



BERNARD GALLAY ET MIKE HORSLEY : PROFESSION, BROKER

A ces courtiers d'expérience, nous avons posé quelques questions de fond à propos du marché des bateaux d'occasion. Propos recueillis par Antoine Sézérat.

We put several key questions to these experienced brokers to judge the state of the second-hand boat market.

Bernard Gallay, à gauche, et Mike Horsley. Des navigateurs confirmés et une expérience du métier depuis une vingtaine d'années. Un incontestable gage de sérieux. Bernard Gallay, left, and Mike Horsley. Both are experienced sailors who have been practicing their profession of broker for more than 20 years. Serious men with an undeniable passion for their careers. Photo DR et Antoine Sézérat.

En France, le marché de l'occasion des voiliers représente environ 10 000 transactions annuelles, toutes tailles confondues. Longtemps très attractive par rapport à l'achat d'un bateau neuf, l'occasion a beaucoup chuté en valeur depuis la baisse significative du tarif des voiliers neufs grâce, en grande partie, à une meilleure productivité des chantiers et à des renouvellements de gammes incessants. Parallèlement, l'incertitude du lendemain, le pouvoir d'achat en berne des acheteurs et les qualités globales des unités conçues il y a 10, 15 ou 20 ans font que beaucoup de propriétaires ne voient pas l'utilité de changer de modèle. Bilan, l'offre des voiliers d'occasion a été désorganisée, les voiliers neufs faisant chuter les prix et les propriétaires gourmands forcés de s'adapter à l'air du temps pour vendre leur bien. Plus que jamais, c'est l'acheteur le roi. Reste que le marché des unités de belle taille ou de prestige résiste plutôt bien, surtout en Méditerranée. Ces beaux voiliers s'adressent à une clientèle aisée, certes, mais aussi passionnée par des voiliers classiques ou d'exception, très friande de le montrer. Le meilleur exemple de ce phénomène demeure la semaine des Voiles de Saint-Tropez, considérées comme le plus beau salon à flot du monde ! Pour évoquer ce microcosme si particulier, nous avons interrogé deux spécialistes reconnus et fidèles des Voiles : Bernard Gallay, qui a construit un réseau sous son nom et propose majoritairement des unités modernes de grande taille souvent axées sur la performance, et Mike Horsley, qui dirige la division classique du broker anglo-saxon Edmiston basé à Antibes.

Sous les traits de Giacomo, il faut voir le VO 70 Groupama 4 qui a remporté la Volvo Ocean Race avec Franck Cammas. Vendu en Nouvelle-Zélande par Bernard Gallay, il vient de briller dans la Rolex Sydney-Hobart. The VO 70 Groupama 4, which won the Volvo Ocean Race with Franck Cammas, was recently sold by Bernard Gallay in New Zealand. She has just finished 6th in the Rolex Sydney-Hobart race under the colours of Giacomo. Photo Rolex/Carlo Borlenghi.

In France, the second-hand boat market accounts for about 10,000 transactions each year across all sizes. Although for a long time it was an attractive proposition to buy second-hand rather than new, prices of new vessels have fallen due to improved production methods and the constant arrival of new models on the market. At the same time, with financial uncertainty and the lowering of spending power – as well as the general good quality of series boats produced 10 to 20 years ago – many owners are reluctant to change models. The overall result is that the used market was thrown into disarray. New boats have forced prices downwards and over-optimistic sellers had to adapt their demands to the market. It is a buyers' market, more so than ever before. Even so, the market for large, prestigious vessels has remained rather buoyant. These yachts appeal, of course, to buyers who are comfortably off, but also those who are passionate about classic or exceptional boats and who like to show it. Excellent example of this can be seen at Les Voiles de Saint-Tropez, often considered as the biggest floating boat show in the world. To explore this exclusive microcosm we interviewed two well known specialists in the domain who are old faithfuls of Les Voiles. Bernard Gallay has built up a network under his name offering mainly large, modern, high-performance yachts, while Mike Horsley runs the classics division of the UK agency Edmiston, based in Antibes.

BERNARD GALLAY

(BERNARD-GALLAY.COM)

Quel est votre parcours ?

J'exerce depuis 18 ans. Au retour du Vendée Globe 1992-1993, j'ai créé ma société. J'avais alors côtoyé Nigel Burgess, un des plus gros brokers internationaux, qui a malheureusement disparu peu après le départ de la course dans le golfe de Gascogne. Il avait nommé son bateau du nom de sa société et cela a été une source d'inspiration. J'ai terminé hors classement (*double escale, ndlr*) mais j'ai eu ainsi l'occasion de réfléchir à mon avenir. J'ai refait le Vendée Globe en 2001 (*8^e, ndlr*). Puis j'ai continué à courir (Mini-Transat) jusqu'en 2006 tout en continuant mon activité de broker et c'est à partir de 2007 que je me suis beaucoup développé. J'avais alors conclu la vente d'un bateau de 53 mètres... Le marché se portait très bien, des grandes dimensions jusqu'aux plus modestes. J'ai petit à petit constitué un réseau mondial, pour beaucoup fait d'anciens coureurs que je connaissais bien.

Il y a eu un marché avant et après 2008, année qui correspond au début de la « crise » en Europe. Comment ce marché de l'occasion a-t-il évolué depuis cinq ans ?

