

ENQUÊTE

LE VRAI PRIX DES PORSCHE

COTE ET TENDANCES 2023

Toujours plus haut !

Voici le joli mois de mai et la mise à jour annuelle de notre tant appréciée cote, référence depuis plus d'un quart de siècle auprès des professionnels et des acheteurs. Les périodes d'incertitude sont terminées et celles des suppositions également. Pas de doute possible, 2023 confirme une nette tendance à la hausse, avec une vraie demande sur les valeurs sûres et les youngtimers. Explications.

TEXTE **FABIEN CARON** AVEC L'AIDE DE **MARC JOLY** ET **THOMAS SCHENCK**

SOMMAIRE

Oldtimers (911, RS 2.7)	p. 34
914 (914/4, 914/6)	p. 36
Caisses G (années 70, 911 SC, Carrera 3.2, 930, Speedster)	p. 36
964 (964, 964 RS, 964 Turbo, Speedster)	p. 40
PMA (924, 944, 968, 928)	p. 42
993 (993, 993 RS, 993 Turbo)	p. 44
Boxster (986, 987, 987 Spyder, 981, Spyder 981, 718 GTS ph1)	p. 46
Cayman (987, 981, GT4 981, 718 GTS ph1)	p. 50
Supercars (959, Carrera GT, 918 Spyder)	p. 52
996 (3.4, 3.6, GT3, GT2, Turbo)	p. 54
997 (ph1, ph2, Sport Classic, Speedster, Turbo, GT3, GT2)	p. 56
991 (ph1, ph2, Turbo, GT3, R, GT2, Speedster)	p. 60
La gamme actuelle	p. 64



À LIRE AVANT D'ENTAMER CETTE ENQUÊTE,
AFIN DE COMPRENDRE NOTRE COTE.

COMPRENDRE LES ÉTATS

Depuis trois ans, la cote que nous publions chaque année au mois de mai est devenue officiellement la cote Flat 6, et elle est répercutée en tant que telle chaque mois. Quelques explications s'imposent, état par état.

ÉTAT CONCOURS

Il ne concerne que les oldtimers et les youngtimers, autrement dit toutes les Porsche jusqu'à la 993 incluse. L'état concours, c'est globalement quelque chose que 98% d'entre nous ne toucheront jamais dans une vie. On parle ici de **Porsche absolument raides de neuves, au boulon près, très peu kilométrées, pouvant prétendre à remporter de véritables concours de haut niveau** (et pas des concours d'élégance comme on en pratique régulièrement dans nos concentrations à la française). Ajoutons que c'est souvent le prix proposé par un professionnel, et qu'il existe globalement deux variantes : soit on parle d'une **auto sortant d'une restauration complète et sans compromis**. Soit on parle d'une auto qui sera **restée dans un jus exceptionnel**, avec la patine qui va bien, style une 911 2.0 S de 66 qui n'aurait jamais été repeinte, avec un ou deux propriétaires, et qui aurait été conservée à l'abri de tous les outrages du temps en ayant peu roulé.

PARFAIT ÉTAT

Ne rêvez pas : si vous possédez une Porsche d'avant 1998, vous serez bien peu nombreux à pouvoir réellement revendiquer un parfait état. Pour cela, il faut une **auto absolument irréprochable, qui aurait plutôt peu roulé, à condition de pouvoir justifier le kilométrage, totalement d'origine** (dont la couleur, notamment), et généralement vendue par un professionnel.

En ce qui concerne les modèles récents, le parfait état correspond également à des Porsche avec des kilométrages bien en-dessous de la moyenne, avec zéro défaut, vendus avec garantie (donc plutôt par un professionnel). Là aussi, il est important de ne pas trop rêver, et de rester raisonnable quant au prix demandé, surtout en cette période très incertaine.

