

OCCASION

Les conseils des pros

Il y a ceux qui rêvent de naviguer et ceux qui passent à l'acte. On aide ces derniers à passer du rêve à la réalité sans se tromper. Suivez l'expert.

Texte et photos : Sidonie Sigrist.



METTEZ LA CHANCE de côté et ne comptez pas sur le hasard non plus. Pour faciliter la rencontre d'un voilier et de son nouveau propriétaire, misez plutôt sur la transparence et la confiance. Ce sont les meilleurs alliés pour conclure sur le marché de l'occasion. Ensuite, il suffit de s'appuyer sur le guide officieux de la vente d'occasion dont nous vous transmettons quelques ficelles. Si vous êtes du côté de l'acheteur, la première chose est d'établir un budget réaliste en fonction d'un programme de navigation. Si vous pensez que votre rêve de tutoyer les glaces du Groenland a peu de chances de se réaliser compte tenu de votre frilosité malade, le dériveur intégral en alu n'est plus l'unique piste de recherche. Elargissez votre recherche pour maximiser vos chances. Par ailleurs, il ne faut pas uniquement compter le budget « achat ». N'hésitez pas à inclure les frais de fonctionnement annuels du bateau – de la place du bateau au carénage –, et à ajouter des frais annexes et ponctuels – les petites et grandes réparations qui rythment la vie d'un bateau d'occasion – pour avoir une idée globale des dépenses à engager. N'hésitez donc pas à baisser votre budget d'achat pour garder une enveloppe « entretien et imprévus » histoire que le rêve marin ne se transforme pas en cauchemar salé. Pour le reste, fiez-vous à des annonces détaillées, à des propriétaires scrupuleux et n'hésitez pas à vous inspirer des gestes d'un expert maritime (lire par ailleurs) ou même à faire appel à ses compétences professionnelles avant de signer l'acte d'achat. L'expert fournit, à la demande du client, une estimation de la valeur du bateau. Un regard professionnel qui permet de vérifier la cohérence de l'annonce avec la réalité

du bateau. Par ailleurs, le professionnel aura forcément des réflexes que nous n'avons pas, il saura déchiffrer et décrypter l'historique du bateau. S'il constate par exemple que le moteur est repeint, il sera plus attentif à sa mécanique. S'il remarque un enfoncement du joint quille-coque, il examinera scrupuleusement les varangues... Son regard aiguisé permettra ainsi d'avoir une vision d'ensemble du bateau plus précise et éventuellement des billes pour négocier le prix avec le vendeur.

TROUVER LE JUSTE PRIX DU BATEAU

Si vous êtes du côté de la vente, votre première mission est de trouver le juste prix du bateau. Malgré les heures passées à son chevet, à poncer la coque, à peindre des couches et des couches d'antifouling, à vous tortiller dans la cale moteur, malgré le supplément d'âme et de soins apporté à ce bateau, il n'a pas gardé sa valeur d'antan. Et, contrairement à un bien immobilier qui prend généralement de la valeur avec le temps, le voilier se déprécie, et plutôt rapidement d'ailleurs. Pour approcher le juste prix, il faut croiser les sources. En ligne, il est possible de trouver des cotes argus, gratuites ou payantes, avec différentes bases de calcul. Nos confrères de l'Argus du Bateau.fr, par exemple, établissent la valeur du voilier en prenant en compte le prix du bateau neuf, sans option, auquel ils appliquent un pourcentage de décote proportionnel à son âge. A cette cote, il faut donc ajouter le prix de l'équipement du bateau qui a par ailleurs lui aussi vieilli... Pour vous aider, n'hésitez pas