2007 a été l'apogée, les transactions étaient alors excellentes ! 2008, bien qu'officiellement pas encore l'année de la « crise », puisque le tsunami financier est survenu à l'automne, a été très mauvaise. On a subitement perdu 50 % d'activité sans signe officiel de récession. Cela a été très vite. La plaisance est un pur loisir, il n'y a aucune obligation de changer ou d'acheter un bateau. Et on a pris cela de plein fouet. Puis il y a eu des sursauts. En 2009, les gens avaient besoin de vendre. Je pense à un propriétaire islandais (le pays était en faillite) qui a vendu son 40 mètres pour une valeur ridicule, ce qui a largement profité à l'acheteur ! Dans ce genre de situation il y a toujours de formidables opportunités. Nous n'avons pas trop souffert en 2010, mais 2011 a été très dure alors que le volume de transactions a repris largement en 2012 et 2013, aux alentours d'une vingtaine, mais sur des prix souvent à la baisse. Malgré tout, le chiffre d'affaires est à la hausse.

Aujourd'hui, l'acheteur n'est pas forcément dans une situation meilleure que celle du vendeur, mais le bateau qu'il convoite a perdu 30 à 40 % de sa cote. Donc il y a toujours des opportunités incroyables. L'an passé, nous avons vendu une très belle unité. Le vendeur n'en pouvait plus de son bateau. Et son conjoint venait de décéder. L'acheteur a donc fait une bonne affaire. C'est le genre de transaction qui existe sans être lié à un quelconque dynamisme du marché.

Qu'en est-il de la valeur intrinsèque d'un bateau ?

Dans des situations exceptionnelles, par exemple si le marché est en surchauffe (!), on peut éventuellement revendre une unité proche de son prix d'achat. Sinon, un bateau n'arrête pas de perdre de la valeur. Depuis



Le propriétaire du 62' Jethou a racheté un mini-maxi, le 70' ex-Stig. Jethou est donc à vendre à l'état quasi neuf grâce à une superbe maintenance nécessaire pour rester compétitif. Et tout ça pour un tarif probablement jusqu'à deux fois moins élevé que le neuf.

The owner of the 62ft Jethou has just purchased the ex Stig, a 70ft Mini Maxi ; consequently Jethou is for sale. Jethou is in almost new condition, due to the high level of maintenance undertaken to keep her competitive. And this for around half the price.

Photo Rolex/Carlo Borlenghi.

quelques années, les vendeurs ont dû baisser leurs prix dans des proportions que l'on n'imaginait pas envisageables. Le marché des voiliers est plus actif dans les petites et moyennes tailles (jusqu'à 20-25 mètres) alors qu'au-dessus de 30 mètres, on a plus de 80 % de nos transactions avec des bateaux à moteur. 2013 aura finalement été une bonne année pour nous, grâce aux prix radicalement en baisse, donc des ventes en volume importantes. Ceci est souvent révélateur d'une bonne santé d'un marché. Les transactions repartent, mais il est sûr que la pratique du bateau s'est totalement internationalisée. Nous avons des agences en Russie, à Hong Kong. Les propriétaires de motor-yachts sont moins passionnés que les propriétaires de voiliers. Ce dernier va davantage s'accrocher à son bien, il ne va pas le brader facilement.

La transaction est-elle liée à une expertise du bateau ?

En tant que courtier, je ne fais pas d'expertise. Je donne un avis au propriétaire quand il s'agit de déterminer le prix de vente et j'offre le même avis à l'acheteur éventuel. En aucun cas il ne s'agit d'une expertise qui m'engagerait légalement. L'expertise peut être payée par le propriétaire qui s'offre ainsi une carte supplémentaire pour mieux vendre, quant à l'acheteur, il peut choisir lui-même son expert et ce sera alors une prestation à négocier dans la transaction. L'expertise se passe en général après signature du compromis de vente et essai en mer. Le broker n'est qu'un intermédiaire mais qui doit avoir une certaine expérience dans des domaines très variés. Il faut noter que plus les bateaux sont gros, plus ils sont certifiés par échéance (Lloyd's, Veritas) un classement nécessaire à leur viabilité. Donc, si ces bateaux sont à jour dans leur classe, le risque de vice ou défaut majeur est très faible.

Comment établit-on une cote pour des bateaux qui sont souvent uniques en leur genre ?

Déjà par expérience propre, puis les transactions déjà réalisées sur des bateaux similaires, enfin l'observation du marché. C'est une mayonnaise qui prend en général assez bien. On prend en considération le coût à l'achat, donc neuf, et sa valeur éventuelle de remplacement aujourd'hui. On part souvent sur un prix assez élevé, que l'on maintient pendant quatre à six mois, histoire de voir comment le marché réagit. Sans contact, on réajuste le prix à la baisse. Les ventes se font souvent après une ou deux baisses de prix. Une vente dans ces catégories-là prend rarement moins d'un an. Le marché s'observe, les vendeurs ne sont pas toujours très vendeurs à la baisse, etc.

BERNARD GALLAY

(BERNARD-GALLAY.COM)

How did you get where you are now ?

I've been in business for 18 years. I created the company when I came back from the 1992-1993 Vendée Globe. I'd been around Nigel Burgess, who was sadly lost after the start of the race, in the Bay of Biscay. He had named his boat after his company and that was an inspiration to me. I was disqualified as I had to make a couple of technical stops, but it gave me the opportunity to think about my future. I did the Vendée Globe again in 2001 and finished 8th. I continued racing (the Mini-Transat) till 2006 while continuing the brokerage, but it was in 2007 that I really started to develop it. I had managed to clinch the sale of a 53 m boat – the market was going well for big boats and small. Little by little I built up a worldwide network, much of it thanks to my old racing acquaintances.