LA COTE FLAT 6

Tous les ans depuis que nous faisons notre grande enquête sur les tendances, la cote que nous vous proposons est la moyenne entre le bon et le parfait état,

qui **correspond en réalité à la plupart des transactions, et aux prix réels de vente. C'est la cote de référence**, autant pour les Classic que pour les modernes, celle qui colle le plus au marché réel. Et pour mieux enfoncer le clou, nous avons décidé de l'intégrer chaque mois dans notre tableau de tous les états. Marquée en rouge, c'est elle qui devra attirer votre attention, plus que les rarissimes états concours, et les parfaits états rarement atteints.

BON ÉTAT

On pourrait dire que c'est le gros du marché, mais il faut ici encore séparer les anciennes des modernes. Pour les anciennes, on parle ici de **modèles parfaitement roulants, sans soucis à prévoir, mais ne pouvant cacher leur âge**. Ce sont des Porsche qui ont vécu normalement, tout en étant correctement entretenues, et c'est le plus souvent ce qui **devrait correspondre au prix des particuliers pour des modèles normaux**. Du côté des récentes, le bon état est celui d'un modèle vendu par un particulier, sans garantie, avec un kilométrage normal (voir notre tableau des kilométrages normaux), et qui, là aussi, ne peut cacher qu'il a bien vécu. Il n'y a normalement pas de gros frais à prévoir, même s'il y a de petits défauts.

ÉTAT MOYEN

Il ne concerne que les anciennes, jusqu'à 1998, et il s'agit de **modèles un peu fatigués, qui nécessiteront quelques frais avant d'envisager de faire de longs trajets avec**. La traçabilité pourra être approximative, et disons que tout pourra être un peu approximatif. À réserver à ceux qui n'ont pas peur de faire un peu de mécanique et de carrosserie, ou aux aventuriers, ou à ceux qui ont juste envie de rouler de temps en temps en Porsche, sans grande exigence.

À RESTAURER

Là aussi, cela ne concerne que les anciennes, et le message est clair : ce sont des **Porsche qui ne pourront pas prendre la route sans un véritable travail de mécanique et/ou de carrosserie**, voire des modèles accidentés et non, ou très mal, réparés.



L'année dernière, Marc Joly concluait son analyse des tendances 2022 en ces termes : « *Impossible de prévoir ce qui va se passer maintenant ! Autrefois, calculer la cote annuelle était une sorte de long fleuve tranquille. Puis il y eut la bulle des années 2010, qui n'a pas tant explosé que cela, la crise sanitaire, et aujourd'hui, les effets conjugués de la pénurie et du malus. Quel sera le prochain épisode ?* ». Voilà la douloureuse question à laquelle je suis amené à vous répondre, reprenant le lourd fardeau de cette enquête à partir de cette année. La réponse, vous allez la découvrir par vous-même dans les tableaux et analyses qui suivent, mais ces chiffres bruts n'auraient aucun intérêt sans une réelle tentative d'analyse par nos soins. Il est vrai que par le passé, les choses étaient plus simples. Baisse raisonnée des modèles durant une dizaine d'années, stabilisation pendant une durée variable avant que les modèles « passés de mode » revivent une seconde jeunesse, passant du statut de « has been » à celui de « must have », générant une montée des prix mesurée et fort logique. Mais depuis quelques années, tout a été chamboulé. Faisons un bref rappel des épisodes précédents : au début de l'année 2016, les banques décrochent et les investisseurs se précipitent sur le marché de l'art et du luxe pour tenter de sauver leur cagnotte. L'automobile de collection subit un énorme boom et les Porsche n'y coupent pas. Cette bulle spéculative n'explosera jamais et se contentera de se dégonfler lentement. Les choses auraient fini par se stabiliser si la crise COVID n'était pas arrivée, avec une très nette prise de conscience de ceux qui en avaient les moyens qu'il était temps d'en profiter, tout pouvant disparaître très rapidement. Bien aidés artificiellement par des mesures gouvernementales visant à maintenir le pouvoir d'achat, nombreux ont été ceux à franchir le pas et à s'offrir une Porsche (ou à la renouveler), entraînant une hausse substantielle des prix. Mais ce n'était pas fini, car une nouvelle donnée allait encore influencer le marché des Porsche d'occasion : la pénurie des modèles neufs. Certes, les usines ont fermé pendant quelques mois en Europe, mais la crise sanitaire a d'avantage impacté la production asiatique, gros producteurs de composants électroniques qui équipent nos autos modernes. Conclusion : des retards de production qui n'ont fait que s'amplifier avec la hausse de la demande et l'arrivée du conflit en Ukraine. Cette fois-ci c'est le marché de l'énergie nécessaire pour faire tourner les usines qui fut impacté alors que la demande restait forte. Tous ces facteurs ont entraîné, depuis presque deux ans, une nette augmentation du prix des Porsche d'occasion,

