

Bien vendre sa Porsche



Vous expliquer comment bien acheter tel ou tel modèle, nous le faisons souvent. Mais ce serait oublier que vous êtes également nombreux à vouloir vendre votre Porsche. Néanmoins, est-ce si simple ? Voici tous nos conseils pour réussir votre vente.

TEXTE : THOMAS SCHENCK - PHOTOS : CHRISTOPHE GASCO



Bien vendre sa Porsche, qu'est-ce que ça signifie ?

Les raisons de revendre sa Porsche sont nombreuses. Il s'agit bien souvent de dégager un budget pour acquérir la prochaine, mais on peut également avoir besoin du produit de la vente pour financer un autre projet ou partir chez un autre constructeur, mais on compte également des raisons moins plaisantes, telles qu'un divorce ou une succession. Cela signifie que ce que vous attendez d'une bonne vente peut varier en fonction de la situation dans laquelle vous vous trouvez. Alors concrètement, que peut souhaiter un vendeur ?

/// La vendre cher

C'est certainement le sujet clé de cette enquête. Au moment de vendre votre Porsche, et c'est bien naturel, vous souhaitez en tirer le meilleur prix. Nous n'inventons rien, il suffit pour cela d'aller faire un tour sur les annonces en ligne du site de Flat 6 pour noter que de nombreuses Porsche s'affichent aux niveaux les plus élevés de notre cote. Cela ne veut pas dire que les vendeurs soient des arnaqueurs, cela signifie simplement que nous avons tous des attentes élevées sur le montant que l'on peut tirer d'une vente. Et cela s'applique à notre Porsche comme à notre maison ou notre vieux vélo. Nos attentes sont d'ailleurs souvent trop élevées, mais nous y reviendrons. Retenons seulement qu'il est normal d'espérer tirer un bon prix, voire un très bon prix, de la Porsche que l'on met en vente.

/// La vendre vite

On l'oublie trop souvent, mais peut-on vraiment se permettre de laisser passer six mois avant de voir sa Porsche partir chez son nouveau propriétaire ? Si vous avez déjà trouvé votre future Porsche, on peut supposer que non. Dans la plupart des cas, le plus tôt sera le mieux, car si vous souhaitez vendre votre Porsche, c'est probablement parce que vous avez un autre projet derrière. D'ailleurs, cette situation peut contraindre certains vendeurs à baisser le prix de leur auto pour en faciliter la vente, c'est donc un élément à prendre en compte très sérieusement. Nous y reviendrons également.

/// La vendre à quelqu'un qui en prendra soin

Nous entrons dans un territoire plus affectif, mais qui peut avoir son importance dans un milieu de passionnés. Il y a deux façons de voir la chose lorsque vous vous séparez de votre Porsche : d'un côté, on peut très bien se dire « après moi le déluge » et ne guère se soucier de ce que deviendra l'auto entre les mains de son nouveau propriétaire. C'est légitime, puisque vous n'aurez plus vraiment d'emprise sur ce qu'en fera l'acquéreur et qu'après tout, ce ne sera plus votre Porsche. Cependant, un propriétaire tisse souvent un lien assez fort avec sa Porsche, et après en avoir pris soin pendant des mois

voire des années, on aime à savoir qu'elle partira chez un amateur qui saura en prendre grand soin à son tour. Par conséquent, il se peut que des porschistes préfèrent attendre que la connexion se fasse avec l'acheteur plutôt que de la vendre à quelqu'un qu'ils ne sentent pas trop. Cela vous paraît impensable ? C'est pourtant le cas de nombreuses sorties de grange. Si vous le permettez, sortons un instant du monde de la Porsche. Le grand marchand de Bugatti qu'était Antoine Raffaelli racontait dans son ouvrage "Archives d'une passion" qu'il avait rendu visite au propriétaire d'une Bugatti pendant près de trente ans avant qu'il accepte de la lui céder. Pendant trente ans, Raffaelli n'a pas vu l'ombre d'un phare de la fameuse Bugatti, mais il rendait visite à son propriétaire chaque année. Il se trouve que cette Bugatti était l'une des actrices d'un drame familial ayant pour protagonistes le propriétaire de l'auto et sa fille. Et les Bugatti comme les Porsche qui restent des décennies dans une famille ou cachées dans une grange sont souvent au cœur d'histoire familiales parfois tragiques. Dépasser ces blocages sentimentaux est donc loin d'être une évidence, et il serait grossier de croire qu'il suffit de dire « C'est dommage de la laisser moisir dans une grange » pour convaincre le propriétaire de vendre son auto. Le cas est extrême, mais à une échelle plus modeste, peut-être tenez-vous à ce que

votre Porsche rejoigne un garage où elle demeurera dans un excellent état.

/// Alors qu'est-ce que signifie « bien vendre » ?

