Aurélie Hemblenne
http://aureliehemblenne.be
0473/55.69.93

Vendre son cheval - Mode d'emploi

Que vous soyez professionnel ou amateur peut-être devrez-vous un jour vivre cette expérience.
Oui mais par où commencer pour vendre son cheval ? Vers qui se tourner ? Comment fixer son prix de vente ? Comment créer une annonce qui donne envie ?

* Où mettre en vente son cheval ?

Beaucoup d'options s'offrent à vous lorsque vous souhaitez vendre votre cheval et encore plus aujourd'hui grâce à l'avènement d'internet. J'ai tenté d'en faire une petite liste (très certainement non exhaustive) afin de vous guider dans votre choix.
À noter qu'il est tout à fait possible de combiner plusieurs solutions. Je n'ai en outre pas évoqué les associations car elles ne rentrent pas dans le processus "classique" de vente.

1) Le bouche-à-oreille

Amis, famille, cavaliers et gérant de votre écurie... Quelqu'un dans votre entourage est peut-être intéressé par l'achat de votre cheval, aussi n'hésitez pas à le solliciter.

⚠️ Donnez les bonnes informations dès le départ afin de ne pas crouler sous les demandes totalement farfelues ou d'être inondé de questions.

2) Le marchand de chevaux

Acheter et vendre des chevaux, c'est le quotidien du marchand de chevaux. Cette solution est particulièrement intéressante si votre vente est urgente (problème financier ou de santé, déménagement, etc.) car le marchand, s'il est intéressé, peut très vite vous acheter votre cheval, avant de le remettre en vente de son côté.
Gardez toutefois à l'esprit que vous ne saurez pas forcément dans quelle famille ira vivre votre cheval et que le marchand négociera sans doute votre prix de vente afin qu'il puisse se faire une marge (logique, il faut bien qu'il vive de son métier).
De plus, si la plupart des marchands sont très soucieux des animaux qui leur sont confiés, d'autres n'ont pas aussi bonne réputation. Si vous optez pour cette solution, pensez à vous renseigner au préalable et même à visiter son écurie à plusieurs reprises afin de vous rassurer.

3) Le dépôt-vente chez un professionnel

Vous avez également la possibilité de placer votre cheval en dépôt-vente chez un professionnel. Les modalités exactes varient d'un professionnel à l'autre mais en général le professionnel se réserve un pourcentage sur prix de vente du cheval (10% par exemple). Il est parfois possible de fixer un prix minimum de vente (qui vous revient), et le professionnel se rémunère alors en vendant le cheval au-dessus de ce prix minimum.
Le cheval est bien souvent logé voire travaillé par le professionnel, ce qui nécessite de payer une pension (généralement à prix réduit) et des prestations en plus. Cette solution est donc la plus coûteuse de toutes et à réserver de préférence aux chevaux et poneys de sport dont la valeur pourra augmenter grâce au travail réalisé par le professionnel.
Là encore, il existe tous types de professionnels : renseignez-vous bien avant.

Aurélie Hemblenne
http://aureliehemblenne.be
0473/55.69.93

4) Les groupes Facebook

Si, comme moi, vous faites partie des 2.2 milliards d'utilisateurs de facebook, vous avez peut-être déjà rejoint quelques groupes. Que ce soit pour les discussions généralistes ou spécifiques, les idées d'exercices, les ventes d'équipements ou de chevaux, il en existe un très grand nombre sur nos amis équins.Il est donc tout à fait possible de passer par les groupes facebook pour vendre votre cheval, mais méfiez-vous : votre annonce risque d'être très vite oubliée (si tant est qu'elle ne passe pas complètement inaperçue dès le départ) tant l'activité est dense sur ce réseau social. Il vous faudra certainement la publier à diverses reprises sur plusieurs groupes distincts pour parvenir à vos fins.
Malheureusement, ce n'est pas toujours évident de se rappeler quand ni où on l'a postée, ni même de répondre à toutes les questions reçues en commentaire ou en privé. Par expérience, sachez également que vous allez potentiellement crouler sous des questions dont les réponses figurent pourtant clairement dans votre annonce ou dans le commentaire juste au-dessus…
Vendre son cheval via facebook c'est possible, mais soyez prévenu : mieux vaut être parfaitement organisé pour ne pas y passer un temps fou !