entre une offre de voitures neuves qui peine à revenir à la normale et une demande qui reste forte. L'année dernière, nous nous retrouvions ainsi dans une situation ubuesque où les modèles qui subissaient les hausses les plus fortes étaient les plus récents. Logique. Quand le modèle neuf n'est pas disponible, on se rabat sur celui qui lui ressemble le plus : celui de la génération précédente, faisant alors augmenter le prix des 991. Ainsi les clients potentiels des 991 n'ayant plus les moyens de se les offrir se sont rabattus sur... les 997 ! Et ainsi de suite avec un effet « boule de neige ». Phénomène européen donc, mais dont l'effet a été majoré en France par l'instauration des « super Malus ». Que fait-on lorsque l'on ne veut pas payer cette taxe injuste qui plombe les Porsche neuves ? On achète une Porsche d'occasion ! Ce qui entraîne alors une augmentation de la demande sur ces modèles, qui ont ainsi pu répercuter sans difficulté le coût de leur malus sur leur prix de vente, la demande étant forte. Et c'est ainsi que le malus entraîne un nouvel effet « boule de neige » sur les générations plus anciennes. Tous ces éléments influant le prix de nos Porsche n'ont pas disparu cette année, on se retrouve donc aujourd'hui sur une tendance identique à celle constatée l'année dernière. Mais alors que nous imaginions il y a un an que les prix allaient sans doute se stabiliser, en réalité il n'en est rien, car la demande reste toujours aussi soutenue et une nouvelle donnée est venue jouer les troubles fêtes : l'inflation. La guerre en Ukraine n'a pas entraîné de regain d'intérêt de la part des investisseurs vers les voitures de collection et les modèles rares ont tendance à se stabiliser. Pas de spéculation donc. Les oldtimers, comme l'année dernière, augmentent peu, car ce que cherchent principalement les acheteurs de Porsche aujourd'hui sont des modèles facilement utilisables en toutes circonstances.

Pour tous les autres modèles, on peut parler de véritable hausse jusqu'à la génération 996 comprise. Ce n'est qu'à partir de la génération 997 que les choses se calment. Celles qui avaient fortement augmenté l'année dernière (997, 991) se calment (un peu) cette année, alors que les autres générations continuent leur infatigable progression. Un exemple ? L'année dernière il fallait compter environ 50 000 € pour s'offrir une Carrera 3.2, une 964 ou une 993. Cette année comptez 55 000 €, soit une hausse de 10 %. Mieux qu'un placement financier, et surtout beaucoup plus agréable au quotidien ! Porsche ayant annoncé le souhait d'augmenter prochainement le prix de ses modèles neufs, il n'y a pas de raison que la tendance confirmée cette année s'inverse brutalement dans les années à venir. Encore notre fameux effet « boule de neige »... Alors n'attendez pas pour acheter ! Et surtout, profitez de vos Porsche ! →