Nous avons presque tué le suspense, puisqu'il nous suffit de faire la synthèse de ce que nous venons d'évoquer. D'une façon générale faire une bonne vente signifie que vous réussirez à vendre votre Porsche au prix du marché, voire un peu au-dessus, et dans un délai qui vous semblera convenable. La définition d'un délai convenable vous revient, nous ne pouvons en décider pour vous, cela dépend de vos objectifs. Gardez bien à l'esprit que certains préféreront prendre tout leur temps et maximiser le produit de la vente, quand d'autres préféreront la vendre rapidement pour ne pas être embêté avec cela. Vous réaliserez une vente idéale auprès d'un passionné qui saura prendre soin de l'auto après vous. A l'occasion, vous pourriez même avoir la chance de retrouver votre désormais ex-Porsche dans un meeting. Maintenant que les bases sont posées, tâchons de voir comment vous aider à maximiser le prix de vente sans pour autant rallonger infiniment le temps nécessaire à la réalisation de ladite vente.



Par quel canal vendre sa Porsche ?

/// Chez un professionnel indépendant

Les professionnels indépendants sont souvent de bonnes adresses. Bien introduits dans le monde de la Porsche et bénéficiant d'une réputation bien établie, ils connaissent le marché, possèdent un portefeuille de clients important et jouissent d'un crédit qui leur permet de vendre des Porsche plus facilement. En tout cas, un peu plus rapidement que si vous la vendiez seul. Le professionnel applique également une garantie et des prestations qui lui permettent de pratiquer des prix un peu plus élevés qu'un particulier. C'est le prix pour avoir un interlocuteur compétent en cas de problème, mais également une assurance de pouvoir se retourner contre quelqu'un en cas de vice caché. Pour ces raisons, les professionnels indépendants sont essentiels sur le marché et très courus par les acheteurs. Si vous souhaitez faire appel à un professionnel indépendant, deux solutions s'offrent à vous. La première consiste à lui proposer de céder votre Porsche afin qu'il puisse ensuite la proposer à la vente. Il pourra également vous la reprendre dans le cadre d'une reprise si vous lui achetez une autre voiture. Dans ce dernier cas, il proposera un prix un peu plus élevé pour votre Porsche car il génère un peu de marge par ailleurs sur la voiture que vous lui achetez, c'est donc un peu plus intéressant. Il faut bien comprendre qu'un spécialiste indépendant ne rachètera pas votre Porsche au prix exact du marché, car il engagera quelques frais derrière et devra aussi pratiquer une marge pour la revendre en gagnant un peu d'argent. Sinon, quel intérêt pour lui ? En règle générale, on peut dire que céder sa Porsche à un spécialiste permet de réaliser la vente assez rapidement, voire très rapidement car un spécialiste peut se décider sur le champ s'il estime que l'auto est saine, mais il faudra cependant faire un petit sacrifice sur le prix de vente. Dans le cadre de notre reportage photo, nous avons confié notre Cayman S Sport aux soins de Ludovic Luchez, gérant du garage Autology à Bazoches-sur-Guyonne. Son inspection



de la voiture s'est avérée très minutieuse, en commençant par le carnet et le dossier de factures. Il est allé jusqu'à vérifier les codes options affichés sur le carnet d'entretien, avant d'inspecter la voiture. Les professionnels passent beaucoup de temps à s'assurer que la voiture n'a pas été accidentée. Résultat ? Ce Cayman est jugé sain avec un historique clair. Il faudra toutefois changer les pneus arrière et le faire réviser avant la revente, mais il a bel et bien formulé une proposition de reprise de l'auto.

/// En dépôt-vente

Le dépôt-vente consiste à déposer (pour ainsi dire) votre Porsche chez un professionnel qui acceptera de l'exposer dans son show-room et de faire une partie de l'effort commercial afin de vous aider à la vendre, sans pour autant qu'il décide de vous l'acheter pour la mettre dans son stock. Il peut y avoir plusieurs raisons à cela : il s'agit d'un modèle qu'il ne connaît pas parfaitement, ou d'un modèle sur lequel il aura du mal à faire de la marge, notamment si le vendeur se montre trop gourmand sur le prix. Par conséquent, il se rémunère en prenant une commission sur la vente. Si vous connaissez un



professionnel qui a pignon sur rue et que vous vous entendez bien avec lui, vous pouvez envisager de lui confier votre Porsche en dépôt-vente. Attention néanmoins à garder une certaine cohérence, un garage Peugeot ne sera pas le mieux placé pour vendre du six cylindres. Mais aujourd'hui, même les professionnels indépendants se structurent afin de proposer du dépôt-vente. A ce titre, mentionnons l'initiative d'AR Sport, spécialiste indépendant à La Rochelle. Son gérant, Raymond Pinchemail, a remarqué que des mandataires locaux proposaient des Porsche à petits prix. Ce sont autant de clients qui ne franchissaient pas les portes des locaux d'AR Sport. Pour la plupart, les voitures en vente étaient des Boxster à des tarifs abordables. Raymond Pinchemail a donc décidé de proposer un service de dépôt-vente chez AR Sport afin de reprendre la main sur cette partie du marché qui lui échappait injustement. « Si un particulier souhaite déposer sa Porsche chez moi en dépôt-vente, il n'y a pas de problème. Elle sera exposée dans un espace spécifique du show-room. AR Sport prendra une commission d'intermédiation pour chaque véhicule vendu et si l'acheteur souhaite se rassurer avec une révision ou une garantie, nous pouvons la lui proposer en supplément. » Cette initiative intelligente permettra de combler un vide sur le marché pour ceux qui recherchent des Boxster à 15 ou 20 000 € mais ne parviennent pas à en trouver chez les professionnels. De plus, laisser une Porsche en dépôt-vente chez un spécialiste comme AR Sport est également une garantie de retrouver son argent à la fin de la vente, car on n'est à l'abri de rien s'il s'agit d'un garage moins connu et moins spécialisé.

