

Chapitre 1: Le matin de soleil qui coûte trente mille euros

L'histoire d'un achat qui semblait parfait

Il y a un moment, dans presque tous les achats de bateau ratés, où l'acheteur se tient sur un ponton par une belle matinée, la main posée sur un liston chaud de soleil, et cesse de poser des questions.

Sur le forum iboats, un acheteur a raconté cette suite précise : bateau à ponton acheté d'occasion, essai correct, vendeur sympathique. Puis, quelques sorties plus tard, un bruit d'eau à l'intérieur d'un flotteur. Il a fini par soulever la coque de sa remorque. Le trou était là, de la taille d'une mine de crayon, exactement à l'endroit où le boulon du ber de remorque appuyait contre le tube aluminium. Invisible tant que le bateau reposait sur sa remorque. Invisible à flot. Invisible pendant l'essai.

Ce genre de défaut n'a rien d'exotique. Sur un bateau à ponton, la fuite des flotteurs aluminium reste la seule panne capable de couler réellement l'unité, et elle se produit surtout sur les soudures et aux points de contact avec les bers de remorque². Autrement dit : le défaut le plus grave se cache à l'endroit exact que personne ne regarde le jour de la visite, parce que c'est l'endroit où le bateau est posé.

Cas : un flotteur percé par le boulon d'un ber de remorque. Diagnostic partagé par les praticiens : mettre le flotteur en légère pression et badigeonner les soudures à l'eau savonneuse pour localiser la fuite avant de souder²⁵. Réparation faisable, mais la main-d'œuvre d'atelier nautique se facture de 45 à 120 \$ de l'heure (RecNation Storage, 2024).

Je garde en tête une visite où j'ai passé quarante minutes à admirer une descente en teck verni, et trois minutes sous les planchers. Je n'ai pas acheté ce bateau, mais pas grâce à ma méthode : grâce à un retard d'autoroute qui m'a obligé à revenir un autre jour. Le deuxième jour, sans le soleil de midi, la coque m'a paru toute différente.

Pourquoi le rêve désarme le jugement

Vous n'avez pas économisé trente ans pour acheter un objet. Vous avez économisé pour acheter une idée de vous-même : un homme qui largue les amarres un mardi matin. Et c'est précisément cette idée qui vous rend vulnérable.

Le mécanisme est simple. Devant une annonce ou un ponton, votre cerveau ne cherche pas la vérité, il cherche la **confirmation** que le rêve est à portée. Chaque détail agréable (le pont propre, l'odeur de cire, la voix chaleureuse du vendeur) devient une preuve. Chaque détail gênant devient un « détail ». Vous ne mentez pas : vous filtrez.

Le soleil aggrave tout. Une lumière verticale de midi écrase les ombres et lisse les défauts d'une coque. Les ondulations, les reprises de stratifié, les réparations repeintes ne se lisent qu'en lumière rasante, tôt le matin ou en fin de journée (nous y reviendrons en détail au chapitre 9). Le beau temps n'est pas votre allié pendant une inspection. C'est l'allié du vendeur.

Et le chiffre qui vous attend n'est pas le prix affiché. La règle empirique la plus citée du secteur consiste à provisionner environ **10 % du prix d'achat chaque année pour le seul entretien**, soit 5 000 \$ par an sur un bateau à 50 000 \$, hors carburant, hivernage, assurance et immatriculation (Morningstar Marinas, 2026 ; RecNation Storage, 2024). Le budget annuel total de possession se situe couramment entre 3 000 et 17 000 \$ selon la taille, le type et l'âge¹².

3 000 à 17 000 \$ par an. L'écart de budget annuel entre deux bateaux d'occasion du même prix d'achat. Ce n'est pas le prix qui décide, c'est l'état¹².

Budget annuel total de possession d'un bateau de plaisance

chiffre courant selon taille, type et âge



3000–17000 USD/an

Budget annuel total de possession d'un bateau de plaisance

Faites le calcul sur cinq ans. Un bateau à 60 000 € dont l'état vous pousse dans le haut de cette fourchette peut vous coûter, en charges, l'équivalent d'un second bateau. Le titre de ce chapitre n'est pas une image : c'est une addition qui commence par une matinée agréable.

Le principe du Deuxième Matin

Voici le seul principe de ce chapitre. Je l'appelle le **Deuxième Matin**.

