

# L'achat-gestion d'un voilier, l'ABC d'une formule montante

Par Henri René de Cotret



Michel Sacco

## La formule d'achat d'un voilier en gestion de charter est une solution alléchante. Et pour cause... Mais qu'en est-il dans les détails pratiques?

La formule d'achat-gestion en charter permet de compenser une portion du coût d'acquisition d'un bateau par des revenus de location sur une période de cinq ans. Encore faut-il savoir dans quel bateau on s'embarque!

Se dire: «Si j'achète un bateau de 150 000 \$ avec des revenus de charter de 75 000 \$ sur une période de cinq ans, mon bateau m'aura coûté... 75 000 \$», est une proposition qui ne manque pas d'attrait. Toutefois, il faut aller au-delà des chiffres et évaluer si la formule correspond vraiment à ses besoins.

### Une formule connue et éprouvée

L'achat-gestion d'un voilier est une formule éprouvée depuis des années chez de grandes sociétés de charter comme The Moorings, la plus connue d'entre elles. En gros, vous faites l'acquisition d'un voilier (plus rarement d'un bateau à moteur) en vous engageant à le confier à ladite société pour une période de cinq ans. Période au cours de

laquelle, la société de gestion se charge d'en faire la location et de vous remettre une portion des revenus. En tant que propriétaire, vous avez le loisir de vous servir de votre bateau, ou d'un autre voilier

faisant partie de la flotte, pendant un certain nombre de semaines par année. Au terme des cinq années, le bateau vous revient; vous pouvez le garder et continuer d'honorer vos versements hypothécaires, le vendre ou, dans certains cas, le remettre en service de charter avec l'instigateur du programme auquel vous aviez adhéré.

### La différence québécoise

Au Québec, la société spécialisée en charter à la voile Navtours a mis sur pied un programme d'achat-gestion similaire voilà deux ans. Ce programme a connu du succès rapidement. Pour ce couple de résidents d'Ottawa qui avait d'abord lorgné, justement, du côté de chez The Moorings, la possibilité de faire affaire avec une entreprise locale et de bénéficier d'un service plus personnalisé a fait la différence. Le plan de match de Liliane et Serge: leur Lagoon de 45 pieds serait mis en service de charter aux Bahamas

où Navtours a deux bases d'opération (Nassau et Georgetown, Exumas). Puis, ils mettraient leurs sacs à bord au terme des cinq années prévues au programme, ce qui coïnciderait avec le début de leurs retraites professionnelles. Pour eux et d'autres dans la même situation, on achète donc maintenant le bateau qui nous convient pour l'avenir – au prix d'aujourd'hui – avec des revenus de location sur cinq années jusqu'au terme du bail.

Dans le cas de Christian, gestionnaire et entrepreneur dans la jeune cinquantaine, ce n'est pas tant l'aspect financier qui a pesé dans la balance quand il a pris la décision de faire l'acquisition d'un Jeanneau 409. «Je n'aime pas faire de l'entretien, je n'ai ni le temps ni l'intérêt!», affirme-t-il. Puis, le fait de pouvoir profiter de son bateau aux Bahamas en hiver et l'été au lac Champlain a fini de le convaincre. «Navtours nous permet, à moi et ma conjointe, nouvellement venue à la voile, de naviguer sans les inconvénients», résume Christian.

Après avoir loué des voiliers pendant une dizaine d'années, Heintje Tremblay a décidé de faire l'acquisition d'un voilier Hanse 445 dans le cadre d'un programme de gestion en charter offert par Vacances Sous Voiles, une autre société dirigée par des Québécois

et dont les opérations sont basées dans les Îles Vierges Britanniques. «Les seuls coûts de quaiage d'un voilier semblable dans les Îles Vierges Britanniques équivaldraient à notre budget de vacances annuel, alors que les revenus de location du programme sont équivalents à ce budget!», rapporte Heintje, entrepreneur dans le domaine de la construction. Faire affaire avec Vacances Sous Voiles a été facile pour Heintje puisqu'il avait loué des voiliers de la même compagnie pendant huit ans. Son Hanse 445 navigue exclusivement dans les Îles Vierges Britanniques, mais M. Tremblay profite tout de même, en été, de son bateau à moteur qu'il garde dans la région de Montréal.