/// La vente soi-même

C'est le choix qui a été fait par le propriétaire de notre Cayman S Sport, à vendre au domicile du propriétaire et publié sur plusieurs sites d'annonces en ligne, dont celui de Flat 6. Après tout, pourquoi s'embêter à laisser de la marge à un centre Porsche ou à un spécialiste si l'on peut

vendre sa Porsche soi-même, à la maison, et au prix du marché ? Parce qu'en pratique, les choses ne sont pas si simples. Déjà, il va vous falloir dégager du temps pour réaliser la vente : des acheteurs (plus ou moins sérieux) vont vous rendre visite, ils voudront probablement essayer la voiture et eux aussi négocieront le prix vers le bas. Cela vous prendra du temps que vous auriez pu employer à autre chose, et sans garantie de résultat, sans compter le risque de mauvaise surprise au moment du paiement, même s'il existe aujourd'hui des moyens de s'en préserver. Sans même parler du risque de tomber sur un petit malin qui viendra faire son repérage en vue d'un futur cambriolage... Le plus courant, et le plus facile dans la vente entre particuliers est de la vendre à un proche, une pratique très répandue dans les clubs Porsche où les membres se fréquentent de longue date et



connaissent plutôt bien les Porsche qui gravitent dans leur entourage. Cependant, rien ne vous empêche de vendre votre Porsche par vous-même si vous avez le temps et que vous avez une auto au bon prix. Il n'y a rien d'impossible à cela, et nous verrons d'ailleurs comment disposer de bons arguments pour s'y préparer.

/// La vente dans un centre Porsche

Il y a de nombreuses raisons de vendre sa Porsche dans le réseau officiel. La première, et non des moindres, est une garantie de paiement, puisque le réseau assure un paiement en trois jours ouvrés. De plus, rien ne vous empêche de vous déplacer en concession si vous constatez le moindre problème de paiement, il y aura toujours quelqu'un pour vous répondre. Il faut savoir d'autre part que les offres de rachat d'une concession sont valables et engageantes pendant quinze jours. Même si le centre Porsche a racheté une GT3 et une 997 Turbo dans l'intervalle des quinze jours de réflexion dont vous disposez, il se tiendra à son engagement de vous racheter votre 991 (c'est un exemple) au tarif proposé initialement. Ce qui ne sera pas forcément le cas d'un spécialiste indépendant dont l'assise financière est moindre. Enfin, le centre Porsche s'assurera de toutes les formalités administratives, ce qui est un vrai confort au moment d'une vente. Imaginez que vous vendiez votre sportive à un particulier, et que ce dernier ne fasse pas la carte grise. Vous n'aurez que vos yeux pour pleurer lorsque les amendes arriveront dans votre boîte aux lettres. Nous recevons beaucoup d'échos négatifs concernant les reprises par le réseau officiel, de porschistes frustrés qui ne comprennent pas que les prix proposés par les concessions soient si faibles. Notre grande enquête sur la garantie Porsche Approved (qui, rappelons-le, n'avait pas du tout été sollicitée par le constructeur) dans notre n°336 avait mis au jour les raisons de ces reprises jugées faibles. La quasi-totalité des Porsche reprises dans le réseau feront l'objet d'une remise en état afin d'obtenir le label Porsche Approved. Ce label très strict nécessite de valider 111 points de contrôle en interne, et tout point de contrôle qui n'est pas validé devra faire l'objet d'une remise en état à l'atelier. Et les dites remises en état peuvent vite coûter cher, qu'il s'agisse d'une jante à refaire, d'un voile de peinture ou de consommables à remplacer. Mis bout-à-bout, cela fait beaucoup d'argent que les centres Porsche doivent investir afin de valider la garantie. Il n'y a donc pas d'arnaque, ce qui ne vous empêche probablement pas de négocier un peu. Mais dans l'ensemble, Porsche n'est pas si radin qu'on veut bien le croire, surtout si l'on garde en tête les garanties de paiement et le confort administratif apporté par un centre Porsche.