VENTE VOILIERS ANTIPODE 2017

BATEAU	DESTINATION	ANNEE	PRIX FINAL
Daydream	Bretagne	1999	34 000 €
Seascape 27	Bretagne	2015	62 500 €
Pogo 8.50	Bretagne	2006	49 500 €
Pogo 30	Bretagne	2013	100 000 €
Oceanis 31 DI	Bretagne	2012	82 000 €
First 33.7	Espagne	2001	33 000 €
Dufour 34	Bretagne	2008	70 000 €
Dufour 365	Suisse	2007	68 000 €
First 36.7	Antilles	2003	50 000 €
First 36.7	Bretagne	2005	60 000 €
Etap 37	Bretagne	2003	75 000 €
Oceanis 37	Allemagne	2007	76 000 €
Dufour 38	Bretagne	2001	56 000 €
Dufour 385	Vendée	2007	83 000 €
JPK 110	Bretagne	2007	102 200 €
Maxi 1100	Bretagne	2005	116 500 €
Sun Odys. 39 DS	Méditerranée	2010	102 000 €
Bavaria 39	Irlande	2006	85 000 €
RM 1200	Bretagne	2008	125 000 €
First 40	La Rochelle	2009	114 100 €
Sun Odyssey 40	Bretagne	2001	65 000 €
Sun Fast 40.3	Bretagne	2006	77 000 €
Pogo 40	Australie	2009	122 000 €
Pogo 40 S2	Bretagne	2010	195 000 €
Sun Odyssey 409	Allemagne	2011	121 500 €
Lipari 41	Australie	2015	290 000 €
Sun Od. 42i Perf.	Suisse	2007	118 500 €
Bavaria 42	Bretagne	2006	94 000 €
Sun Odyssey 43	Bretagne	2002	106 000 €
Sun Odys. 43 DS	Méditerranée	2001	75 000 €
Sun Odys. 43 DS	Italie	2002	114 000 €
Oceanis 43	Bretagne	2008	105 000 €
Sun Odyssey 439	Australie	2013	162 000 €
Sun Odyssey 45.2	Bretagne	2002	105 000 €
Dufour 455	Bretagne	2008	125 000 €
Dufour 455	Italie	2008	131 000 €
Moody 47	Allemagne	2003	180 000 €
Jeanneau 57	Suède	2010	390 000 €



« Un bateau hiverné chaque saison au sec subit moins les outrages du temps. »

LES CINQ MAUVAISES RAISONS DE NE PAS ACHETER



▲ Jérôme Le Joubioux nous éclaire sur les (faux) freins à l'achat. Et partage avec nous le bilan de ses ventes 2017 (voir tableau ci-contre). Informatif.

Jérôme Le Joubioux en a vendu des bateaux d'occasion. Depuis 2007, il gère Antipode, une société de courtage en bateaux de plaisance basée à Vanne. Il joue donc les entremetteurs éclairés entre vendeurs et acheteurs. Depuis plus de dix ans, il observe ainsi les freins qui retiennent les potentiels acheteurs de conclure. En voici cinq qui ont la vie dure.

LES HEURES MOTEURS : « Ça ne va jamais ! Soit le moteur a trop d'heures, soit il n'en a pas assez. Il faudrait que tous les bateaux d'occasion aient 500 heures au compteur. Ni plus ni moins. Et pour nous aider dans notre noble entreprise, l'horamètre de nombreux moteurs tombe en panne, à un moment donné. Nous ignorons tout, alors, de l'exactitude du compteur. Cela rajoute une couche de suspicion chez les potentiels acheteurs. Pourtant les heures ne préjugent pas de l'état moteur, en revanche l'aspect visuel et les factures attestent d'un entretien minutieux. » Et au pire, vous ne serez

pas le premier marin à changer de moteur. « Après tout, c'est le prix d'un bon jeu de voiles. »

LE JOINT SAIL-DRIVE. « Après les années autour de la grande problématique du presse-étoupe, les potentiels acheteurs s'inquiètent depuis deux ou trois ans de savoir si le joint d'embase du sail-drive a été changé. Pourquoi maintenant ? Allez savoir. C'est vrai que les constructeurs préconisent de le changer (tous les sept ans pour Volvo). Pourtant, ce joint ne s'altère pas dans le temps. Et souvent, c'est après avoir déposé le moteur pour changer ledit joint que les ennuis commencent... »

Il faudrait peut-être que les assurances se positionnent pour trancher le débat et déclarer que, sauf exception, aucun bateau n'a coulé pour n'avoir pas changé ce joint-là.

