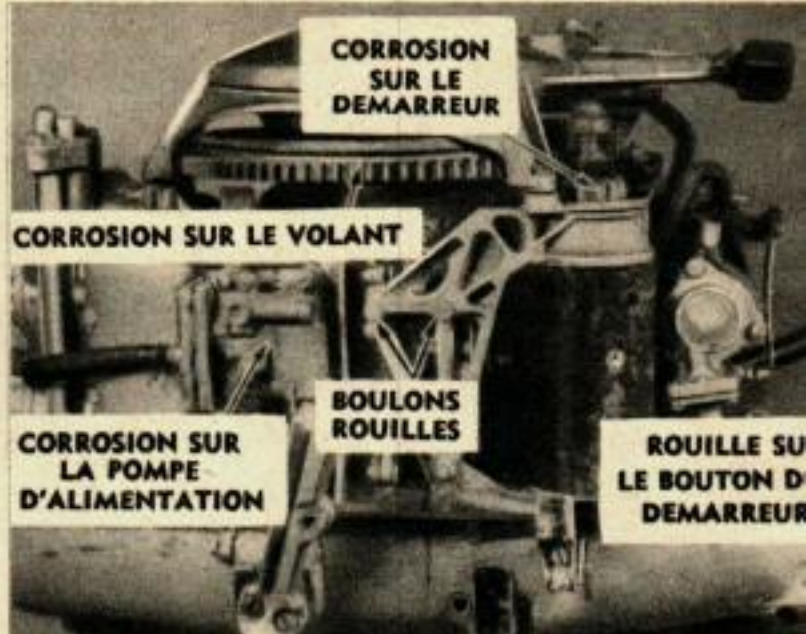




COMMENT DISTINGUER UN CITRON D'UNE PECHE ? Il n'est pas toujours nécessaire d'avoir un banc d'essais, comme vous le constaterez en regardant les photos de ce moteur couvert de rouille. Sans doute, dans un magasin, vous ne tomberez pas sur des signes si évidents, mais ouvrez l'œil !

L'ART DE TROUVER UNE BONNE OCCASION

Par
Henry NOTROM

L'augmentation des ventes submerge le marché de bons moteurs démodés acceptés en reprise. Mais il faut de l'habileté à l'acheteur pour trouver la bonne affaire.

SI vous avez l'intention d'acheter un hors-bord d'occasion, le moment est venu. Les rayons des magasins sont pleins de moteurs datant de deux ou trois ans venant des reprises après vente, et les chances de trouver quelque chose de valable n'ont jamais été aussi grandes. Mais attention, vous ne pouvez pas y aller les yeux fermés.

Que vous vous adressiez à votre détaillant local ou à la pompe à essence du coin de la rue, il vaut mieux que vous sachiez apprécier l'état d'un moteur, et que vous puissiez dire si le prix de l'étiquette correspond à cet état, avant de sortir votre portefeuille. Plus vous en saurez sur les moteurs et le marché, moins vous aurez de risques de revenir chez vous avec un morceau de ferraille, et plus vous aurez de chances de réussir une bonne affaire.

La plupart des gens qui cherchent un moteur d'occasion ont dans l'idée de faire des économies. Si ce n'était pas le cas, ils iraient chercher un moteur neuf accompagné d'une garantie-totale-à-long-terme, avec les derniers perfectionnements et le plaisir suprême d'avoir une machine de précision brillant de tous ses chromes.

Le meilleur moteur d'occasion n'aura qu'une garantie d'un mois, ou deux tout au plus, et il n'aura pas les dernières nouveautés mécaniques de l'année. Mais il est bien moins cher.

En définitive, toute la question est de savoir ce qu'il vaut.

Ce que vaut le moteur

La valeur du moteur n'est établie ni par vous ni par le vendeur, mais par l'état du marché pris dans son ensemble.