/// La vente aux enchères

Si vous êtes un lecteur régulier de Flat 6 Magazine, vous savez tout sur les ventes aux enchères. Vous savez qu'on y trouve des autos vraiment hors du commun, mais que l'on n'est jamais à l'abri d'une bonne affaire à un tarif abordable. Si vous avez une Porsche un peu singulière et de qualité avec un potentiel en collection, la vente aux enchères peut être une très bonne solution. Il y a peut-être un peu plus d'incertitudes, car entre l'évaluation des experts de la maison d'enchères, la préparation de la vente et la vente elle-même, le processus sera forcément plus long. En contrepartie, la maison d'enchères va déployer de gros efforts afin de maximiser le prix de vente, et vous avez la garantie que personne ne repartira avec votre véhicule tant qu'il n'aura pas été payé dans son intégralité. Ne nous en cachons pas, la vente aux enchères reste moins développée, mais assez intéressante pour



les voitures de collection. Mieux vaut prendre le temps de comprendre le fonctionnement d'une vente et les commissions pratiquées avant d'y aller les yeux fermés.

/// Au fond, qui la vendra mieux ?

Un dicton en forme de boutade circule dans le monde de la Porsche : « Le meilleur vendeur d'une voiture, c'est celui qui l'entretient ». Et cela est plutôt pertinent. Lorsque vous faites entretenir votre Porsche chez le spécialiste de votre région, cela fait souvent des années qu'il suit la voiture, qu'il en connaît les moindres facettes et sait tout ce qu'elle a traversé. Les propriétaires successifs sont

généralement des clients de longue date. Au bout du compte, le spécialiste en question connaît probablement votre Porsche mieux que quiconque et saura la défendre devant n'importe quel acheteur. C'est bien normal, il la connaît par cœur ! Nous avons pris l'exemple d'un spécialiste indépendant, mais cela vaut également pour votre centre Porsche de prédilection si elle était entretenue dans le réseau, et c'est une chose importante : mieux vaut confier sa Porsche à vendre à quelqu'un qui la connaît parfaitement, il sera bien meilleur pour défendre un produit qu'il apprécie et dont il sait les qualités. C'est un peu comme un médecin de famille, en somme. Depuis le temps qu'il vous soigne, il connaît tous les bons remèdes pour vous remettre d'aplomb.



Les conditions pour bien la vendre

Voici l'heure de mettre votre Porsche en vente. Et mettez-vous bien dans la tête que vous êtes désormais représentant de commerce. Vous avez un produit à vendre et c'est votre Porsche. Imaginez que ce soit celle de votre meilleur ami : accepteriez-vous le prix ou les concessions que vous vous apprêtez à faire ? Alors suivez bien ces conseils et cela vous permettra de mieux vendre.

/// Avoir les papiers à disposition et en garder des copies

Nous le répétons souvent, et nous le répèterons encore : conserver un historique aussi riche que possible est la garantie de pouvoir proposer un prix plus élevé. Un dossier complet signifie que votre Porsche a été suivie avec soin et qu'elle ne présente aucun souci mécanique. Quel acheteur voudrait d'une auto à problèmes ? Par conséquent, la présence de l'historique est la meilleure des assurances et les acheteurs sont prêts à le payer plus cher qu'un modèle mal suivi. La moindre facture est bonne à prendre, même celle du porte-clés de la clé de contact (on exagère à peine). On n'insistera jamais assez sur l'importance des factures, et nous pourrions même vous recommander de faire une copie intégrale du dossier d'entretien, et ce pour plusieurs raisons. D'abord, on ne sait jamais sur qui on peut tomber. Les maisons d'enchères utilisent cette méthode pour conserver au chaud les factures originales et ne les remettre qu'à l'acheteur final. Cela permet aux acheteurs potentiels de voir la totalité de l'historique tout en évitant de prendre le moindre risque avec des personnes mal intentionnées. D'autre part, cela vous évitera de perdre 30% sur la valeur de votre Porsche si jamais vous perdiez votre dossier de factures. Il n'y a pas de raisons, bien sûr, mais nous avons déjà connu des cas similaires. Déménagement, rangement de papiers un peu abusif, tout peut arriver. Quelques photocopies vous prendront un peu de temps,



mais il sera bien investi et vous permettra de présenter un dossier béton. Nous n'allons pas aborder ici les fréquences d'entretien, mais tâchez de respecter scrupuleusement les consignes d'entretien de votre Porsche. Un entretien fait à moitié ne vaudra pas grand-chose.

/// Avoir un contrôle technique à jour

On pourrait inclure le contrôle technique dans le dossier d'entretien, et il en fait clairement partie. Mais quitte à vendre sa Porsche, autant vérifier que le contrôle technique est bien à jour et qu'il n'arrivera pas à échéance dans deux mois. Ce sera toujours une petite garantie supplémentaire pour l'acheteur que de savoir que la Porsche qu'il convoite vient d'être approuvée par les autorités compétentes. Un contrôle technique à jour signifie : « Pas de souci mineur ou d'ennui technique à signaler, le véhicule est apte à rouler ». C'est précisément ce qu'attendent les acheteurs. Le contrôle technique



a par ailleurs l'avantage d'indiquer le kilométrage de votre Porsche. En consultant l'ensemble des contrôles techniques, on peut se faire une idée de la cohérence du kilométrage sur plusieurs années, et cela permet généralement de justifier le kilométrage d'une Porsche lorsqu'elle ne dispose pas d'un compteur d'heures. Dans le cas de notre Porsche, il n'y a quasiment rien à signaler, à part les pneus arrière. Signalons tout de même qu'elle nous a fait le coup de la panne, car au moment de l'installer sur le pont, le feu stop arrière gauche a décidé d'arrêter de fonctionner, alors qu'il marchait parfaitement lors du premier jour de notre séance photos. Un grand classique...

