

	<p style="text-align: center;">REGIE DES PORTS DE VILLEFRANCHE DARSE ET SANTE</p>	
<p>Dernière MAJ décembre 2025</p>	<p style="text-align: center;">FICHE PROCEDURE 8</p>	
	<p style="text-align: center;">VENTE DE NAVIRE</p>	

CONTRATS ANNUELS : ANCIEN, NAVIGATEUR, ANIMATION, COMMERCE, SANTE

1. Vendeur ayant un contrat annuel sur les ports départementaux avec départ définitif du vendeur et fin du contrat.

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 (voir fiche procédure n°9).

2. Vendeur ayant un contrat sur les ports avec un maintien de son contrat

Types d'acquéreurs : tout type d'acquéreur.

Le vendeur se reportera à la fiche procédure en vigueur en cas de changement de catégorie pour son nouveau bateau.

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 disposant d'un contrat annuel sur le port, deux solutions s'offrent au vendeur/acquéreur :

- 1- Maintien du navire au poste de l'ancien contrat ;

2- Changement de poste pour des raisons de conformité par rapport au plan de mouillage ;

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 qui pourra être attribué selon les places disponibles.

CONTRAT ANNUEL : PATRIMOINE (Pointu, yole, classique, BIP)

En cas de changement de propriété du navire, et sous réserve que le précédent changement de propriété ait eu lieu plus de **4 ans** auparavant, à titre dérogatoire, le **nouveau propriétaire est autorisé à bénéficier d'un contrat passage + 30j jusqu'à l'attribution d'un contrat annuel « patrimoine » dans la limite des quotas attribués et des postes d'amarrage disponibles.**

Dès lors que le quota de navires patrimoine est atteint (50), le contrat passage + 30j relèvera du régime général contrat passage patrimoine (6 mois max).

Le processus déclaratif est le suivant :

1.1 Le vendeur doit obligatoirement déclarer la mise en vente de son navire un mois avant sa vente effective à la Capitainerie du port concerné (Darse ou Santé) par courriel, courrier ou enregistrement sur place en Capitainerie. Dans le cas, où la Capitainerie ne serait pas informée au préalable, 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.

1.2 Ayant la volonté d'avoir un plan d'eau avec des navires bien entretenus, un PV sera dressé après la vente par un agent assermenté. 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.

1.3 Au regard du respect des **critères de priorité** en vue de l'attribution (voir fiche procédure en vigueur), rappelée ci-dessous :

- priorité 1, les navires éligibles déjà présents sur le plan d'eau en contrat passage 30j ou annuel inscrits sur la liste d'attente « Patrimoine » ;
- priorité 2, les navires éligibles déjà présents sur le plan d'eau, bénéficiant d'un contrat « patrimoine », ayant fait l'objet d'une vente (cf. contrat « Patrimoine ») ;
- priorité 3 les navires éligibles extérieurs au port par ordre d'ancienneté d'inscription sur la liste d'attente « Patrimoine » du port.

CONTRAT DE PASSAGE

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. L'acquéreur pourra faire une demande auprès de la Capitainerie pour l'obtention d'un contrat passage.