GREEMENT DORMANT. « La fameuse obligation de changer le gréement dormant tous les dix ans... Tout dépend des efforts encaissés par le bateau. Celui qui cabote deux semaines par an par temps clément ne fait pas subir les mêmes efforts à son canot que le régatier qui le sollicite toute l'année. Il n'y a pas de règle générale, que du cas par cas, en fonction du programme de navigation. »

TALONNAGE. On touche là l'un des plus vieux mythes de la plaisance : un bateau qui aurait talonné serait invendable, voire bon pour la casse. « D'une part, les gros talonnages sont souvent pris en charge par les assurances et les réparations effectuées par des professionnels. Le bateau peut donc très bien survivre à cette fortune de mer. Ce sont peut-être les petits talonnages non déclarés, vite et mal réparés, qui seront problématiques pour la suite. Mais cela fait partie de la vie d'un bateau. »

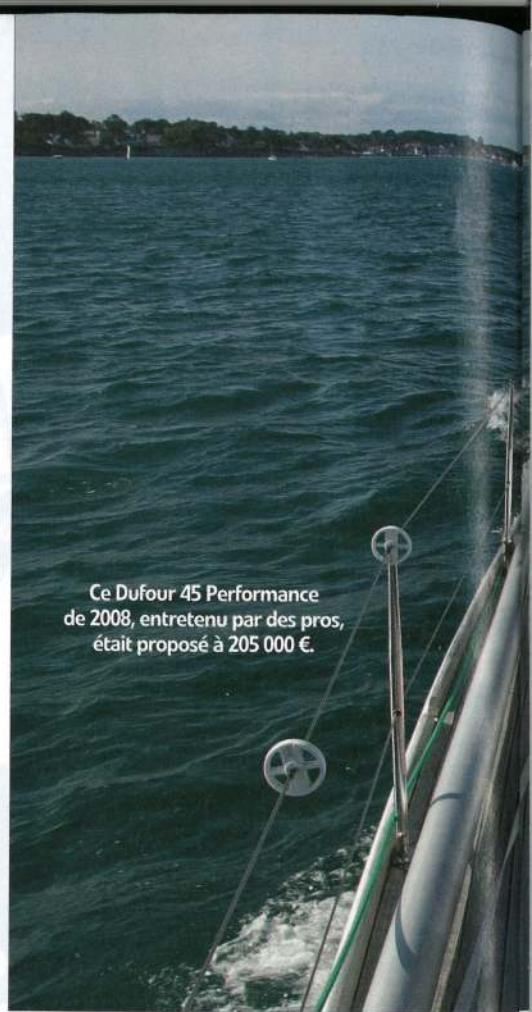
PLACE DE PORT. « Si le plaisancier est d'accord pour faire preuve de souplesse et qu'il ne souhaite pas à tout prix un anneau dans le port des Bas-Sablons à Saint-Malo, nous pouvons lui trouver une place sur la façade atlantique. Dans le sud, en Méditerranée c'est peut-être encore compliqué, mais il y a des places en Bretagne. Ce n'est plus une question. Nous avons remarqué que celui qui met en avant la pénurie des places (présumée) n'est pas en fait pas vraiment acheteur... »

à consulter les annonces. En revanche, ne surcotez pas votre voilier en vue d'une négociation à la baisse d'un potentiel acheteur. Tentez plutôt de vous approcher au plus près de la valeur du marché pour gagner du temps. Une fois le prix fixé, il s'agit de rédiger une annonce. Ce sera la vitrine en ligne ou en papier de votre voilier, il ne faut pas la bâcler. N'hésitez pas à détailler l'histoire du bateau, de dresser la liste de l'équipement installé...

FACTURES ET PHOTOS SONT INDISPENSABLES

Si vous avez effectué les douze travaux d'Astérix à bord, énoncez-les, et précisez si vous avez gardé les factures à l'appui. Enfin (surtout), agrémentez l'annonce de nombreuses photos. Ne comptez pas ! Aménagements intérieurs propres et rangés, cockpit avec bouts lovés, pont brossé... Si vous disposez de photos du voilier au mouillage ou mieux, en navigation sous voiles, n'hésitez pas à les poster. Un voilier à flot est forcément plus alléchant qu'un voilier

sur bers. En revanche, de belles photos ne vous dispensent pas de faire un effort de présentation pendant les visites. Contrairement à vous, le potentiel acquéreur n'est pas (encore) attaché à ce bateau. Il le verra tel qu'il est, avec ses traces d'humidité, ses éclats de gel-coat ou la saleté accumulée... Appliquez donc les conseils de Stéphane Plaza, le gourou de la vente immobilière télévisée, à votre voilier : présentez-le bien, quitte à refaire l'antifouling, à polir votre coque, à lover tous les bouts, à donner un grand coup de propre. A l'intérieur, « dépersonnalisez » ! L'acquéreur doit pouvoir se projeter sans être interrompu dans ses rêves d'horizons par votre goût prononcé pour le macramé. Enfin, n'hésitez pas à rassembler tous les documents relatifs à l'entretien et l'équipement dans un book : carnet de bord avec suivi des réparations, factures, dates de changement des divers équipements ou de la survie... Vous l'aurez compris, la vente et l'achat d'un bateau d'occasion, c'est à la fois une histoire de confiance et de transparence. Avec un peu de chance, elle peut devenir une rencontre entre passionnés de mer.