/// Ne pas négliger les photos

Etes-vous déjà entré dans une boutique dont la vitrine vous semblait surchargée ou datée ? Que vous inspire une devanture mal organisée ? Cela ne fait pas sérieux, cela fait brouillon, et vous n'y entrez pas. C'est la même chose pour une Porsche. Prenez deux modèles identiques, l'un photographié soigneusement, et l'autre photographié devant une poubelle et à contrejour, votre perception de la Porsche en question va radicalement changer. Que vous soyez un centre Porsche, un spécialiste indépendant ou que vous souhaitiez vendre votre Porsche par vous-même, vous avez l'obligation de soigner la présentation des Porsche que vous proposez à la vente. Les anglais et les américains ont douze coups d'avance en la matière, et n'hésitent pas à payer des photographes professionnels. Simplement parce qu'ils ont compris que cela permet de mettre leurs autos en valeur, de susciter l'envie et de les vendre plus rapidement. Si vous tenez à bien vendre, tâchez de présenter votre Porsche aussi bien que si elle était exposée dans une boutique Hermès, et non au rayon brioches de l'épicerie du coin. Vous vendez un produit de luxe et un objet de rêve. Il faut qu'il soit présenté comme tel et puisse faire rêver dès sa publication sur les sites de petites annonces, au beau milieu de dizaines d'autres

Porsche qui pourraient être vendues avant la vôtre. Pour terminer sur le sujet, un petit lustrage extérieur et intérieur sera bien utile avant de prendre vos photos.

/// N'essayez pas de la vendre 20% au-dessus du prix du marché

Si votre 997 Carrera vaut 45 000 €, inutile d'en proposer 52 000 €, le téléphone ne sonnera pas. Au moment de fixer le prix de votre Porsche, sachez faire la différence entre le prix que vous voulez en tirer (qui est souvent fondé sur un ressenti subjectif) et le prix du marché, car les acheteurs seront a priori beaucoup plus objectifs. Au moment de fixer votre prix, mettez-vous dans la peau d'un autre et jugez votre Porsche sans biais affectif. A nos yeux, c'est toujours la plus belle et la plus parfaite, mais qu'en est-il réellement ? Les disques de frein ne commencent-ils pas à être un peu usés ? Et parlons de cette commande électronique que vous ne vouliez pas remplacer car elle était un peu chère... Ces petites choses feront la différence entre une Porsche en bon état et une autre dans un état irréprochable. Par conséquent, si vous souhaitez vous approcher de cet état irréprochable, il faudra vraiment que votre Porsche soit proche du zéro défaut. Achèteriez-vous une maison annoncée comme parfaite si vous réalisiez qu'il va falloir refaire la cuisine et la salle de bains ? Non, ou alors vous demanderez une belle ristourne. Eh bien c'est la même chose dans le cas de votre Porsche. Soyez réaliste sur l'état, la qualité de l'historique et fixez un prix en conséquence. Mieux vaut proposer un prix un peu plus raisonnable mais réussir à vendre, que de fixer un prix trop élevé et rester coincé avec sa Porsche alors que sa remplaçante vous sera livrée dans deux semaines... Petit repère utile à rappeler : si vous vendez vous-même votre Porsche, et à moins qu'elle ait un caractère vraiment exceptionnel, sa valeur se situera le plus souvent à mi-chemin entre nos cotes "bon" et "parfait" état.

/// Garder une marge de négociation

Avant de sauter au plafond en nous accusant de vous donner un conseil contredisant ce que nous venons d'expliquer à l'instant, respirez un bon coup. Pour reprendre une 997 Carrera en parfait état dont le prix de marché serait de 45 000 €, il y a une différence entre réclamer 52 000 € et la proposer à 46 000 € en étant prêt à accepter 43 000 €. N'avez-vous pas essayé de faire baisser un peu le prix lorsque vous avez acheté votre Porsche ? Eh bien, attendez-vous à ce que votre acheteur fasse de même à son tour, c'est le commerce, c'est le jeu. De plus, l'acheteur pourrait avoir des arguments tout à fait fondés, il faut donc être prêt à lâcher un peu de lest pour trouver un compromis satisfaisant pour tout le monde.

/// La saison a-t-elle un impact ?