The market before 2008, the start of the European recession, must be very different from the present. How has the second-hand market changed over the last five years ?

The summit was 2007, business was booming then ! In 2008, although it was not yet officially the year of the recession – as the financial tsunami came towards autumn – the summer was very bad. We suddenly lost 50 % of our activity with no real signs of recession. It was very quick. Sailing is a purely leisure activity, there is no need or obligation to change or buy a boat. We suffered the brunt of it. Then there were the aftershocks. In 2009, people needed to sell. There was an Icelander (whose country was ruined) who sold his 40m boat for a pittance, to the great benefit of the buyer ! At moments like that, there are always great bargains to be had. We didn't suffer too much in 2010, but 2011 was very hard. However, business started to move again in 2012 and 2013 with 20 or so transactions, although often with reduced prices. In spite of all that, our turnover has increased. The buyer is not necessarily in a better position but the boat of his dreams has lost 30 to 40 % of its value, so there are still marvellous opportunities. Last year we sold a very nice boat, of which the seller had really had enough. On top of that, his partner had just died. The buyer consequently made an excellent purchase. But this sort of story will always exist and is not really linked to the overall financial environment.

What does this say about the intrinsic value of a boat ?

In exceptional circumstances, such as when the market is overheating, you can sometimes sell a boat for around its purchase price. Otherwise, its value always drops. In the last few years, sellers have had to reduce their asking price by unimaginable percentages. The yacht market is more active in small or midsize units of up to 20-25m, whereas over 30m 80 % of our sales are of motorboats. Finally, 2013 has been a good year for us, because of the radical fall in prices, something that has been compensated by an increased volume of sales. This is often an indication of a healthy market. Transactions are taking off again, but it is certain that the boat market is now totally international. We have agents in Hong Kong and Russia. Motorboat owners are less passionate than sailing yacht owners, who are much less inclined to undersell their precious belonging.

How important is the boat survey in concluding a transaction ?

As a broker I don't instigate a survey. I give my opinion to an owner when it comes to determining the price to sell and I offer the same advice to a potential buyer. In no way does this constitute a legally binding survey. The seller can have a survey carried out and this can be another card in his hand for the sale. As for the buyer, he can mandate a surveyor of his choice and the results can eventually be used as a negotiating tool. Normally a survey is ordered after signing a document of intention to buy/sell and after a sea trial. A broker is merely an interlocutor, who



Tu as vendu récemment Groupama 4, le vainqueur de la Volvo Ocean Race avec Franck Cammas, à un Néo-Zélandais. Tu t'es spécialisé dans ce genre de marché ?

Les ventes de voiliers de course représentent à peu près 20 % de mes ventes en volume. J'ai vendu *Groupama 4* en six mois après des mandats infructueux ailleurs. Ce genre de bateau est une bonne affaire pour tout le monde. La classe des VOR 70 n'est plus active. *Groupama* arrêtait, le bateau était en parfait état avec un inventaire complet. Il y a une seconde vie aux antipodes pour ces bateaux-là.

Peut-on trouver intérêt à acheter un bateau à restaurer ou à refaire à neuf ?

Encore une fois c'est une question de prix, de volonté et de compétence. Une remise à neuf d'un voilier de course ou d'un classique ne s'entend pas de la même façon. Il faut avoir du temps et souvent monter une équipe pour mener à bien le projet. Plus le bateau est ancien, moins il est facile d'évaluer le coût final. Je dirais que cela ne vaut que pour des produits d'exception. Aujourd'hui, je le répète, le marché est un marché d'acheteurs. Le vendeur doit accepter cette réalité

Les semaines de régates – ici les Voiles de Saint-Tropez – sont une excellente motivation pour se lancer dans la propriété d'unités de prestige.
Regatta weeks, like Les Voiles de Saint-Tropez, offer great motivation to become the owner of a prestigious yacht.
Photo Gilles Martin-Raget/VDST.

needs to have a certain experience in several fields. Note that the bigger vessels have to have exterior certification, such as Bureau Veritas or Lloyd's to be able to operate. Consequently, provided these documents are up to date, there is little risk of any major problems revealing themselves at a later date.

How do you go about establishing the value of a boat that is often unique, in a class of its own ?

First, by personal experience, then looking at recent sales of similar craft and also following market trends. It's a mix that usually works satisfactorily. You take the new price into consideration and the purchase price of an equivalent craft today. Generally you put a boat on the market at a relatively high price for four to six months, just to test the state of the market, then adjust the asking price if there are few enquiries. Sales are often concluded after two or three price drops. A sale at this level rarely happens in less than a year. Everyone follows trends and sellers don't usually want to lower their price unless they have to.

Toutes tes annonces sont liées à des bateaux que tu as effectivement en mandat ?

Plus les bateaux sont importants, plus les ventes se font à deux courtiers. En général, au-dessus de 18-20 mètres pour les voiliers. L'un est mandaté par le client pour trouver ce qu'il recherche alors que le vendeur recherche un broker, l'agent central, pour que celui-ci commercialise, c'est-à-dire fait le nécessaire pour que cela se sache. Annonces par voies de presse, Internet, réseau professionnel, etc. Bien sûr, celui qui amène le client vers le vendeur encaisse le plus gros de la commission.

Celle-ci varie suivant le montant de la transaction : 10 % jusqu'à 10 millions d'euros. Ensuite, c'est dégressif par tranches. C'est un standard international qui peut toujours être discuté au moment de l'offre, du fait qu'il y a un ou deux brokers, etc. La commission n'est jamais un obstacle à la vente. L'immobilier fonctionne de la même façon. L'intermédiaire est rémunéré car il commercialise le bien pour le propriétaire.