Ce Dufour 45 Performance de 2008, entretenu par des pros, était proposé à 205 000 €.

Œuvres vives : ouvrez l'œil !

L'observation minutieuse des œuvres vives est aussi riche qu'incontournable. C'est en effet sous le bateau que l'on peut découvrir des arguments défavorables à l'achat dudit bateau. Chaque coque a des faiblesses en fonction de son matériau. Les bateaux en polyester peuvent être par exemple sujets à l'osmose. Ce phénomène se manifeste par des bulles qui, lorsqu'on les perce avec un couteau, révèlent une odeur nauséabonde. L'osmose n'est pas forcément prohibitive. Aux chantiers Caudard ou Le Pennec que nous avons visités pour la réalisation de cet article, certaines coques présentaient des signes plus ou moins avancés d'osmose. Or tous ces bateaux-là naviguaient sans avoir subi le traitement dit curatif, à savoir le pelage de la coque suivi d'un séchage jusqu'à obtenir un taux d'humidité plus « acceptable ». Donc l'osmose n'est pas rédhibitoire mais il faut en être informé. Pour les coques en alu, gare aux signes d'électrolyse, à la rouille pour les bateaux en acier, à l'humidité et la pourriture pour les coques en bois... Ensuite, toute l'attention doit se porter sur la quille. On cherchera des traces de talonnage sur le bord d'attaque ou sur le bulbe, quitte à doubler d'attention dans l'examen des varangues. Des traces de corrosion sur le lest ne sont pas nécessairement alarmantes. En revanche, il ne faut pas hésiter à jeter un œil au joint de quille pour voir s'il suinte. Si c'est le cas (et de toutes les manières) il faut aller examiner de plus près l'état des boulons de quille. Tant que vous y êtes, vérifiez s'il y a du jeu dans le safran et s'il faut changer les bagues de jaumière. Et s'il rend de l'eau, c'est qu'il en est gorgé...



▲ Notre expert a une technique bien à lui pour vérifier si l'arbre n'est pas flambé. Il pose la pointe d'un couteau (ou sa clef de voiture) à l'entrée de l'étambot et tourne l'hélice pour voir s'il y a du jour.



▲ De la corrosion en surface n'est pas inquiétante tant que l'on retrouve le bronze en grattant.



▲ Il y a peut-être un peu trop de jour entre le joint du sail-drive et la coque.



▲ Il faut vérifier que le joint d'étanchéité quille-coque ne se décolle pas.



▲ Glissez la main sous le lest pour détecter d'éventuels signes de talonnage.



▲ Chaque anode corrodée est une anode à changer et une addition un peu plus salée.



▲ Sébastien Viant regarde le taux d'humidité pour déterminer la porosité des premières couches de cette coque et pour voir si elle est atteinte d'osmose (petites bulles noires nauséabondes).



▲ Au son, notre expert parvient à savoir si la coque est délamée.

Le coup d'œil permet de déceler si le mât est flambé ou mal réglé.



Accastillage et gréement

Si le bateau est démâté, l'expert peut observer la tête de mât, l'état des réas, des embouts de barres de flèche, ou encore le sertissage de l'étai... Mais lors d'une expertise, l'examen du gréement se limite aux parties visibles car rares sont les bateaux démâtés. Ce sera donc à l'intéressé de se hisser en tête de mât pour finaliser la visite. L'expert ne chôme pas pour autant. L'examen des câbles et des embouts de cadènes est informatif et révélateur des tensions qui s'y exercent. Si un faïençage apparaît sur le pont, il faudra examiner les tirants de cadène sous le pont. Il est conseillé de changer le gréement dormant tous les 20 000 milles. Faites aussi l'inventaire du gréement courant, de son état. S'il a été régulièrement changé, c'est bon signe. Enfin, n'hésitez pas à jeter un coup d'œil aux voiles, quitte à les hisser, les dérouler ou les déplier...



▲ Observer l'état des réas, du montage de l'étai en tête de mât.



▲ Contrôlez le sertissage des haubans et ce qui se trouve sous les caches.