A votre avis, quelles sont vos chances de vendre un Boxster en décembre ? D'après nos contacts dans le réseau officiel et chez les spécialistes indépendants, elles sont aussi bonnes qu'en été. Certains spécialistes s'étonnent même de voir des Boxster camper dans le showroom tout le mois d'août pour partir au beau milieu de l'hiver. Le sentiment général est qu'il n'y a pas forcément de logique, même si on peut dégager quelques indicateurs de tendance. Le printemps est une saison un peu plus dynamique, les mois de juin et juillet sont également très bons pour le commerce. C'est la période avant les vacances pendant laquelle les porschistes veulent sortir et se faire plaisir. On constate un phénomène immuable sur les GT3 et GT4 : ils sont invendables en hiver. Ce qui est normal, car ces modèles très chers sont utilisés pour faire du circuit, et la saison de piste ne démarre jamais avant avril. Dès lors, pourquoi signer un chèque d'au moins 100 000€ pour la laisser en semi-slicks dormir dans le garage ? Les pistards préfèrent attendre et s'équiper au bon moment. Le mois de septembre connaît des variations d'une année sur l'autre. Il faut se rappeler que c'est le mois où les impôts tombent, et on envisagera de se faire plaisir une fois que l'Etat aura pris sa part... S'il en reste un peu. Les Cayenne, Macan et Panamera ? Pas de problème, cela fonctionne toute l'année car on peut s'en servir pour partir en vacances à la mer comme à la montagne, ce sont des marchés porteurs. Enfin, les anciennes ne souffrent pas trop de la saisonnalité. On observera tout au plus un pic de marques d'intérêt à la suite de salons très médiatisés comme Rétromobile ou Essen.

/// La clé : ne pas être pressé

Si vous voulez vendre cher, il vaut mieux ne pas être obligé de vendre dans les deux semaines. Si vous avez absolument besoin d'argent, vous n'aurez d'autre choix que de faire des concessions, et le meilleur moyen de vendre très vite est de vendre votre Porsche sous le prix du marché. Ne pas être dans l'urgence, c'est la garantie de pouvoir tenir bon si vous tombez sur un acheteur très dur en affaires. Posez-vous la question suivante : « Quelles sont mes alternatives si je ne vends pas ma Porsche au prix que je souhaite ? » C'est à vous de trouver la réponse à cette question, mais certains se diront « Tant pis, je la garde ». Si tel est le cas, avouez que cela donne un sacré argument pour ne pas trop baisser le prix. Vous pourriez également vous dire « Je baisserai le prix car il deviendra urgent de la revendre. » Fort bien, dans ce cas, vous serez un peu plus souple lors de la négociation. D'ailleurs, si vous avez le temps et qu'elle ne part pas assez vite, nous vous recommandons de retirer votre



annonce et de patienter un peu avant de remettre la Porsche en annonce. Sachez que si vous allez consulter les petites annonces en lignes (du site internet de Flat 6, bien entendu) régulièrement, les autres acheteurs font de même. S'ils voient votre Porsche pendant trois mois et que rien ne semble bouger, quelles conclusions vont-ils en tirer ? Qu'elle est trop chère, ou qu'elle cache quelque chose. De fait, mieux vaut retirer votre annonce et revenir sur le marché un peu plus tard, avec de nouvelles photos et peut-être un prix un peu ajusté.

/// Faut-il souscrire une garantie ?

Ce dernier point s'adresse avant tout aux particuliers qui feront le choix de vendre leur Porsche par eux-mêmes. Il existe aujourd'hui des solutions pour proposer une garantie à votre acheteur. Il suffit de s'adresser à des maisons de garantie qui, pour un tarif oscillant entre 350 et 600€, pourront offrir un supplément de sécurité au particulier qui voudra acheter à un autre particulier. Il faut reconnaître que ces couvertures ne sont pas aussi complètes que ce que l'on trouverait dans le réseau ou chez un spécialiste indépendant, mais elles permettent au moins de se couvrir contre les petits pépins techniques qui pourraient vite coûter cher. C'est toujours cela de pris, et le coût n'est pas si élevé pour rassurer un acheteur.

/// N'ayez rien à cacher

Nous vous souhaitons de tout cœur d'avoir une Porsche « zéro défaut ». C'est le rêve de tout porschiste, mais en pratique, c'est rarement le cas. Votre Porsche aura toujours deux ou trois défauts et quelques travaux à prévoir, vous avez peut-être eu un accident sans gravité qui n'a pas endommagé le châssis, vous avez peut-être bénéficié d'un échange standard, bref... Beaucoup de choses peuvent se produire dans la vie d'une Porsche et au moment de la vente, inutile de bluffer en cachant les petits défauts de votre Porsche. Oui, bien sûr, vous pourriez tenter de rouler un bleu dans la farine, mais partez du principe que vous aurez face à vous des gens renseignés. Il existe tant de sources d'informations (dont les guides d'achat réalisés par nos soins), de forums, d'endroits où glaner des informations qu'il est inutile d'essayer de cacher des choses. Dans le cas d'une reprise dans le réseau officiel, ils inspectent la voiture avant de vous faire une offre, et ils verront tout. Un professionnel indépendant sait également ce qu'il rachète, et même de particulier à particulier, on tombe sur des personnes

de mieux en mieux renseignées. Alors mieux vaut jouer la transparence, d'abord parce que cela montrera que vous avez tenu compte de ses défauts au moment de fixer un prix de vente, ensuite parce que cela est aussi de nature à racheter l'acheteur. Il y a tellement de risques de tomber sur une mauvaise surprise que l'on préférera traiter avec quelqu'un d'honnête qui apporte des preuves à l'appui de ce qu'il dit, plutôt que de discuter avec Merlin l'Enchanteur.

