



### Une aile d'occase ?

**Il y a un an, Michel Falzone (ex-responsable marketing chez Advance) créait Paratroc (à Doussard, lac d'Annecy), une société spécialisée dans l'achat-vente de matériel parapente d'occasion. Une expérience passionnante, un poste d'observation riche d'enseignements... et l'occasion de faire le point sur l'occasion !**

### Comment se porte le marché de l'occasion ?

Le marché de l'occasion est en forte croissance et en pleine structuration.

Cette croissance est due à l'amélioration générale de la qualité des ailes et à la tendance actuelle à changer plus fréquemment de matériel.

Il y a donc plus de matériel en bon état à vendre, ce qui incite les pilotes qui ont un budget limité à se tourner vers les occasions.

Les ventes entre particuliers se développent également mais on note une volonté de sécuriser la transaction pour éviter les arnaques : fiche de révision falsifiée, ailes réformées vendues aux enchères sur Internet, prix beaucoup trop bas ou trop haut...

Cela explique le succès de Paratroc qui arbitre la transaction et engage sa responsabilité en cas de problème.

### En quoi Paratroc est nouveau ? Quel est le principe de Paratroc ?

Paratroc est le 1<sup>er</sup> réseau international spécialisé dans la vente de matériel d'occasion. Les vendeurs et les acheteurs sont des pilotes et des revendeurs situés partout en Europe. Plus de 30% sont des étrangers : Angleterre, Belgique, Italie, pays nordiques...

Le principe est le dépôt-vente avec en plus une démarche active pour vendre le matériel rapidement. Nos moyens de promotion sont : notre boutique près de l'atterrissage officiel de Doussard, le site Internet mis à jour en temps réel, un réseau de 30 revendeurs, notre présence à la Coupe Icare avec de nombreuses ailes,...

### Acceptes tu toutes les ailes en dépôt-vente ?

Nous vendons deux types d'ailes : des occasions en bon état et des démos ayant peu volé. Nous refusons en moyenne 30% des ailes qui nous sont proposées : en mauvais état, mal entretenues, en fin de vie ... Toutes les occasions sont révisées. Nous inspectons les démos et testons fréquemment leur porosité.

### Qu'est ce qui se vend vite, qu'est ce qui ne se vend pas ?

Bien entendu, les grandes marques, en catégorie 1 et 1/2, gardent une bonne cote et se vendent le mieux. Mais les pilotes à petit budget sont à l'écoute des conseils sur des modèles moins connus et donc moins chers.

Une aile qui dépasse le milieu de vie devient très difficile à revendre.

Une aile performance est plus difficile à vendre et sa cote est souvent inférieure à sa valeur intrinsèque.

### En un an, combien d'ailes mises en vente, combien d'ailes achetées ?

En un an, nous avons vendu plus de 400 ailes et sellettes (au 15/07/07). Nous avons en permanence 200 ailes et sellettes en stock, dans toutes les catégories et toutes les marques.



### Quels sont les risques d'un achat à distance ?

Les risques pour l'acheteur : se tromper dans son choix, recevoir une aile qui ne correspond pas à la description faite, payer sans voir l'aile...

Le risque pour le vendeur : envoyer l'aile sans garantie de paiement (chèque en bois).

Se pose souvent la question : qui envoie en premier, l'acheteur le chèque ou le vendeur son aile ?

Et si l'acheteur n'a pas de chèque ?

Paratroc joue le rôle d'arbitre indépendant entre le vendeur et l'acheteur :

- le vendeur nous envoie son matériel en dépôt-vente (voir conditions sur paratroc.com).
- nous en faisons la promo.
- l'acheteur consulte nos listes et nous contacte pour plus d'information.
- quand il décide d'acheter, il nous paye le matériel (paiement sécurisé).
- nous lui expédions le matériel.
- l'acheteur peut nous renvoyer l'aile dans les 7 jours, si elle n'est pas dans l'état décrit. Dans ce cas, nous lui remboursons intégralement.
- le vendeur est assuré d'avoir le paiement même si l'acheteur est défaillant.

A ce jour, plus de 50% de nos ventes se font à distance car la transaction est complètement sécurisée. Une seule aile nous a été retournée.

### Que se passe-t-il lorsqu'un acheteur est déçu par son achat ?

Tout d'abord, nous mettons tout en œuvre pour éviter que le pilote se trompe. Même s'il sait ce qu'il veut, nous parlons avec lui de son expérience et de ses aspirations. Nous validons aussi son PTV car de nombreux pilotes l'estiment mal.

Si malgré cela, Paratroc commet une erreur ou si l'aile présente un vice caché, nous

assumons et reprenons le matériel. Ce n'est pas le cas en entre particuliers : « le bien est acheté en l'état ».

La grande différence avec un magasin de parapente traditionnel est que le matériel ne nous appartenant pas, nous n'avons aucun intérêt à vendre absolument une aile plutôt qu'une autre.

### Comment évaluer l'état d'une aile ?

Pour une aile d'occasion, les contrôles visuels habituels permettent de se faire une première idée : propreté, suspentes noircies, fil de couture jauni, pliage des intercaissons, état des élévateurs ... Mais la seule vraie évaluation est la fiche de révision (porosité, calage, résistance des suspentes) !

Pour une aile démo, c'est plus délicat car elles ne sont pas révisées et il est difficile d'estimer le nombre d'heures. N'hésitez pas à demander une porosité même pour une aile qui semble avoir peu volé. Si le vendeur rechigne, refusez la vente ! Je ne jète pas la pierre, mais le pilote doit être informé en toute honnêteté de ce qu'il achète : peu importe l'état du matériel, si le prix est adapté, l'échange est équitable.

### Comment ne pas se faire arnaquer ?

#### Quels principaux conseils donnes tu à un acheteur ?

- ne jamais se précipiter. La meilleure affaire est de ne pas se tromper !
- toujours exiger une fiche de révision
- se renseigner sur la cote de l'aile
- toujours élargir le choix (autre modèle, autre revendeur...)
- demander ce que fait le vendeur en cas de vice caché ou d'erreur dans son conseil

#### Vaut-il mieux acheter à un particulier ou à un professionnel ?

A prix égal, l'achat auprès d'un professionnel est toujours plus sûr car la loi permet de se retourner contre lui en cas de problème réel.

#### Et le marché des sellettes, quelles particularités, qu'est ce qui se vend bien et mal, de quoi faut-il se méfier ?

La tendance est clairement à l'airbag. Comme on change moins souvent de sellette, les bonnes occasions sont assez rares. (idem pour les parachutes de secours)

Pour les sellettes plus anciennes, il faut vérifier que l'usure et les normes de sécurité sont correctes.

Avant d'acheter une sellette à 100 €, vérifiez qu'elle est livrée avec poignée et élévateurs de secours, mousquetons, mousse... car l'addition peut être salée s'il faut racheter tous ces accessoires.

#### En résumé, quels principaux conseils donnes tu à un vendeur ?

Faire réviser son aile, se renseigner sur la cote occasion, et surtout ne pas vouloir vendre à tout prix son aile à n'importe qui.