Y a-t-il des bateaux impossibles à vendre ?

Ce sont ceux qui ne rentrent pas dans le marché, notre marché. Nous sommes choisis pour l'image que nous véhiculons. Je ne sors pas de ce cadre. Tout se vend, mais pas forcément dans notre milieu. Les ventes entre particuliers fonctionnent aussi mais ce ne sont pas les mêmes genres de transactions ni les mêmes sommes en jeu.

Quels sont les conseils que l'on peut donner à un vendeur et à un acheteur ?

Pour un vendeur, il faut être attentif au marché, regarder exhaustivement la valeur des biens comparables mis en vente et faire confiance au broker. Pour cela, on fournit des comptes-rendus de contacts, on montre les efforts que l'on fait pour la commercialisation du bien en vente. Nous n'essayons pas de faire perdre de l'argent au propriétaire en négociant à tout prix. Il faut du respect. Une bonne vente, c'est aussi un propriétaire heureux qui le fera savoir...

Pour l'acheteur, le temps est son meilleur allié. Il faut observer le marché, mandater un bon broker, qu'il propose une sélection soignée, et ne pas hésiter quand l'opportunité se présente. Il ne faut pas acheter qu'un prix, ni voir trop grand pour pas cher. Avec un bon cahier des charges et de bons conseils, il y a moyen de se faire plaisir. On accompagne souvent des acheteurs sur une période relativement longue, jusqu'à un an. En ce moment, sur les grosses unités, on assiste à des baisses de prix très importantes, parfois énormes. L'an passé nous avons vendu une unité de 50 mètres entre 4 et 5 millions. Dix-huit mois avant, elle était proposée à 8 millions d'euros. Et avec une simple remise à niveau cosmétique, le client a récupéré une belle unité, classée Lloyd's à jour, etc. Neuf, un tel bateau construit dans le même chantier coûte plus de 30 millions... J'ajouterais que le plus important pour un broker sérieux, c'est d'être capable de sortir un contrat bien adapté à la vente, même si cela peut parfois être compliqué comme pour des ventes avec reprise. Il ne faut pas traîner car il en va de notre crédibilité. Les bateaux sont des achats passion et le broker qui a de l'expérience doit être réactif à la conclusion de la vente, quelle que soit la difficulté. ■

You recently sold Groupama 4, the winner of the Volvo Ocean Race with Franck Cammas, to a New Zealander. Are you specialised in this market ?

Sales of race boats represent about 20 % of my sales volume. I sold *Groupama* in six months, after others had been unsuccessful. This type of boat is good for everyone. The VOR 70 class is no longer active and, at the end of its career, *Groupama* was in perfect condition with all its equipment. There is another life waiting for these boats in the southern hemisphere.

Is it in anyone's interest to buy a boat to restore or reconstruct ?

As always, it's a question of price, enthusiasm and competence. Getting a racing yacht or a classic back into shape is not approached in the same manner. You need time on your hands and often need to get a team together to carry such a project through. The older the boat, the more difficult it is to estimate the final cost. I would say it is only worthwhile for exceptional boats. I know I'm repeating myself but today is a buyers' market and sellers have to accept this reality.

Do all your advertisements correspond to boats that you have a contract to sell ?

The more important the boat – generally over 18-20m for sailboats – the more often the sale is conducted by two brokers. One is engaged by the client to find what he is looking for, whereas the seller looks for a broker, the central agent, to do what is necessary to publicise the sale – press and internet advertising, professional networks and so on. Obviously, it is the broker who introduces the client to the seller that gets the lion's share of the commission.

This varies according to the amount involved, but as a rule of thumb, 10 % up to 10 million Euros, then less by stages. This is an international standard that is open to discussion according to circumstances, such as if there are one or two brokers and so on. The commission is never an obstacle to a sale. The property market functions in the same way. The go-between is remunerated for commercialising the seller's possession.

Are there boats that are impossible to sell ?

Those that don't correspond to our market. We are chosen for the image that we promote. I don't step outside this image. Everything sells, but not necessarily in this circle. Sales between individuals work perfectly well but they are different sorts of transactions, usually with much less money at stake.

What advice can you give to potential sellers or buyers ?

For a seller, always keep your eye on the market to keep track of the value of similar boats for sale and have confidence in your broker. For that, we have records of our dealings and demonstrate the efforts we go to to commercialise a vessel on our books. We try not to lose money for a seller by negotiating a sale at all costs. We need to have respect. After all, a good sale means a satisfied customer who will let that be known.

For the buyer, time is his best ally. Observe the market. Instruct a good broker, who will present you with a careful selection of potential boats and don't hesitate when the occasion presents itself. One must not look only at price, nor consider something too big for a limited budget. With a precise program and with good advice, the buyer should end up satisfied. We are often at the side of buyers over a long period – up to a year. Currently, with big boats, we are seeing large price drops, sometimes enormous. Last year we sold a boat for between 4 & 5 million Euros that, only 18 months earlier, was being offered at 8 million Euros. The buyer got a beautiful vessel with Lloyd's certification, in need of only minor cosmetic work. To construct an equivalent boat today in the same yard would cost in excess of 30 million Euros...