/// Mettez un rapport d'expertise à disposition

Un dossier d'expertise ne sert pas seulement à vous faire rembourser par votre assureur en cas d'accident. Il est aussi très utile lorsque vous souhaitez vendre votre voiture. Dans le cadre d'une expertise, une personne indépendante à la transaction vous a délivré un rapport objectif établissant la valeur de votre Porsche. Dans les faits, c'est presque indiscutable, sauf si votre expertise date d'il y a trois ans et que le marché s'est retourné entretemps. D'ailleurs, nous connaissons des professionnels indépendants qui font établir un rapport d'expertise avant de mettre chaque véhicule en vente. Pour revenir à notre Cayman S Sport, nous avons fait appel à Laurent Ouin, référent Porsche chez BCA Expertise (voir encadré) afin de réaliser un rapport complet d'expertise sur notre Porsche du jour. Concrètement, Laurent Ouin a inspecté la voiture de fond en comble, cherchant le moindre indice d'un problème caché sur notre Cayman. Il constatera que l'ensemble moteur-boîte est sain, et que les soubassements de la voiture ne présentent aucun signe de déformation, d'accident ou de réparation (précisons que l'expertise se fait sans démontage des carénages). Il note lui aussi que les pneus sont à remplacer. En passant à l'inspection de la carrosserie, le bilan demeure plutôt flatteur : les panneaux de carrosserie sont parfaitement



alignés, mais il note un petit brouillard de peinture sur un bas de caisse latéral et sur un joint de porte. Cela lui permet d'affirmer qu'une aile et un bas de caisse ont été repeints, mais il ne voit ici aucun problème structurel. Un simple travail de carrosserie sans conséquence. Le siège conducteur est légèrement usé, mais l'ensemble des commandes sont fonctionnelles et l'auto est dans une configuration idéale pour le marché du Cayman S Sport. Si l'on compare ce diagnostic avec celui dressé par Autology, nous sommes bien en présence d'une Porsche saine, ce qui est très bon signe. Adressons-nous un instant à l'acheteur d'une Porsche : sachez qu'il est très pertinent de faire réaliser une expertise avant l'achat, car cela vous permettra de lever les mauvaises surprises sur une Porsche. Cela ne vous coûtera que 159 € et vous évitera d'acheter une Porsche qui se transformera en nids à problèmes ensuite. Parfois, mieux vaut savoir dépenser 159 € pour se préserver d'un mauvais plan, mais cela n'est pas du tout entré dans les mœurs pour l'instant.



/// Mettez-vous des signaux d'alerte

Non, nous ne sommes pas en train de dire que vous devez faire installer une alarme ou peindre un triangle fluorescent sur le pare-chocs de votre 911. Nous voulons dire que vous devez vous fixer des échéances, être attentifs à certains signaux qui montreraient que vous n'êtes pas sur la bonne voie. Par exemple « Si au bout de trois semaines je n'ai aucun contact concernant ma Porsche, il est temps de me poser les bonnes questions. » Chez quel professionnel l'avez-vous mise en vente ? Quels efforts a-t-il faits pour la vendre rapidement ? Ce sera alors à vous d'être vigilant et de réorienter votre stratégie. Autre signal d'alarme « Si plusieurs personnes ont montré de l'intérêt, mais que toutes ont dit que ma Porsche est bien trop chère, il sera temps de se demander pourquoi. » Quels arguments ont été avancés par les acheteurs pour affirmer que votre Porsche est trop chère ? Ces arguments sont-ils fondés ? A vous d'en tirer les conclusions. Au bout du compte, ces signaux d'alarme doivent vous permettre d'avoir le recul nécessaire pour prendre les bonnes décisions et réussir à vendre votre Porsche dans de bonnes conditions. A quoi bon s'acharner à vouloir vendre sa Porsche par soi-même sur un site d'annonces généralistes en demandant 15% de plus que le prix du marché ? Avec les bons signaux d'alarme, vous vous rendez compte que vous avez fait fausse route et il sera encore temps d'ajuster votre stratégie pour en sortir par le haut.



Alors, par quel canal vendre sa Porsche ?

Au moment de conclure, nous pourrions entamer une démarche assez logique consistant à lister les avantages et inconvénients de chaque méthode de vente, évaluer le nombre d'avantages de chacun et finir par décider que, bingo, il va falloir la vendre comme cela. Mais la méthode est-elle vraiment valable ? Pas forcément, parce qu'on peut difficilement dire qu'un avantage compense un inconvénient, et que les avantages de chaque canal de vente se vaudront exactement de la même façon. De plus, on ne va pas se cacher que, lorsque l'on s'adonne à ce type d'exercice, nous avons souvent un choix en tête et on peut être tenté de le favoriser en grossissant un peu la liste d'avantages ou en minimisant les inconvénients. Bref, tout cela n'aide pas à faire le bon choix. Au diable la liste, elle ne sera pas d'une grande aide et pourrait surtout vous mener à un choix moins bon que prévu.