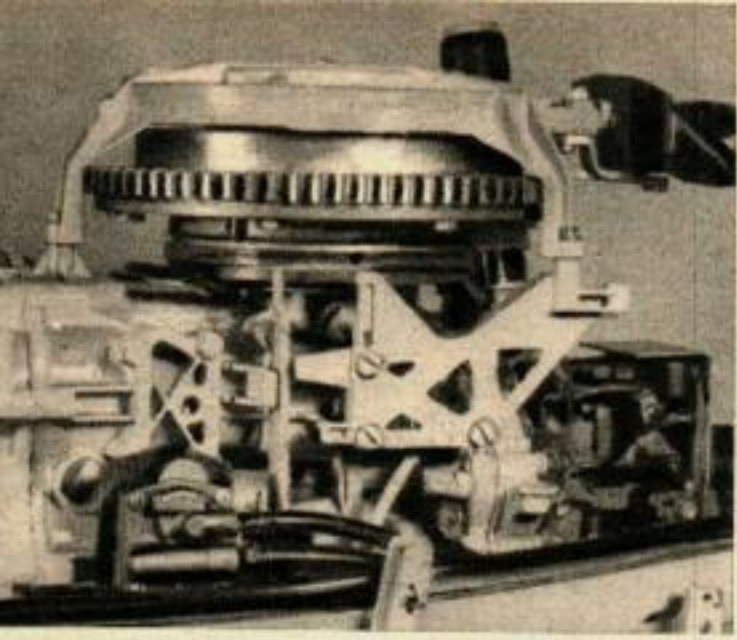
Vous pouvez devenir un acheteur au courant de ce marché pour la modique somme de 15 F, le prix de l'Abos Official Outboard Motor Trade-in Guide Blue Book (de la Division Marine des Publications Techniques Inc., 1014 Wyandotte Street, Kansas City 5, Missouri). Mais si vous préférez mettre ces 15 F dans le moteur, vous n'avez qu'à demander à votre vendeur de regarder sur son exemplaire ; il vous le prêtera volontiers.

Il faut une certaine habileté pour consulter ce guide, toutefois. Ses données ont un double but : aider le vendeur à établir les prix à proposer à sa clientèle pour les hors-bords d'occasion, et aussi lui dire à quel prix l'industrie estime que l'on peut vendre un engin en bon état.

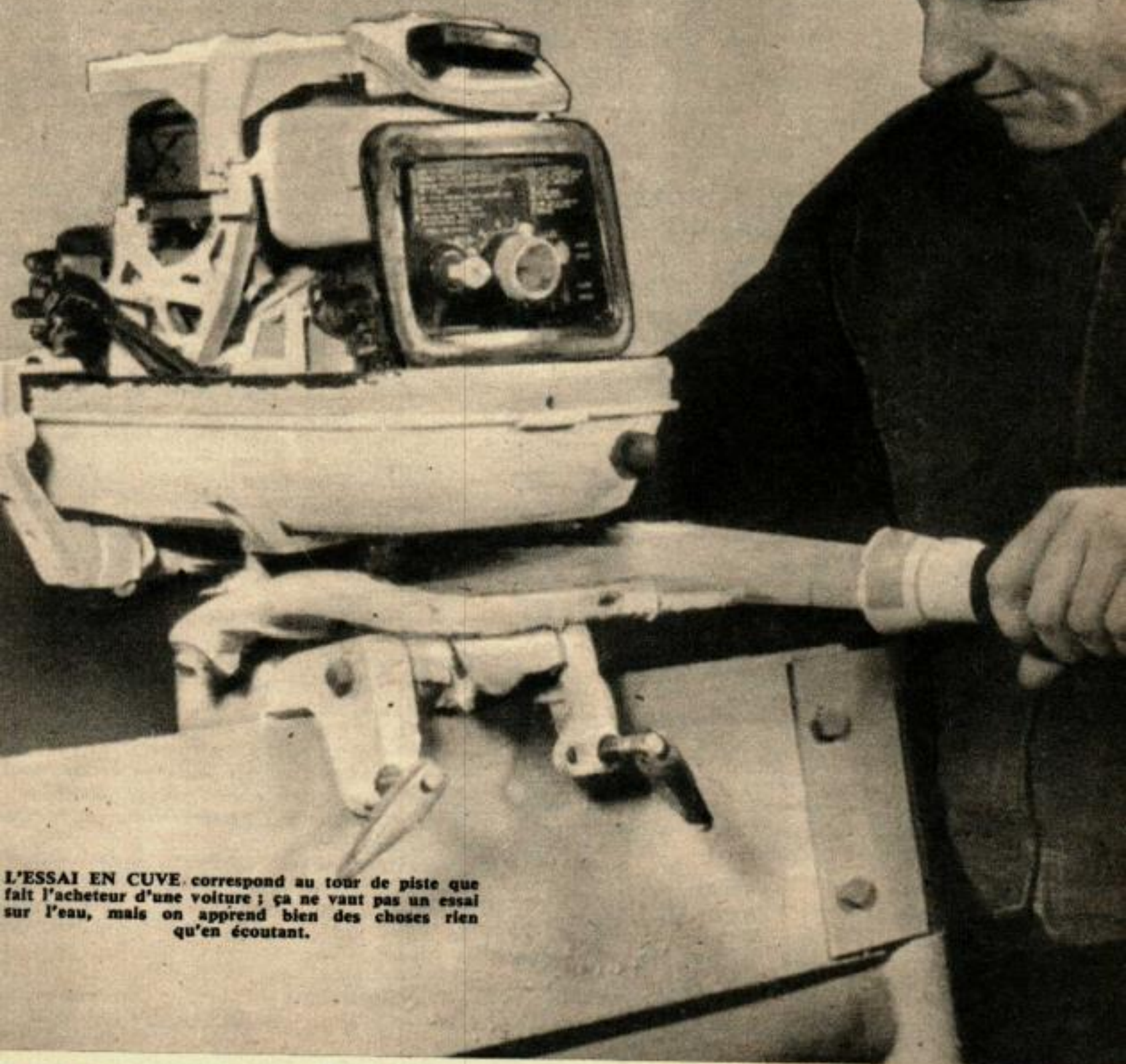
Prenons un exemple pour voir ce que cela veut dire. Pour un Evinrude de 1964 modèle 9422, nous lisons dans le guide :