Comme l'an passé, vu la complexité de la situation, nous avons fait appel à 9 professionnels qui nous ont aidés à affiner nos calculs, souvent en y consacrant du temps, et en restant très objectifs. Un immense merci à eux ! Il s'agit de : **Pierre Gay** (Porsche Distribution), **Eric Goertz (PZRO)**, **Patrick Pugin** et **Christophe Stucki** (Art Restoration), **Nicolas Wack** (Wack Automobiles), **Raymond Pinchemail** (AR Sport), **David Marciano** (Speedstar), **Louis Bojaruniec** (Jean Lain Héritage), **Jean-Yves Brondel** et **Bastien Duchamp** (La Villa Rose) et **Stéphane Eysseric** (expert chez Legend Expertise).

DERRIÈRE LA HAUSSE, LA RECHERCHE D'UN NOUVEAU SOUFFLE

Encore une fois, le marché de la Porsche d'occasion a enregistré de fortes hausses. Mais cela cache des situations contrastées. Et surtout, une exigence de plus en plus élevée des acheteurs.

PAR THOMAS SCHENCK



Combien de fois, dans l'histoire de Flat 6, a-t-on consacré des pages à la hausse du prix des Porsche, en manifestant l'inquiétude qu'elle devienne un peu incontrôlée ? Nous en sommes loin, mais il faut bien reconnaître qu'en l'espace d'un à deux ans, le marché a évolué dans des proportions qui nous semblaient inimaginables il y a peu. Le confinement allait-il fracasser le marché ? C'est finalement le contraire qui s'est produit. La guerre en Ukraine et l'explosion des prix de l'essence ? A peine un frémissement. Le malus écologique porté à 50 000 € depuis le 1er janvier ? Il n'a eu pour effet que de faire exploser la demande sur les Porsche d'occasion. C'est à se demander ce qui pourrait encore faire vaciller la demande des amateurs pour une Porsche plaisir, au moment où on a bien l'impression qu'il est urgent de se faire plaisir tant on ignore de quoi demain sera fait. Pourtant, c'est dans ces moments qu'il faut faire preuve de mesure et, comme vous allez le voir, le marché de la Porsche essaie de reprendre son souffle. Plusieurs spécialistes sont intervenus pour nous livrer leur ressenti sur l'évolution du marché. Il s'agit de Pierre Gay, Responsable Commercial Véhicules d'Occasion au Centre Porsche de Vélizy, Christophe Stucki, Responsable Commercial du spécialiste indépendant ART Restoration, Louis Bojaruniec, Directeur du spécialiste indépendant Jean Lain Heritage, **Éric Goertz, Gérant du spécialiste indépendant PZRO**, et Maxime Lepissier, Responsable Commercial du spécialiste indépendant Car Jager.

LE GRAND BOOM DES MODERNES

Celui-ci, on ne l'avait pas vu arriver. Lorsque l'on se replonge dans les tendances de l'année dernière, les professionnels semblaient tous s'accorder sur le fait que la forte hausse des prix observée en 2021 devrait se calmer, et que l'année 2022 serait celle d'une stabilisation relative, ou d'une modeste hausse. Et pourtant, nous avons encore assisté à une forte hausse, principalement sur les modernes. Et tous les professionnels nous confirment que le marché est porté par deux tendances : l'augmentation incontrôlée du malus et le souhait de rajeunir son véhicule pour échapper aux Zones à Faibles Émissions dans les agglomérations. « *Beaucoup de porschistes conservent leur auto, tandis que d'autres refusent de payer un malus jugé punitif et se tournent alors vers le marché de l'occasion* » note Éric Goertz, gérant de PZRO. Donc entre une offre qui se réduit et une demande en augmentation, les prix montent, c'est inévitable. Louis Bojaruniec, Directeur de Jean Lain Heritage, précise aussi que la demande va vers les modernes pour se rassurer : « *une 997 Carrera 4S PDK aura 20 ans dans 5 ans, on a déjà des clients qui préfèrent anticiper et acheter une 991 Phase 1 maintenant pour se tranquilliser.* » Ce qui n'empêche pas la demande pour les 992 d'être particulièrement soutenue, principalement pour les versions des millésimes 2019 et 2020. La raison est simple : les malus sur ces modèles sont plus faibles, donc les prix sont plus accessibles. Mais attention, et nous allons y revenir : jamais les options n'avaient eu autant d'importance dans