Mieux vaut se poser la question suivante : « Dans quelles conditions est-il acceptable de vendre ma Porsche par ce canal ? » Vous êtes d'autant mieux armé pour répondre à cette question que vous avez pu prendre connaissance de toutes les contraintes liées à chaque méthode, et que vous pouvez les appliquer à votre cas. Prenons un exemple : « Je peux vendre ma voiture par moi-même car je sais qu'elle est irréprochable, je dispose d'assez de temps libre pour recevoir des gens, je ne suis pas pressé de la vendre et j'ai déjà réussi à vendre une voiture en utilisant cette technique. » Ce n'est qu'un exemple, et il y en aura des dizaines d'autres, sachant que les conditions dépendent aussi de vous et de vos attentes. C'est donc à vous de prendre vingt petites minutes pour faire cet exercice, ce sera du temps bien investi pour la suite. Bonne vente ! ●



Bilan

L'estimation de ce Cayman S Sport

En opposant plusieurs points de vue, nous avons pu dresser une vision d'ensemble de ce que vaut ce Cayman S Sport sur le marché. Rappelons qu'il ne présente aucun signe d'accident, que les éléments moteur et boîte sont sains. La configuration est rare et idéale pour un Cayman S Sport. Les pneus sont à remplacer et la révision 2019 doit être réalisée. Il s'agit dans l'ensemble d'une très bonne auto.

Prix vendeur : 44 987€
 Prix professionnel indépendant : 40 000€
 Valeur d'expertise : 42 000€
 Valeur centre Porsche : Non présenté

Nous adressons nos plus vifs remerciements à M. Joyes, le propriétaire de ce Cayman S, ainsi qu'à son fils Téo pour leur gentillesse et leur disponibilité.

Ils ont pris le risque de livrer leur Cayman à notre test et joué le jeu avec brio. Ce Cayman S Sport était à vendre au moment de notre reportage.

M. Joyes est joignable au 06 60 16 90 14

Nos remerciements vont également à Ludovic Luchez d'Autology, Laurent Ouin de BCA Expertise et Peter Pihan, gérant des centres de contrôle technique Autosur de Dreux et Vernouillet (www.cta28.fr)



/// Le garage Autology

Professionnel indépendant depuis quinze ans, Ludovic Luchez est un authentique passionné de voitures de prestige. Autology propose des autos exotiques de toutes marques, qu'il s'agisse de Porsche, Ferrari et même de singulières anglaises. « Ce qui m'anime, c'est la passion de la voiture. Si on voit l'appât du gain dans ce métier, on sera vite tenté de proposer de mauvaises voitures. Pour bien le pratiquer, il faut avant tout être amoureux de ce que l'on vend. » Ludovic Luchez est animé par ce métier et s'amuse de voir ses goûts évoluer. « Il y a des voitures que je n'aimais pas que je commence à apprécier, d'autres autos dont je me suis lassé. » Un métier passion qu'il voit comme un besoin « viscéral ».

Autology - 1 chemin Ferré, 78 490 Bazoches sur Guyonne - 06 14 60 71 42



/// BCA Expertise

Créée en 1955, BCA Expertise est la première société d'expertises automobiles sur le territoire français. BCA Emploie 1300 collaborateurs, dont 600 experts. Parmi ces experts, on compte 150 référents spécialisés dans une ou plusieurs marques (Porsche, Mercedes, Lotus etc.). Laurent Ouin est l'un des référents Porsche de BCA Expertise. Expert automobile diplômé depuis 1996, Laurent Ouin compte plus de vingt ans d'expérience dans ce métier. BCA Expertise réalise des expertises sur tous types de matériels roulants (voitures, motos scooters etc.) et propose plusieurs forfaits en fonction de l'attente du client. Qu'il s'agisse d'une expertise pour votre assureur, une expertise en vue d'une future revente ou pour une voiture de collection, il existe une formule qui répondra à votre attente.

www.bca.fr - 01 41 40 14 00



/// Centres de contrôle technique CTA 28

Franchisé Autosur depuis 4 ans et dans le métier depuis 23 ans, Peter Pihan est le gérant de deux centres de contrôle techniques Autosur et Autovision, respectivement à Vernouillet et à Dreux. Ce passionné arbore fièrement le label AS Classic qui fait de lui une référence pour le contrôle technique des voitures anciennes. Au programme, un service personnalisé pour rassurer les propriétaires de voitures de collection et la garantie de confier son contrôle technique à un spécialiste du métier qui voit passer des dizaines d'anciennes par an. Gage de reconnaissance ultime, il est l'un des partenaires privilégiés de la Fédération Française des Véhicules d'Époque.

Les adresses CTA28

Autovision - 4 rue Jules Pasdeloup

ZI Nord les Corallines - 28 100 Dreux

Autosur - 88 rue de Nuisement

Centre commercial Plein Sud - 28 500 Vernouillet