N° du type	N° de la série	Prix F.O.B.
9422	numéro plus	en francs
Val. estimée	01001	1 775
(sans les répar.)		
minimum 795	Valeur moy.	Code
maxim. 1010	900	1230 E 00

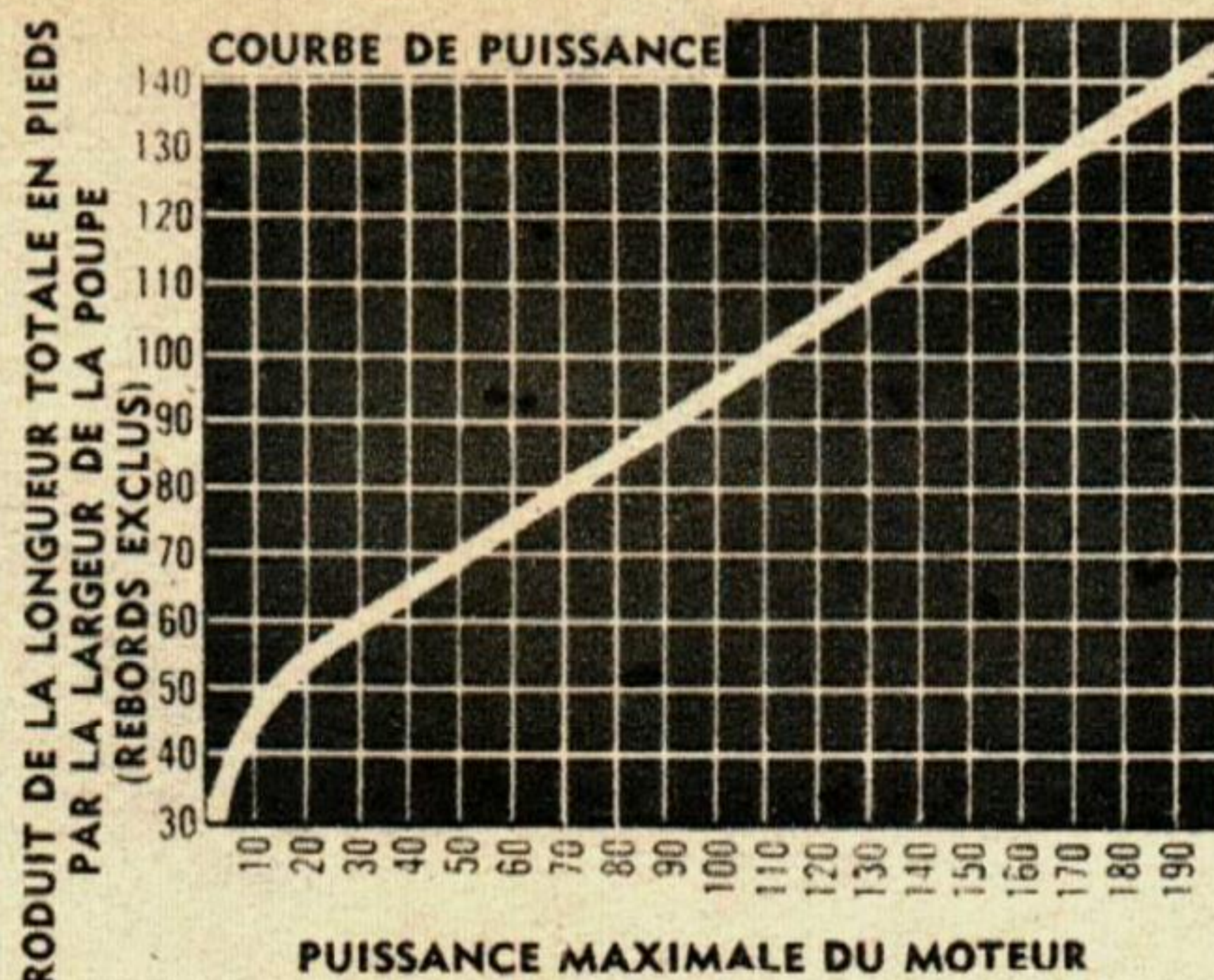
Avec les numéros du type et de la série, vous pouvez identifier le moteur. Comparez