### Des programmes «à la carte»

«Un bateau en charter n'est pas un centre de profit et nos clients sont des gens qui n'ont pas besoin de faire de l'argent mais de faire de la voile», dit Bruno Lemieux, responsable du développement et des communications chez Navtours. À la différence des grandes sociétés de charter, ceux qui adhèrent à un de leurs programmes peuvent personnaliser leur bateau. «Contrairement aux exigences des grandes flottes, nos propriétaires ont tout le loisir de personnaliser leur bateau, à commencer par la façon dont le nom est inscrit sur la coque», ajoute M. Lemieux. Et si les grands locateurs offrent à leurs clients la possibilité d'utiliser un bateau de leur flotte n'importe où dans le monde, «combien de fois peut-on aller à Tahiti ou à Bora Bora sur une période de cinq ans?», continue M. Lemieux.

Mais pourquoi avoir choisi d'offrir des programmes d'achat-gestion chez Navtours? «Notre expérience nous démontrait que les voiliers plus âgés que nous offrons à la location exigeaient de plus en plus d'entretien, chose rendue encore plus complexe dans un secteur de navigation relativement isolé comme les Bahamas», explique Bruno Lemieux. Des bateaux neufs, pris en gestion dès leur mise en service, offrent un niveau de prestation élevé à une clientèle de plus en plus exigeante. Par exemple, la plupart des sociétés de charter proposent désormais une connectivité complète – voix et données – à bord de leurs bateaux. Une autre tendance lourde: les catamarans ont la cote. «Nous pourrions avoir deux fois plus de catas dans notre flotte», confirme le responsable du développement chez Navtours.

Toujours selon M. Lemieux, l'un des aspects déterminants du choix de l'achat-gestion sera de s'assurer que l'on puisse utiliser son voilier environ douze semaines par an durant les cinq années prévues au contrat.

Chez Navtours, ce nombre varie en fonction des périodes de haute et de basse saison, tant aux Bahamas qu'au lac Champlain. En clair, un propriétaire bénéficiera d'un nombre de semaines moindre s'il se réserve les périodes de haute saison.

Le loueur cité ici fait l'attribution des semaines d'usage personnel d'après un système de pointage qui tient compte des périodes de basse et de haute saison dans les destinations respectives. Un nombre équivalent de points est ainsi alloué pour chaque période sur une base annuelle. Un propriétaire qui aurait utilisé tous ses points de haute saison aux Bahamas se retrouvera sans points pour la période de haute saison au lac Champlain. «Une certaine gestion de votre calendrier s'impose», indique Christian qui n'a pu utiliser son bateau au lac Champlain à la période qui lui convenait.

Deux programmes de gestion sont offerts par Navtours. L'acheteur qui choisit Gestion Complète Navtours avec revenus garantis reçoit chaque mois pendant cinq ans un montant fixe, supérieur à celui de son versement hypothécaire. Il n'y a aucun frais à payer durant la période. Navtours prend charge des frais de marina, des assurances, des frais de convoyage (si applicable) et d'entretien. De 6 à 12 semaines par année sont allouées sans frais au propriétaire. Le voilier neuf de son choix est livré tout équipé pour le charter.

L'autre programme offert, Gestion Liberté Navtours, est destiné à ceux qui désirent plus de temps de navigation. Ce pro-

gramme est basé sur les revenus dégagés par une activité de location limitée préétablie avec Navtours. L'acheteur bénéficie d'un contrat de gestion de cinq ans au sein de la flotte de location. Navtours lui garantit de 5 à 10 semaines de location par année et il reçoit des revenus chaque fois que son voilier est loué. Ces revenus peuvent couvrir une partie importante des frais de l'entretien effectué par les équipes de Navtours aux Bahamas ou au lac Champlain. Spécialiste du charter depuis plus de 10 ans, Navtours n'agit pas en tant que revendeur ou concessionnaire des voiliers qu'il propose dans le cadre de ses programmes d'acquisition-gestion.

