiers spécialisés les mieux placés. Selon François Moulin, “la principale caractéristique est que le client n’est pas le propriétaire, il est considéré comme locataire”. Dès lors, ce dernier ne va pas rembourser des échéances mais va payer des loyers sur la durée qui aura été convenue pour sa LOA. Les possibilités vont de 4 à 12 ans et dépendent des choix du client. Ces loyers sont soumis à une TVA qui ne sera pas de 20 %, la TVA restant un “impôt du sol”. Le bateau ayant la capacité de quitter les eaux territoriales, un abattement de l’assiette de TVA est donc appliqué. “L’État dit que la TVA que le locataire sur payer est de 20 % dans les eaux territoriales et de 0 % quand il en sort”, détaille François Moulin. Et comme il est compliqué pour l’utilisateur et le crédit bailleur de prouver concrètement qu’on est sorti ou pas des eaux territoriales, l’État a pris la décision de réduire le taux de 50 % pour les bateaux ayant la capacité de

L’État a pris la décision de baisser de moitié la TVA pour les bateaux ayant la capacité de naviguer hors des eaux territoriales

C’est à sa capacité à remonter le courant qu’on reconnaît le saumon

Le nouvel Economiste
Le pouvoir des faits, l’influence des idées

L’ubérisation par le “cobaturage”

À l’image des nouveaux modèles d’économie collaborative sur les voitures et le covoiturage, les propriétaires de bateaux ont suivi le même élan avec le “cobaturage”. Ce néologisme proche du barbarisme abrite le même principe simple : un propriétaire va mettre à disposition son esquif pour des plaisanciers sans navire ou des loups de mer en herbe désireux de parcourir l’océan. Depuis la fin 2013, plusieurs sites Internet sont entrés en concurrence sur ce segment comme Clickandboat, Samboat ou Boaterfly. “Notre idée est de faire découvrir au plus grand nombre le nautisme, explique Simon Godreau, responsable communication et marketing de Boaterfly. Nous proposons ce service à ceux qui n’ont jamais navigué, parce que c’est trop cher ou pas assez accessible.”

Quid de la querelle avec le site VogAvecMoi.com, qui estime avoir inventé la co-navigation et qui reproche aux concurrents un “charter déguisé” ? “VogAvecMoi prétend être le créateur de la co-navigation, alors que ce n’est pas vraiment le cas”, intervient Simon Godreau. “Nous proposons des choses différentes et touchons un autre public, moins connaisseur. Il y a de la place pour tout le monde.” Boaterfly propose trois offres différentes sur son site. La mise en location d’un bateau seul, sans son propriétaire. La navigation avec le propriétaire qui officiera alors comme skipper, et enfin le

bateau en mode “nuit à quai”, sans que celui-ci se déplace. C’est au propriétaire de choisir son ou ses modes de fonctionnement. “Nous avons plus de 1000 bateaux référencés sur le site dans le monde, annonce-t-on chez Boaterfly. Nous sommes présents sur toute la France, mais aussi en Europe, avec un développement en Italie et en Espagne.” Les bateaux sont disponibles dans 25 pays, de tous les types, à voiles, à moteur, de moins de 6 mètres ou yachts. La solution privilégiée sur ce site est celle de la navigation seule, pour 30 % en co-navigation et 10 % en nuit à quai. Il est également possible de faire appel à un skipper professionnel pour un coût compris entre 100 et 300 euros la journée. Peut-on parler d’ubérisation du marché, selon l’expression (trop) à la mode ? “Nous ne parlons pas d’un 13^e mois, avertit Simon Godreau. Cela amortit les coûts du bateau.” ■

Boaterfly propose trois offres : mise en location d’un bateau seul, sans son propriétaire ; navigation avec le propriétaire qui officiera alors comme skipper, et enfin le bateau en mode “nuit à quai”