UNE BONNE AFFAIRE que ce magnifique moteur, à gauche, vendu par un concessionnaire. Le possesseur précédent en avait pris soin, il n'avait pas besoin de révision.



L'ESSAI EN CUVE correspond au tour de piste que fait l'acheteur d'une voiture ; ça ne vaut pas un essai sur l'eau, mais on apprend bien des choses rien qu'en écoutant.



ceux qui sont gravés sur le moteur avec ceux du livre.

Le prix F.O.B. est à peu près le prix de vente au détail du moteur quand il était neuf.

La valeur supérieur de l'estimation (dans notre exemple 202) est la limite qu'un vendeur peut dépasser quand il rachète un moteur. Mais ce moteur doit être en excellent

état ; on peut dire qu'il doit pouvoir aller directement sans révision à la vitrine du magasin.

La valeur inférieure de l'estimation (dans notre exemple 795) est le prix approximatif qu'il pourrait donner pour un engin en assez mauvais état. La différence entre ce prix et la valeur moyenne permet au vendeur d'avoir une marge pour couvrir les réparations nécessaires.

La colonne de la valeur moyenne n'est pas autre chose, comme son nom l'indique, que la moyenne entre les deux estimations précédentes. Le commerçant va essayer d'acheter le moteur à ce prix-là ; il ira un peu au-dessus si le moteur est bon, un peu en dessous si le moteur exige assez de travail.

De la même manière que le vendeur, vous pouvez vous servir de ces chiffres pour vous faire une idée de la valeur du moteur, mais en prenant en considération les réparations éventuelles.

Ceci nous amène au prix de détail qui est suggéré pour ce moteur de hors-bord ; ce prix est camouflé dans la colonne « Code ».

Le prix de détail proposé pour l'Evinrude de 1964, modèle 9422,, est de 1 230 F. Le E

dans le numéro de code est la première lettre du nom du moteur, et ne fait que remplacer la virgule entre les francs et les centimes.

Une fois que vous connaissez le prix que demande le vendeur, et la valeur que vous attribuez au moteur, vous pouvez voir si le moteur vaut le prix demandé, et commencer à marchander. Mais auparavant, considérez si le moteur répond à vos besoins. Une puissance trop grande revient trop cher, et une puissance trop faible amène des performances trop réduites.

Combien de chevaux ?

L'Outboard Industry Association (Association des Industries de Hors-bords) a tracé un graphique (en haut de la page 52) que vous utiliserez pour connaître la puissance maximale que votre bateau peut accepter en toute sécurité. La formule de l'O.I.A. demande de multiplier la longueur totale de votre bateau (en pieds) par sa plus grande largeur à la poupe (ne pas tenir compte des rebords). Notez le produit de l'opération sur l'axe vertical, et cherchez ce chiffre parmi ceux du graphique.

Alors, avancez suivant l'horizontale...