▲ Vérifier la cohérence du montage des cadènes afin de voir si les efforts sont bien répartis.



▲ Il ne faut pas hésiter à éprouver vigoureusement les chandeliers et balcons.



◀ Tourner l'axe central dans les deux sens pour vérifier que les winches ne sont pas grippés.



▲ Inspecter tous les hublots pour voir s'ils sont étanches ou fragilisés par le faïençage.

A tâtons sous le pont

Il s'agit de prolonger l'investigation commencée sur le pont. Inspectez les tirants de cadènes, l'état des boulons de quille, celui du contremoule... Soulevez les planchers, ouvrez les portes pour chercher les vannes et les tester. Elles doivent s'ouvrir et se fermer facilement, sinon il faut les (faire) changer. Cherchez les traces d'humidité sur les selleries, les boiseries, autour des hublots... Tous ces indices vous donneront une idée des petits et grands travaux à entreprendre.



▲ Idéalement, il faut inspecter toutes les vannes qui doivent se manipuler aisément.



▲ Il faut chercher des signes de décollement des tissus sur la structure.



▲ Chaque trace d'humidité est révélatrice d'un défaut d'étanchéité...



▲ L'état des boulons de quille est crucial. Un peu de corrosion n'est pas rédhibitoire.



▲ Si un faïençage du gel-coat a été observé au niveau des cadènes, il faut jeter un œil attentif aux tirants de cadènes. Dans tous les cas, leur examen est indispensable.

Le moteur

Ah, le point faible des plaisanciers ! Déjà, l'aspect général donne un aperçu de l'entretien et du soin apporté par le propriétaire. Un état de corrosion avancé n'empêchera pas le moteur de tourner mais dénotera d'une certaine négligence. En revanche, un moteur fraîchement peint peut mettre la puce à l'oreille... Seules les factures attestent d'un entretien régulier, et une analyse d'huile dans un labo compétent donnera un diagnostic précis du moteur.



◀ Au fil des années, les légères infiltrations au niveau de la descente ont corrodé une partie de ce moteur.



▲ Le nettoyage régulier de l'échangeur n'est pas à négliger pour éviter l'obstruction.



▲ Vérifiez la tension de la courroie et traquez les traces d'usure ou de rupture.



▲ Gare aux signes d'affaissement ou de décollement des silentblochs.

L'inventaire des équipements

Les équipements permettent de donner de la valeur au bateau mais gare aux mauvaises surprises ! Vérifiez la date de révision du radeau et l'expiration des feux, essayez tous les instruments, testez le guindeau et le propulseur d'étrave. Si vous en avez l'occasion, évaluez l'état des voiles, idéalement en les hissant ou en les déroulant. Au minimum, en les inspectant sous le taud.



▲ Une garde-robe en très bon état, comme celle de ce Sormiou 29, est un vrai plus au moment de l'achat d'un bateau d'occasion.



▲ Testez le propulseur d'étrave à flot ou vérifiez son état et celui de son anode à sec.



▲ Vérifiez le montage et le bon fonctionnement des instruments électroniques à bord.



▲ La révision du radeau effectuée, c'est toujours ça de moins à prévoir.

Comment choisir un expert ?

S'il n'existe aucun contrôle technique – comme pour les voitures –, nous recommandons vivement de solliciter l'avis d'un expert maritime. Son coût est à la charge de celui qui demande l'expertise, donc bien souvent l'acheteur. L'expertise permet de se prémunir contre un bateau qui aura subi de graves dommages ou dont l'entretien aurait été négligé. La plupart du temps, l'expert s'engage à examiner les parties visibles du bateau, il n'ira donc pas nécessairement en tête de mât. Pour autant, il vérifiera la structure du navire, l'état du matériau, son taux d'humidité s'il est au sec. S'il est à flot, une tenue sur sangles semble indispensable pour avoir un regard aiguisé sur les œuvres vives (aux frais de l'acheteur). Pour trouver un expert, adressez-vous à la capitainerie, à un chantier ou un professionnel de confiance mais idéalement, ne prenez pas celui proposé par le vendeur. Vous pouvez aussi vous adresser à l'une des organisations professionnelles – la Chambre nationale des experts maritimes de plaisance, la Fédération internationale des experts maritimes ou encore l'Union professionnelle des experts maritimes.



▲ L'examen des œuvres vives et du taux d'humidité est indispensable avant de signer.