la décision finale des acheteurs. Un détail aussi simple que l'absence de toit ouvrant sur une 992 peut bloquer la décision d'achat, les clients recherchent des configurations de très haute qualité.

INFLATION ET EXPLOSION DES SOULTES

Continuons avec cette histoire de malus. En 2023, il est passé à 50 000 €, ce qui veut dire que la moindre 911 neuve affiche un prix de départ de 175 000 €, avec le malus et sans aucune option. Même pour une 911, ça commence à faire une sacrée somme. Mais comme ce malus a pris 10 000 € par an au cours des 4 dernières années, il a entretenu un énorme phénomène d'inflation des voitures neuves. Comprenez bien ce que cela signifie : « *Avec le malus, celui qui veut s'acheter une 992 GT3 Touring va devoir signer un chèque de 270 000 €. En comparaison, une 991 GT3 Touring est positionnée à 190 000 € en occasion* » constate Louis Bojaruniec. Dans l'absolu, 190 000 € pour une 991 GT3 Touring est un montant élevé. Mais quand le passage au modèle supérieur exige une soulte de 80 000 €, vous y réfléchissez à deux fois et vous vous demandez si le jeu en vaut vraiment la chandelle. D'un côté, vous aurez les acheteurs aux moyens colossaux qui veulent se faire plaisir et qui peuvent payer. Ils le feront, et on est bien contents qu'ils soient toujours là. Mais de l'autre, il y a toute cette frange d'acheteurs qui gagne certes bien sa vie, mais ne peut se permettre de franchir ce gouffre. Et finalement, quand la moindre 992 Carrera S âgée de 4 ans est affichée à 160 000 €, une 991 Phase 2 semble plus raisonnable en comparaison. Donc les prix montent, mais ils paraissent presque corrects en comparaison des 992 sous malus. Le problème, c'est aussi que cette énorme inflation sur les modernes a entraîné un creusement de l'écart de prix entre tous les modèles. L'écart entre les 991 et les 992 est le sommet de la pyramide mais globalement, cela touche tous les modèles. Le passionné qui souhaite chan-

ger de Porsche dans le marché actuel pourra se réjouir en constatant qu'il va vendre la sienne à un prix intéressant, mais pour acheter quoi ? Car tout a augmenté, et l'effort financier supplémentaire qu'il faudra faire pour combler l'écart de prix avec votre prochain modèle a probablement augmenté lui aussi. Donc il y a bien une hausse du marché, mais allez-vous réellement pouvoir en profiter pour changer de Porsche sans bourse délier ? C'est peu probable. Et ne parlons pas des primo-accédants qui doivent être un peu découragés...

LES ANCIENNES, UN MARCHÉ PLUS CONTRASTÉ MAIS TOUJOURS TRÈS HAUT

Le marché des anciennes s'adresse aujourd'hui à des amateurs éclairés. Le temps où les investisseurs se ruiaient sur tout ce qui bouge est bel et bien révolu. Ce qui n'empêche pas le marché d'être plutôt bien orienté. Maxime Lepissier, Responsable Commercial chez Car Jager, constate que les Classic entre 1963 et 1973 restent à des valeurs plutôt stables, constat partagé par Christophe Stucki, Responsable Commercial chez ART Restoration. En revanche, nos professionnels observent des hausses bien plus nettes dans l'univers des Caisses G (de 1974 à 1989), mais également pour les 911 type 964 (1989-1993) et les 911 type 993 (1994-1998). « *Tout se vend à des prix très hauts, et il est difficile de trouver une belle auto* » se désole Christophe Stucki qui constate que la demande pour les Caisses G est là, à condition de proposer du beau. Maxime Lepissier va jusqu'à parler de 90 000 € pour une très belle Carrera 3.2 en boîte G50. Bon, on n'ira peut-être pas dans de telles sphères, mais il est clair qu'on parle de gros sous pour ces modèles. La 964 n'est pas en reste : on a entendu parler de beaucoup de beaux modèles vendus à au moins 80 000 €. Ce qui paraît complètement dingue ne l'est peut-être pas tant que ça : « *la 964 a été l'une des 911 les moins pro-* » →