Aucun bateau ne doit être jugé le jour où vous en tombez amoureux. La première visite sert à rêver ; la deuxième sert à voir. Et vous ne signez jamais entre les deux.

Le Deuxième Matin repose sur une observation simple : le jugement ne revient pas par la volonté, il revient par le **délai**. Vous ne pouvez pas décider d'être lucide devant un bateau qui vous plaît. Vous pouvez seulement décider à l'avance de revenir.

Et en 2026, ce délai ne vous coûte presque rien. Le rapport de force a changé. Les prix des bateaux de 30 à 60 pieds ont reculé d'environ 10 à 15 % par rapport au pic de 2023, et les vendeurs acceptent couramment des offres 10 à 20 % sous le prix affiché (Brewer Yacht Sales, 2026 ; Caraïbe Yachts, 2026). Le délai moyen de vente d'un bateau d'occasion est passé d'environ quatre mois à environ sept mois⁶. L'offre de bateaux de 30 à 50 pieds à la vente a augmenté de 22 % entre 2024 et 2025³².

Traduction concrète : le vendeur qui vous dit « j'ai deux autres visites cet après-midi » parle d'un marché qui n'existe plus. Si vous partez et qu'il vend à quelqu'un d'autre dans les quarante-huit heures, statistiquement, vous avez esquivé quelque chose.



Ce que ce livre va mettre entre vos mains

Ce livre n'est pas un traité d'architecture navale. C'est une méthode de terrain, conçue pour un homme seul, avec ses mains, avant de sortir son chéquier.

Il repose sur trois convictions, que les chapitres qui suivent vont armer une à une.

Première conviction : ce que vous achetez, ce sont des charges, pas une coque. Le prix affiché n'est qu'un acompte. Le chapitre 2 met des chiffres précis sur cette phrase, y compris sur les places de port, qui varient de 10 à 35 \$ par pied et par mois dans les marinas courantes et dépassent 50 à 100 \$ dans les ports premium¹⁰.

Deuxième conviction : les défauts qui ruinent un acheteur sont détectables sans expert, à condition de savoir où toucher. L'infiltration d'eau dans les ponts à âme provoque probablement plus de dégâts chaque année que les naufrages, les échouements et les incendies réunis, écrit la rubrique technique de PassageMaker (2023). Et la cause dominante n'est pas le balsa, ce sont les accastillages traversants mal étanchés : taquets, chandeliers, winchs¹⁶. C'est-à-dire des pièces que vous pouvez toucher, secouer, sonder en dix minutes.

Troisième conviction : un défaut trouvé vaut de l'argent. Sur les forums de voile, la communauté est divisée sur l'osmose : certains refusent tout bateau à cloques, d'autres rappellent qu'un traitement complet reste chiffrable et donc négociable dans le prix d'achat (Sailing Anarchy Forums). Un défaut chiffré est un levier. Un défaut ignoré est une facture.

Votre premier exercice, aujourd'hui

Avant de regarder une seule annonce, prenez une feuille et écrivez trois choses :

- ✓ Le prix maximum que vous êtes prêt à payer à l'achat.
- ✓ **10 % de ce montant**, écrit en dessous, en grand : votre provision d'entretien pour la première année¹².
- ✓ Une phrase, datée et signée de votre main : « Je ne signerai jamais lors de la première visite. »

Gardez cette feuille dans la poche de votre veste. Elle vaudra plus, sur un ponton, que tout ce que vous croyez savoir sur les bateaux.

POINTS CLÉS

- **Ne jugez jamais une coque sous le soleil de midi.** La lumière verticale efface les ondulations et les réparations ; revenez en lumière rasante.
- **Provisionnez 10 % du prix d'achat par an pour l'entretien**, avant même de faire une offre¹².
- **Appliquez le Deuxième Matin** : première visite pour rêver, deuxième pour voir, jamais de signature entre les deux.
- **Refusez la pression de l'urgence.** Avec un délai moyen de vente passé de 4 à 7 mois et une offre en hausse de 22 %, le temps joue pour vous (Brewer Yacht Sales, 2026 ; YachtSite, 2026).
- **Cherchez les défauts aux endroits où le bateau est posé ou fixé** : bers de remorque, accastillage traversant, passages de boulons.

Reste une question que la plupart des acheteurs ne se posent jamais avant d'avoir signé. Si le prix d'achat n'est qu'un acompte, quel est le vrai montant du contrat que vous signez ce jour-là, et sur combien d'années court-il ?