Vacances Sous Voiles, l'autre société de propriété québécoise, offre des programmes similaires dans les Îles Vierges Britanniques où elle s'est établie il y a 10 ans. Elle offre en achat-gestion des voiliers Hanse et agit de surcroît en tant que distributeur exclusif pour le compte du constructeur allemand pour les Antilles et le lac Champlain depuis deux ans. Quatre programmes d'acquisition sont proposés par Vacances Sous Voiles. Le plan Avec revenu garanti s'apparente à la formule décrite précédemment. Le propriétaire reçoit une compensation mensuelle fixe préétablie par contrat en fonction de la valeur du voilier et de son potentiel de location. «Ce programme prévoit un plafond de location pour un maximum de 12 semaines, ce qui limite l'usure du bateau et lui conserve une valeur de revente à long terme supérieure à la moyenne», dit Michel Guerra de Vacances Sous Voiles. Le propriétaire a droit à 12



La base Navtours à Nassau au Bahamas

Henri René de Cotret

## À vos calculettes

Chez la plupart des sociétés qui offrent des programmes d'achat-gestion avec revenus garantis, la norme du 9 % prévaut. Il s'agit du pourcentage de la valeur initiale du bateau qui sert à établir les sommes mensuelles qui seront versées au propriétaire du bateau.

Ainsi, pour un voilier neuf de 250 000 \$ pour lequel la mise de fonds sera de 25 %, soit 62 500 \$, le montant à financer sera de 187 500 \$. À un taux d'intérêt de 5 % sur une période d'amortissement de 20 ans pour un terme de cinq ans, les mensualités seront de 1 232 \$. Les versements faits par la société de charter dans le cadre d'un programme avec revenus garantis seront, eux, d'environ 1 875 \$. Sur une période de 12 mois, ces versements totalisent 22 500 \$, soit 9 % de la valeur initiale mentionnée plus haut.

C'est d'ailleurs le profil financier que dresse Navtours pour ses clients. Le soin d'obtenir le financement appartient au propriétaire, mais Navtours est en mesure de suggérer les noms d'institutions prêteuses qui sont rompues aux particularités du secteur maritime.

Selon Bruno Lemieux, la marge de crédit sur une valeur domiciliaire est le produit financier le plus avantageux pour l'acheteur. «Votre maison constitue la garantie du prêt, ce qui simplifie les choses, mais vous bénéficiez surtout d'un meilleur taux d'intérêt que ceux de l'hypothèque maritime», souligne M. Lemieux.

Si l'on veut savoir s'il est pertinent de faire l'acquisition de son bateau en achat-gestion avec revenus garantis, on peut aborder la question de la manière suivante. Le montant de votre mise de fonds de 62 500 \$ représente un coût d'immobilisation. S'il devait vous rapporter des intérêts à 2 % pendant cinq ans, vous seriez plus riche d'environ 4 700 \$\*.

Au terme du contrat d'achat-gestion, vous aurez déboursé, mise de fonds et remboursements hypothécaires, 136 420 \$, auxquels l'on soustrait des revenus garantis totalisant 112 500 \$. Il reste donc une balance de paiement de 23 920 \$. Ajoutons-y le manque à gagner de revenus d'intérêt de 4 700 \$ et l'on obtient 28 620 \$ que l'on divise par cinq années pour connaître le coût de nos semaines de vacances. Ainsi, il en aura coûté 5 724 \$ par an, soit 954 \$ par semaine dans le cas où l'on utilise uniquement son bateau en haute saison, soit pendant six semaines.

Si vous revendez le bateau au terme du contrat d'achat-gestion, et en comptant qu'il reste une balance hypothécaire de 113 580 \$, toute somme supérieure à ce montant à la vente réduira d'autant le coût de vos vacances sur l'eau durant la période convenue.



Michel Sacco

L'on peut aussi résumer l'exercice comme le fait Navtours: des revenus nets de 112 500 \$ sur cinq ans représentent 60 % du montant financé (187 500 \$).

On pourrait présumer qu'un bateau de 250 000 \$ aura une valeur de 150 000 \$ sur le marché de l'occasion en sortie de charter, ce qui semble réaliste, mais il n'existe pas de garantie à ce titre. Par contre, votre balance de paiement réelle étant de 113 580 \$, cela ne semble pas représenter un trop grand risque. Et vous aurez profité d'un voilier à l'état neuf depuis le premier jour, sans avoir les soucis de sa gestion et de son entretien par la suite.