I would add that it is most important for a serious broker to be able to write a contract that is well adapted to the sale, even though this can be complicated, especially if there is a part exchange involved. The broker mustn't delay, as this damages his credibility. Boat sales are an act of passion and an experienced broker reacts quickly to conclude the sale, no matter how difficult. ■



Les grands classiques ont un charme fou. Acquis en excellent état, leur maintenance ne coûte pas plus cher que celle d'un voilier moderne à taille équivalente.

Great classic yachts have unquestionable charm and, if purchased in good condition, their upkeep costs no more than an equivalent-sized modern yacht.

Photo Gilles Martin-Raget/VDST.

MIKE J. HORSLEY (EDMISTONCOMPANY.COM)

Quel est votre parcours ?

J'ai commencé le métier de broker en 1989 avec mon père, Malcolm Horsley, à Antibes, où je réside toujours. Malheureusement, juste après la Nioulargue de 1991 à Saint-Tropez, alors qu'il exerçait ses talents de jury pour le compte de Patrice de Colmont, mon père est décédé brutalement. Je me suis spécialisé dans le yacht classique car ce sont des bateaux que j'affectionne plus particulièrement (*voir le portrait du bateau de Mike, Outlaw, dans le programme des Voiles de Saint-Tropez 2012*). Il y a sept ans, j'ai vendu mon affaire à Edmiston et je suis devenu leur spécialiste de voiliers classiques au sein d'une société connue pour le courtage et le management de gros motor-yachts modernes.

MIKE J. HORSLEY (EDMISTONCOMPANY.COM)

How did you get where you are now ?

I entered into the profession in 1989 with my father, Malcolm Horsley, in Antibes, where I still live. Sadly, he died suddenly in 1991, just after the Nioulargue, at Saint-Tropez, where he was on the jury on behalf of Patrice de Colmont. I specialise in classic yachts as I have a particular affinity for these boats (*see the portrait of Mike in Les Voiles de Saint-Tropez programme 2012*). I sold my practise to Edmiston seven years ago and became their classic yacht specialist in the heart of a big company reputed for the sale and management of big, modern motor yachts.

The market before 2008, the start of the European recession, must be very different from the present. How has the second-hand market changed over the last five years ?

It has become very different from years gone by. When Lehman Brothers Bank went bankrupt on 15th September 2008, the American market and buyers

Il y a eu un marché avant et après 2008, année qui correspond au début de la «crise» en Europe. Comment ce marché a-t-il évolué depuis cinq ans ?

Il est devenu très différent des années passées. Quand la banque Lehman Brothers a déposé le bilan le 15 septembre 2008, le marché américain, les acheteurs en général, ont disparu. La conséquence d'une année 2007 déjà frileuse. Pendant les deux à trois années qui ont suivi, il y a eu très peu d'activités, les prix ont chuté, les gens voulaient se débarrasser de tout ce qui n'était pas essentiel dans leur vie. Et un yacht, malheureusement, n'apparaît pas comme essentiel. On a patienté car nous avons connu d'excellentes affaires au début des années 2000. Mais, depuis fin 2012, début 2013, il semble que les gens commencent à s'habituer à la crise. Le marché a repris mais les prix en valeur ne sont plus ce qu'ils ont été... Le yacht arrive après la résidence principale, la secondaire, le chalet pour le ski, etc. C'est un des premiers biens dont on se sépare.

Est-ce que vous profitez de la dimension internationale de l'entreprise ?

Nous avons une énorme base de données. Parmi les grosses fortunes qui

generally, simply disappeared over night. And this was after 2007, when they were already becoming hesitant. During the following three years there was very little activity – prices fell and many wanted to get rid of all things not essential to their lives. And, unfortunately, a yacht is not seen as one of life's necessities. We hung on because we had done very good business at the start of the millennium. It seems, however, that since the beginning of 2012 and through 2013, people are getting used to the recession. The market has started to take off again, but the prices are not what they were – a yacht comes after the house, the second home, the ski chalet, etc. It's one of the first belongings to go !

Does the international profile of the company help you ?

We have a huge database and, among the very wealthy who buy mainly motor boats, there are a few classics connoisseurs – so this is boon for us when it comes to making contacts. And yet the difference between a modern motor yacht enthusiast and a classics lover is like chalk and cheese. The network works equally well with the professionals working daily on boats – captains, suppliers, crews, all mixed with the sounds of the pontoons. We are very conscious of the importance of those working in the industry. Over the last 15 years, the telephone has rang a lot less. Internet has been an incredible boost to efficiency, especially in our trade where you need to list and show many things. There has been a considerable increase in the number of boats for sale since the beginning of the recession. There are too many offers and much less demand.

Is the Classics market somewhat more delicate than that of modern boats ?

When you look at meetings of the classics circuit, such as Imperia and Les Voiles de Saint-Tropez, it seems obvious there is still plenty of money around. The boats are impeccable, the crewmembers are numerous and well dressed. A 30m yacht will have a crew of up to 25. They have to be lodged, fed and paid. A classic yacht owner always has his hand in his pocket. But, sales are less frequent than before.

As they are passionate they are more likely to hang on, rather than sell off cheaply. Of course, there are still a few who really have their backs against the wall, but this has always been the case. An informed trader doesn't sell when prices are low – he waits for an upturn.

How is the intrinsic value of a classic calculated ? Is it easy to establish a price ?