duites, n'oubliez pas que Porsche était au bord de la faillite à l'époque » rappelle Éric Goertz. Et à cette rareté naturelle s'ajoute le fait que beaucoup de caisses ont été prélevées pour du backdating, ce qui raréfie d'autant l'offre en 964. Et de toute façon, toutes ces 911 refroidies par air ont été produites dans des volumes nettement plus faibles que tous les modèles à eau, donc il fallait bien s'attendre à une hausse un jour ou l'autre. Et Christophe Stucki de rappeler que pour ces voitures de collection, on entre presque dans le monde de la joaillerie.

AVEC L'IMMINENCE DE L'ÉLECTRIQUE, LE SYNDROME DU JOUJOU CONFISQUÉ

Avez-vous déjà essayé de prendre à un enfant l'un des jouets dont il ne se sert pas depuis des mois ? Bizarrement, c'est toujours le moment où il lui vient une envie irrésistible de jouer avec. Et dans un futur pas si lointain, les porschistes vont se faire confisquer les moteurs thermiques. Le Macan électrique arrivera au plus tard en 2024, le 718 électrique devrait arriver en 2025. Sauf que les porschistes, ils ont encore très envie de jouer avec les moteurs thermiques, et tous les professionnels que nous avons interrogés s'accordent à dire que les modèles électriques ne toucheront pas la même clientèle : on verra arriver des clients plus jeunes, plus attirés par le design et la technologie. Je vais prêcher à des convaincus : même si j'aime beaucoup les voitures électriques, vous pensez vraiment que les sifflements des batteries vont pouvoir remplacer les hurlements d'un atmo au bord de la zone rouge ? Bonne chance pour nous faire avaler ça. C'est inévitable : thermique et électrique vont cohabiter, et comme l'offre de moteurs thermiques va se figer, cela risque aussi de préserver le marché. A condition néanmoins que le coût d'usage et d'entretien des Porsche reste lui aussi accessible.

LE TRIOMPHE DU TRÈS BEAU

Et la tendance pour 2023, est-ce qu'elle se dégage ? D'habitude, tous les professionnels que nous interrogeons vont plutôt dans le même sens. Cette année, il a fallu creuser un peu pour y voir clair. Si on devait résumer une tendance, les professionnels ne croient pas à une nouvelle hausse, Pierre Gay estime observer les « prémices d'une baisse », avec notamment des voitures qui restent un peu plus longtemps en stock et des clients qui se montrent un peu plus attentistes. La baisse ne touchera pas nécessairement les voitures les plus rares et les plus demandées, comme les 911. « Mais sur des modèles comme les Macan, il faut s'at-