### Et sans calculette, ou presque...

Bien qu'elle ne tienne pas compte des coûts d'immobilisation d'une mise de fonds de 25 % pour ce même bateau de 250 000 \$, une autre façon de voir si la formule vous convient financièrement touche le temps d'utilisation annuel. On a dit qu'elle devient avantageuse à partir d'une douzaine de semaines. Votre mise de fonds a été de 62 500 \$ et vous avez remboursé sur votre prêt 73 920 \$ en cinq ans. Votre débours aura été au total de 136 420 \$. Si vous soustrayez de ce montant les 112 500 \$ de revenus garantis par le programme, vos coûts réels auront été de 23 920 \$. La question à se poser sera «Est-ce que mes frais de charter seraient d'environ 24 000 \$ en cinq ans, soit 4 800 \$ par an?»

Notez que dans tous les cas de figure, les frais des ménages au retour d'un charter restent à vos frais. Ils représenteraient environ 1 200 \$ par an pour huit voyages/ménages.

\* Selon le taux de la Banque Nationale, décembre 2014, pour un CPG à taux fixe, non-rachetable, 5 ans. Le montant affiché a été obtenu considérant les surplus des revenus de location venant diminuer le manque à gagner dû à l'utilisation de la mise de fonds à l'achat du bateau.

semaines d'utilisation personnelle, pour un total de 24 semaines d'usage total dans la saison.

Le programme Avec revenu de location est annoncé comme le plus flexible car il permet soit de maximiser les revenus de location ou d'augmenter sa disponibilité pour usage personnel. Le propriétaire reçoit une compensation préétablie à l'unité pour chaque location (plus le voilier est loué,

plus les revenus augmentent). Vacances Sous Voiles assure la gestion technique du voilier, effectue son entretien préventif et les réparations.

Le programme Usage exclusif porte bien son nom, le bateau n'étant pas mis en service de charter. Il est alors livré à la destination de votre choix, prêt à naviguer. C'est en réalité un achat pur et simple.

L'idée de pouvoir bénéficier d'un voilier

l'hiver dans les Îles Vierges Britanniques et d'un autre l'été au lac Champlain vous sourit? C'est la possibilité offerte par le programme Tandem de Vacances Sous Voiles. «On bénéficie alors d'un voilier à l'année, dans ces deux secteurs de navigation, sans les risques et inconvénients que comportent de longs convoyages», de dire Michel Guerra. «Le système le plus simple pour appliquer cette formule consiste à créer une société (en nom



collectif ou incorporée) qui se trouve propriétaire des deux voiliers», précise encore M. Guerra. Les parts de cette société peuvent d'ailleurs être détenues par un ou plusieurs partenaires. Les propriétaires se partagent le temps d'utilisation du voilier basé au lac Champlain l'été à part égale et aucune location n'est faite. L'autre voilier en copropriété basé à la marina de Nanny Cay, Îles Vierges Britanniques, est intégré à la flotte de location de Vacances Sous Voiles, ce qui permet d'en profiter personnellement en plus de bénéficier de quelques semaines de revenus locatifs. La gestion technique complète est assurée par Vacances Sous Voiles dans les deux destinations.

### **L'achat-gestion, une formule «liberté 55»!**

Si l'on se fie aux acheteurs interrogés, la possibilité de se libérer des contraintes d'entretien fait jeu égal avec l'aspect financier lié aux revenus de location dans la décision d'aller vers l'achat-gestion. Phénomène de baby-boomers ou reflet d'une époque où le travail accapare beaucoup et fait que l'on manque de temps? Qu'ils soient à quelques années de la retraite ou professionnels actifs, nombreux sont ceux et celles qui veulent profiter pleinement de leur temps de voile. S'il est prématuré de dire qu'il s'agit d'une tend-



Henri René de Cotret

ance lourde, la montée en popularité du charter à la voile valide en soi l'attrait pour des formules de loisirs dites just in time.

La solide expérience du charter de ces deux joueurs relativement nouveaux dans l'offre d'achat-gestion leur a permis de développer des approches originales qui conviennent bien aux attentes de leurs clientèles. Sans révolutionner la recette, ces entreprises ont voulu créer leurs programmes respectifs

en misant sur un service très personnalisé et sur la flexibilité des options de gestion.

Chose certaine, une telle forme d'acquisition d'un voilier n'est pas pour tout le monde. Certains frémissent à l'idée qu'ils ne seront pas les seuls à dormir et à vivre à bord de leur bateau! Pas pour eux... Et si votre plan de match de vacances sur l'eau ne prévoit pas entre six et douze semaines sur l'eau par an, vaut mieux louer!