My father bought his first boat when I was six and I was brought up on wooden boats. One of the most important factors in assessing the value of a boat is that moment when you go below. It either has or hasn't a distasteful odour. This olfactory sensation speaks volumes. It may seem strange, but the smell of boat can indicate its general condition, reflecting careful maintenance, or otherwise. This also indicates the efficacy of the crew. It's not only bilge smells, it could be a plumbing problem. Afterwards, it's just down experience and the standard procedures you would use to evaluate any modern yacht or old motor boat. You know you've got a good deal if you buy a boat at a fair price – and one that suits you and that corresponds to your program or can be easily adapted to your needs. Many owners persist in the delusion that their boat is worth the same as it was five or six years ago but buyers know that the market is difficult and make fairly low offers. When the sum is important it isn't rare to see offers made of only half the asking price. This doesn't often work out but it reflects a change in attitudes since

Des passionnés ont réussi à sauver les quatre derniers 15 MJI survivants, ici The Lady Anne devant Hispania. La réfection à l'identique demande de gros investissements sur la durée. Passionate enthusiasts have managed to revive the four surviving 15 M IR yachts. Here The Lady Anne leads Hispania. A high and continual investment is needed to complete and maintain an authentic restoration. Photo Rolex/Carlo Borlenghi.

achètent prioritairement des motor-yachts, il y a des vrais amateurs de classiques et, pour nous, c'est un avantage quand il s'agit d'établir des contacts. Il n'y a pourtant rien de plus différent qu'un amateur de classique et de motor-yacht moderne. Le réseau fonctionne également très bien avec les professionnels qui travaillent chaque jour sur ces bateaux : capitaines, fournisseurs, équipages, mêlés avec les bruits de pontons ! Nous sommes très conscients de l'importance des gens du métier. Depuis 15 ans, le téléphone sonne beaucoup moins. Internet a été un facteur d'efficacité incroyable, surtout dans notre métier où il faut détailler, montrer beaucoup de choses. Depuis le début de la crise, le nombre de bateaux à la vente a considérablement augmenté. Il y a trop d'offres et moins de demandes.

Le marché du bateau classique est-il plus délicat que celui des bateaux récents ?

Lorsqu'on observe le circuit des régates classiques à Cannes, Saint-Tropez ou Imperia, ainsi que tous les grands rassemblements de bateaux classiques, il paraît évident qu'il y a toujours beaucoup d'argent dans ce milieu. Les unités présentées sont impeccables, les équipiers nombreux, bien habillés. Un 30 mètres, c'est jusqu'à 25 équipiers qu'il faut loger, nourrir, rétribuer. Le propriétaire d'un classique a souvent la main à la poche. Mais les mouvements de vente restent moins élevés qu'auparavant. Comme il y a de la passion, la tendance c'est plutôt de garder que de brader. Bien sûr, il y a ceux pris à la gorge, mais cela a toujours existé. Un boursier avisé ne vend pas à la baisse. Il attend que cela remonte...

Comment se détermine la valeur intrinsèque d'un classique ? La cote est-elle facile à établir ?

Mon père a acheté son premier bateau quand j'avais six ans et j'ai été élevé sur des bateaux en bois. Un des facteurs les plus importants dans l'expertise d'un classique se vérifie au moment où l'on pénètre à l'intérieur. Il émet ou non une odeur qui peut être désagréable. Cette sensation olfactive « parle » beaucoup. Cela peut paraître étrange, mais l'odeur reflète souvent l'état général du bateau, sa maintenance soignée ou non. Cela exprime donc également le degré d'efficacité de l'équipage. Ce n'est pas simplement une odeur de cale, cela peut venir de la plomberie défectueuse. Ensuite l'expérience et les contrôles standard s'appliquent comme pour n'importe quel autre voilier ou motor-yacht ancien. La bonne affaire, c'est d'acheter le bon bateau au juste prix, celui qui vous convient, qui correspond à votre programme ou pourra s'y adapter facilement. Beaucoup de propriétaires persistent à imaginer que la valeur de leur bateau



n'a pas bougé depuis cinq ou six ans. Mais les acheteurs savent que le marché est difficile et font des offres assez basses. Sur des sommes importantes, il n'est pas rare d'avoir des propositions qui ne représentent que la moitié de la valeur du prix demandé ! Cela n'aboutit généralement pas. Mais cela reflète une attitude que l'on n'observait pas avant la crise. La valeur réelle a volé en éclats. Un bateau ne vaut que par ce que l'acheteur est prêt à payer. Dans la limite du raisonnable, bien sûr. Il est toujours difficile de dire à un vendeur, une personne qui gagne peut-être beaucoup d'argent dans sa vie professionnelle et qui n'est pas vraiment habitué à en perdre, que la valeur de son bateau a baissé de 30 % et qu'il l'avait peut-être acheté trop cher il y a cinq ans. Mais le bateau est un acquis irrationnel.

A l'évidence, on ne construit plus de classiques. La flotte qui alimente le marché de l'occasion est-elle soignée ou à restaurer ?

Il ne reste pratiquement plus d'épaves à restaurer. J'ai vu récemment aux Etats-Unis de beaux projets de reconstruction. Mais ce sont des exceptions.