tendre à une correction » précise Pierre Gay. Maxime Lepisier insiste sur le fait que « la principale difficulté consiste à trouver l'auto que souhaitent les clients. » Celui qui souhaite une 997 4S PDK bleu-intérieur beige ne se satisfera pas d'un modèle noir-noir, il attendra la bonne et mettra le prix. Et c'est là qu'on observe l'orientation prise par le marché : il y a des best-sellers sur lesquels la demande est très soutenue, mais pour lesquels les clients sont devenus extrêmement exigeants. En dépit d'une demande énorme sur les 992, Louis Bojaruniec observe que les options ont désormais une importance capitale pour conclure une vente rapidement : « entre une 992 bien optionnée et un modèle bien équipé, on passe d'un modèle invendable à 140 000 € à une auto qui se vend en un claquement de doigts à 160 000 €. » Idem pour tous les best-sellers comme la 991 GT3 Touring, le Spyder 981, les Carrera 3.2 G50, les 993 Carrera 4S, les 964 Carrera. Autrement dit, les grands classiques, ces produits inoxydables plébiscités par tous les porschistes. Tout ce qui est très beau, parfaitement entretenu et bien configuré prend de la valeur ou se vend très vite. Les autres modèles suivent un schéma de vente plus classique et un peu plus long. Comment explique-t-on cela ? C'est toujours la même musique : ceux qui ont les moyens aujourd'hui se disent qu'il faut mettre le prix pour un bel objet qui sera peut-être le dernier joujou thermique. Quitte à la garder pour longtemps, autant aller chercher la voiture parfaite, et tant pis si elle coûte un peu plus cher. Et ça, finalement, c'est plutôt sain. Le marché essaie de reprendre son souffle, et les acheteurs font le tri. →



ABONNEZ-VOUS À

FLAT6
Magazine
LE PREMIER MENSUEL DE LA PORSCHE



OFFRE SPÉCIALE

VERSION PAPIER
1 AN (12 NUMÉROS)

106,80€



VERSION DIGITALE
1 AN (12 NUMÉROS)

59,99€



79€

SEULEMENT AU LIEU DE 166,79€*
SOIT UNE ÉCONOMIE DE 53%

RETROUVEZ CETTE OFFRE SUR WWW.FLAT6MAG.COM

Bulletin à retourner accompagné de votre règlement sous enveloppe affranchie à :
Flat 6 Magazine - Garopole - Place de la gare - 80100 Abbeville

Oui, je souhaite m'abonner à Flat 6 Magazine pour 1 an soit 12 numéros en version papier et digital pour 79€ seulement au lieu de 166,79€* soit une économie de 53% - Offre valable jusqu'au 31 MAI 2023 pour la France métropolitaine. Tarifs étrangers et autres formules d'abonnement disponibles sur www.flat6mag.com

Mr Mme Nom Prénom

Adresse Code Postal Ville

Tél E-mail @ Obligatoire pour le traitement de votre commande

Je souhaite recevoir par e-mail des offres de la part de Flat 6 Editions oui non

Je souhaite recevoir par e-mail des offres de la part de partenaires Flat 6 Editions oui non

Je règle par :

Chèque bancaire ou postal à l'ordre de Flat 6 Magazine.

Carte bancaire je passe ma commande sur flat6mag.com/abonnementfrance pour un paiement sécurisé.

386

*Réduction calculée sur la base du tarif kiosque. Vous recevrez le 1er numéro de votre abonnement dans un délai de 4 à 5 semaines après enregistrement de votre règlement. Vous disposez d'un droit de rétractation de 14 jours à compter de la réception du premier numéro en notifiant clairement votre décision à notre service abonnement. Le coût de renvoi des produits est à votre charge. En retournant ce formulaire, vous acceptez que Flat 6 éditions responsable de traitement, utilise vos données personnelles pour les besoins de votre commande, de la relation Client et d'actions marketing sur ses produits et services. Vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement, de portabilité, de limitation, de retrait de votre consentement à tout moment, ainsi que du droit de définir des directives relatives au sort de vos données personnelles en cas de décès. Vous disposez également du droit de vous opposer sans motif au traitement de vos données à des fins de prospection, y compris publicité ciblée et profilage. Pour exercer vos droits précités, il suffit de nous écrire Flat 6 éditions - Garopole, place de la gare 80100 Abbeville - France. A tout moment vous pouvez introduire une réclamation auprès de la CNIL. RCS Amiens 528 915 374.