

	REGIE DES PORTS DE VILLEFRANCHE DARSE ET SANTE
Dernière MAJ 6 décembre 2024	FICHE PROCEDURE N°8
	VENTE DE NAVIRE

1. VENDEUR AYANT UN CONTRAT ANNUEL SUR LES PORTS DÉPARTEMENTAUX AVEC DÉPART DÉFINITIF DU VENDEUR ET FIN DU CONTRAT.

- Types de contrats concernés : Annuel ancien, Navigateur, Animation,
- Types de contrats annuels non concerné : Patrimoine-Pointu et BIP,
- Types d'acquéreurs : personne n'ayant pas de contrat annuel dans le port.

Phase 1 : Le vendeur doit déclarer l'intention de la vente de son navire à la Capitainerie du port concerné (Darse ou Santé). Dans le cas, où la capitainerie ne serait pas informée au préalable de la vente, **le navire ne sera pas conservé** sur le port et devra le quitter sous un mois avec application du tarif passage pour le nouvel acquéreur.

Phase 2 : Ayant la volonté de disposer d'un plan d'eau avec des navires bien entretenus, la capitainerie dressera un PV après la vente. Ce PV ne vaut pas expertise mais consignera les opérations minimums que devra apporter au navire le nouvel acquéreur. Si la Capitainerie estime que le navire représente un danger pour l'exploitation du port, celui-ci devra être évacué sous un mois avec application du tarif passage pour le nouvel acquéreur.

Phase 3 : Le navire sera automatiquement déplacé à l'entrée du port sur les pannes A, B, C ou D selon la catégorie. Dans le cas, où il n'y aurait pas de poste dans ces pannes, celui-ci pourra être déplacé pour des raisons de gestion du plan d'eau. Si l'acquéreur refuse, celui-ci devra quitter le port sous un mois avec application du tarif passage pour le nouvel acquéreur.

Phase 4 : La Régie des ports offre au nouvel acquéreur la possibilité de rester temporairement dans le port et de bénéficier d'un contrat de passage 30 jours pour l'année en cours (N) et l'année suivante (N+1)

2. VENDEUR AYANT UN CONTRAT SUR LES PORTS AVEC MAINTIEN DE SON CONTRAT.

- Types de contrats concernés : Annuel ancien, Navigateur, Animation ;
- Types de contrats annuels non concerné : Patrimoine-Pointu et BIP,
- Types d'acquéreurs : tout type d'acquéreur.

Phase 1 : le vendeur doit déclarer l'intention de la vente de son navire à la Capitainerie du port concerné (Darse ou Santé). Dans le cas, où la capitainerie ne serait pas informée au préalable de la vente, le vendeur perdra le bénéfice de son contrat.

Phase 2 : dans le cas où le vendeur acquiert un navire d'un contrat annuel partant, deux solutions s'offrent au vendeur/acquéreur :

- 1- Maintien dans le poste de l'ancien contrat ;
- 2- Changement de poste pour des raisons de sécurité et d'exploitation du plan d'eau ;

Phase 3 : pour le navire vendu, celui-ci devra obligatoirement quitter le port sous un mois avec application du tarif passage pour le nouvel acquéreur. Cependant, ce dernier pourra faire une demande auprès de la Capitainerie pour l'obtention d'un contrat passage 30 jours.

3. VENDEUR AYANT UN CONTRAT PASSAGE 30 JOURS SUR LES PORTS

Phase 1 : le vendeur doit déclarer l'intention de la vente de son navire à la Capitainerie du port concerné (Darse ou Santé). Dans le cas, où la capitainerie ne serait pas informée au préalable de la vente, l'acquéreur devra impérativement quitter le port.

Phase 2 : le navire vendu devra obligatoirement quitter le port à la fin du contrat du vendeur. L'acquéreur devra s'acquitter au préalable de l'ensemble du contrat restant à payer du vendeur. Cependant, l'acquéreur pourra faire une demande auprès de la Capitainerie pour l'obtention d'un contrat passage.