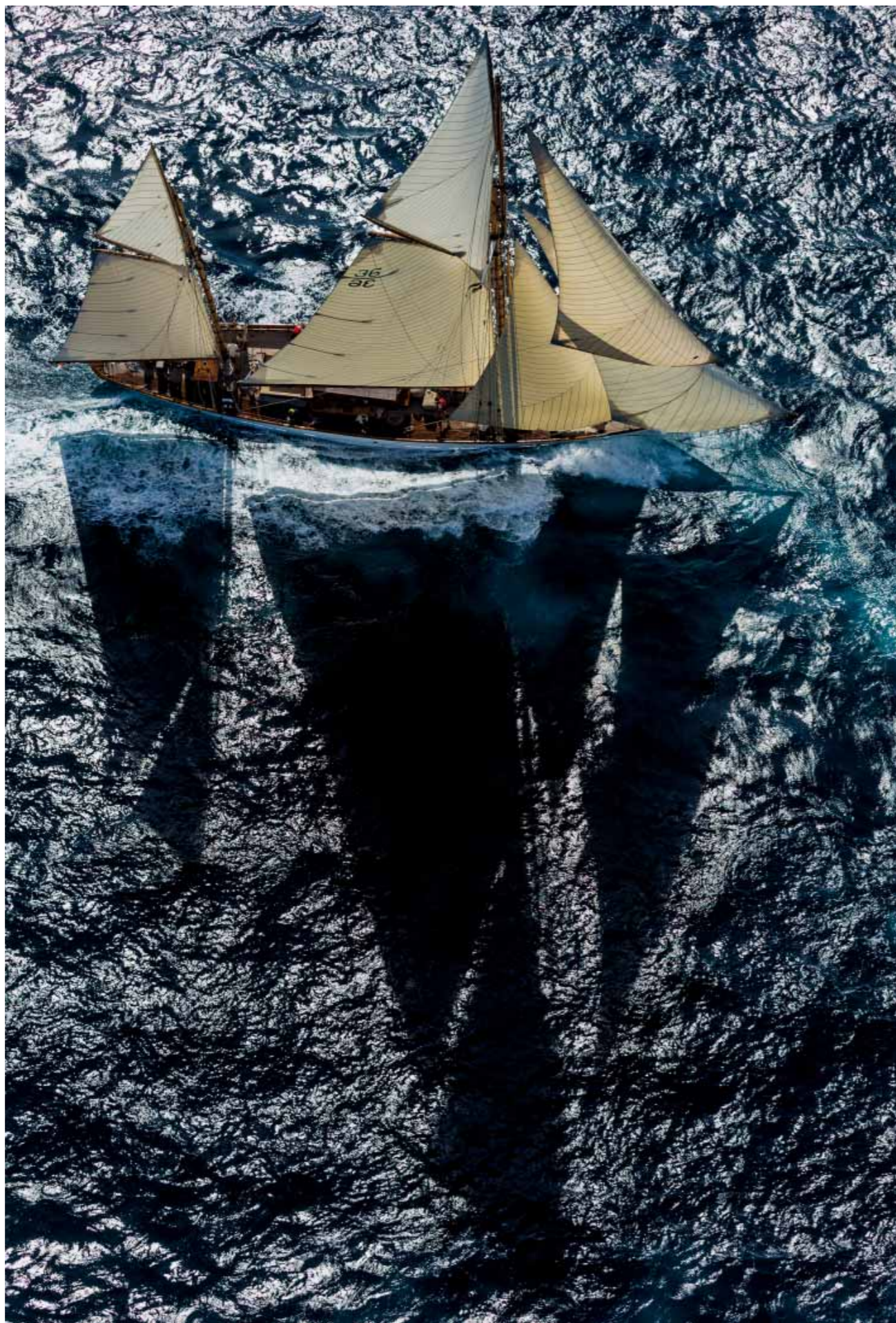
Une réplique, ici Eleonora (50 mètres) sur les plans de Westward, est un achat nettement moins risqué que celui d'un bateau authentique (qui n'existe plus...) Mais il y a toujours autant de monde pour le manoeuvrer !

A replica such as Eleonora – built to the plans of Westward – is a less risky purchase than an authentic boat (of which very few remain), but still needs as many crew to manoeuvre ! Photo Rolex/Kurt Arrigo.

the recession. The perceived value has plummeted – and a boat is only worth what someone is prepared to pay for it, within limits, of course. It is always difficult to tell an owner – usually someone who makes a good living and is not used to losing money in his professional life – that the value of a boat has dropped by 30 % and that, perhaps, the purchase price paid five years earlier was too high. But a boat is an irrational acquisition.

Obviously classics are no longer built. Is the fleet that feeds the market well cared for or in need of restoration ?

There are virtually no more wrecks left to be restored. I recently saw two fine



Thendara, un ketch aurique sur plans Alfred Mylne de 1936, a plusieurs fois traversé l'Atlantique, en croisière comme en course. La preuve que cette coque de 32 mètres en teck sur membrures acier, remarquablement restaurée, peut permettre des navigations lointaines sur un grand classique.

Thendara is a fine example of a superbly restored classic yacht well able to undertake long-distance voyages. This 32m Alfred Mylne ketch – built in 1936 with a teak-on-steel hull – has made many times a Trans-Atlantic crossing, some just for pleasure, others while racing.

Photo Rolex/Carlo Borlenghi.

L'ère des Classe J découverts dans la vase du Solent est révolue. En revanche, il y a une vraie tendance à construire des répliques sur des plans d'époque originaux. A Saint-Tropez, on voit régater des goélettes magnifiques de ce type comme *Elena*, *Eleonora*, *Atlantic*. Si ces bateaux sont conformes à l'original, ils peuvent régater avec tous ceux jaugés CIM, mais sans bonification d'âge. Ce ne sont pas des «spirit of tradition». Restaurer un bateau classique coûte beaucoup plus aujourd'hui que de le racheter en excellent état. Les matières premières comme le teck, l'acajou, le bronze, le cuivre ont beaucoup augmenté et la main-d'œuvre qualifiée encore plus. En face de ce choix, un classique en très bon état ne voit aujourd'hui sa cote baisser «que» de 30%. En termes financiers, le «prêt à naviguer» est donc quand même plus intéressant. Il y a toutefois des propriétaires aisés et passionnés qui aiment refaire à l'identique des classiques, sans se soucier vraiment du prix de revient. Le but n'est alors pas de faire une affaire mais de recréer un chef-d'œuvre, d'être fier de sauvegarder un patrimoine. Dans cette démarche, il n'y a pas vraiment de logique. On est en plein dans le passionnel.

Un classique a la réputation d'être coûteux à l'entretien.

A l'année, cela représente certainement plus de 10% de la valeur du bateau, qui n'est d'ailleurs plus une référence puisque la valeur sur le marché a baissé. Mais un classique de belle taille coûte moins cher qu'un moderne car on emploie souvent une main-d'œuvre jeune, de passionnés, et l'on n'a pas besoin de techniciens spécialisés comme sur les motor-yachts. Un classique, hormis la motorisation, l'électricité et la mécanique, c'est surtout du bois, de la peinture et des vernis, voire du matelotage. Donc du travail à la portée de beaucoup.

Quels sont les conseils que l'on peut donner à un vendeur et à un acheteur ?

Pour un acheteur, établir une liste de priorités, croisière ou course, bien définir son programme et les objectifs à atteindre ; ne pas dépasser son budget. Pour un vendeur, être réaliste pour établir un prix de vente. Il faut accepter de ne plus retrouver les tarifs d'il y a six ou sept ans. Ne pas oublier que chaque année un bateau coûte cher en entretien et qu'une unité de prestige, disons de trois millions d'euros, si elle n'est pas vendue rapidement parce que vous persistez à la proposer à un prix trop élevé, va vous faire perdre en cinq ans l'équivalent en entretien de sa valeur réelle. ■

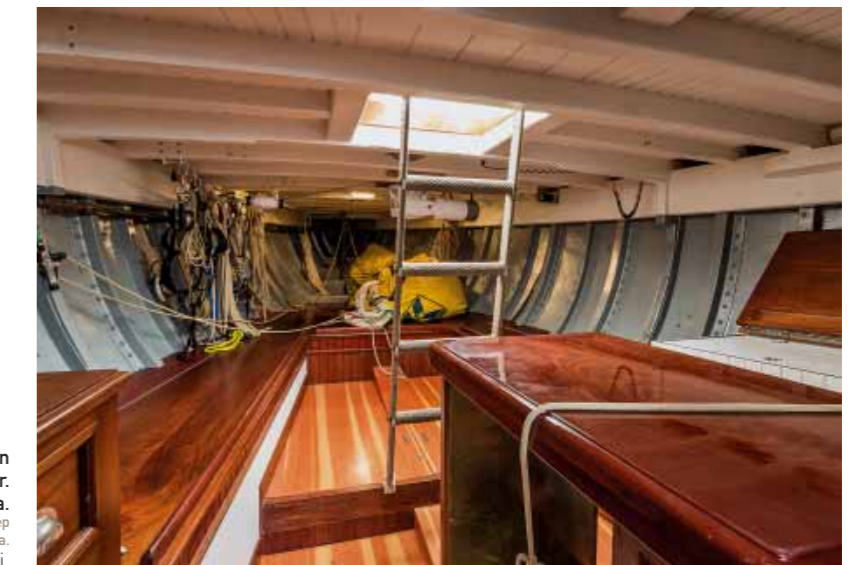
reconstruction projects in the States, but these are exceptions. The time when J-Class yachts were found in the Solent mud are finished. On the other hand there is a real interest in rebuilding period vessels from the original plans. At Saint-Tropez, you see magnificent schooners such as *Elena*, *Eleonora* and *Atlantic* racing. These boats are the same as the originals, so they can race under the CIM rules, albeit without the advantage for age. They are not in the "spirit of tradition" classes. Restoration of a classic costs far more nowadays than to buy it in excellent condition. Raw materials such as teak, mahogany, bronze and copper have gone up hugely and the cost for qualified craftsmen even more so. Faced with this choice, a classic in excellent condition has seen its value drop by "only" 30%. A boat ready to sail is a good proposition, from a financial point of view. There are always a few well off enthusiastic owners who like to restore a boat authentically, without having to count the pennies. The aim is not to have a good deal, but to recreate a masterpiece and to be proud to contribute to preserving an object of our heritage. There is no real logic to this path – it is simply a true labour of love.

The upkeep of a classic has the reputation of being very expensive.

It certainly represents 10% of the boat's value per year, although with the collapse of prices, this no longer is a good reference. However, a big classic costs less than a modern, as a young enthusiastic workforce can be employed and there is no need for specialist technicians like on motor yachts. On a classic, mostly of wood, apart from the engine mechanics and electricity, the skills most required are for painting, varnishing and ropework – skills within relatively easy reach.

What advice can you give to potential sellers or buyers ?

For a buyer, make a list of priorities – cruising or racing, clearly define your program and the objectives you wish to achieve and don't go over budget. For a seller, be realistic when fixing your selling price. You have to accept that the prices of six or seven years ago can no longer be attained. Don't forget that maintenance of a big prestigious classic, of say 3 million Euro, is expensive. Not selling quickly by keeping the price too high, will lose you the equivalent of its real value over five years in upkeep costs. ■



On reconnaît la qualité d'un classique à l'entretien de son intérieur. Ici, l'avant d'Hispania.

You can recognise the quality of a classic by the upkeep of its interior. Here is the forepeak of Hispania. Photo Rolex/Carlo Borlenghi.