5) Les petites annonces dans la presse

Vous avez également la possibilité de publier une petite annonce dans la presse, qu'elle soit généraliste ou, mieux encore, spécialisée. Incontournables il y a une quinzaine d'années, les petites annonces dans la presse ne sont toutefois plus aussi intéressantes aujourd'hui principalement en raison du développement d'internet.
En effet, la publication d'une annonce dans un magazine est généralement payante (bien que le prix reste accessible, surtout comparé au prix de vente d'un cheval) et, surtout, dépendante du rythme de publication et du nombre d'emplacements disponibles. Il vous faudra peut-être attendre plusieurs semaines avant que votre annonce ne soit publiée.

6) Les sites internet généralistes

Il existe également quelques sites de petites annonces généralistes. Le site étant généraliste, dur dur d'y trouver ce que l'on cherche précisément car cela manque de filtres spécialisés.

7) Les sites internet spécialisés

Autre solution : les sites de petites annonces spécialisées. Ces plateformes étant pleinement consacrées au monde du cheval, on y trouve tous les filtres indispensables ainsi que de nombreux conseils. Les internautes fréquentant ce site sont majoritairement des amoureux de chevaux souvent à la recherche de leur perle rare.
Sur ces sites, la publication d'annonce est le plus généralement gratuite. Bien souvent, il est possible d'augmenter la visibilité de son annonce pendant un certain temps moyennant quelques euros : un coût dérisoire par rapport à la valeur d'un cheval et qui peut potentiellement vous aider à décrocher une vente plus rapide.
Et plus le site choisi est connu, plus l'annonce bénéficiera d'une grande visibilité, qu'il s'agisse d'une annonce gratuite ou payante.

8) Où vendre son cheval : mon conseil

Comme je le disais un peu plus haut, il est tout à fait possible de combiner plusieurs solutions afin de maximiser vos chances de vendre votre cheval rapidement. Je ne saurai que trop vous conseiller dans un premier temps de vous tourner vers votre entourage puis de publier une annonce sur un site spécialisé reconnu afin de lui faire bénéficier d'une bonne visibilité.
Les groupes facebook peuvent très bien fonctionner également mais à condition d'y accorder beaucoup de temps et d'être rigoureux.

Aurélie Hemblenne
http://aureliehemblenne.be
0473/55.69.93

Enfin, si vous avez un cheval de sport et que vous en avez les moyens, le dépôt-vente chez un professionnel est également une option à envisager.

* Combien vaut mon cheval ?

Autre étape importante lors de la vente d'un cheval : la fixation de son prix de vente. Une étape pas toujours évidente car l'affect a souvent tendance à nous faire gonfler le prix.

1) Quelques critères pour comprendre le prix d'un cheval

Quelques éléments à prendre en compte lors de la fixation du prix :
• La race du cheval : certaines races sont plus chères que d'autres (je pense par exemple aux Irish Cob ou encore aux Frison). À l'inverse, d'autres sont généralement sous-cotées (Pur-sang Anglais et Trotteur Français par exemple)
• Les origines : certaines origines (parents, grands-parents, frères et soeurs) sont particulièrement recherchées et feront grimper le prix de vente en un rien de temps
• Les papiers : les chevaux ONC (Origines Non Constatées) ont généralement un prix bien inférieur à celui des OC (Origines Constatées) et PP (Pleins Papiers).
• L'âge du cheval : à qualité égale, un poulain est souvent moins cher qu'un jeune adulte (6-10 ans). Passé la dizaine, le prix du cheval commence généralement à baisser plus ou moins selon l'individu. Les séniors (18 ans et plus) sont plus difficiles à vendre et leur prix en est forcément impacté
• Le travail du cheval : en partie lié à l'âge du cheval, le travail influe directement sur le prix de vente du cheval. À qualités égales, un cheval bien mis sera proposé plus cher qu'un cheval encore vert ou non débourré.
• Le potentiel du cheval : bien évidemment, plus le cheval est qualiteux et plus il y a de chances que son prix soit élevé. Cela peut notamment se vérifier grâce à ses résultats en concours
• Le mental : un cheval dont le caractère ne correspond pas à son utilisation (cheval très sanguin et peureux pour un cheval de loisir, ou au contraire un cheval peu réactif et peu motivé pour un cheval de sport) risque de perdre de la valeur
• La robe : à l'instar de la race, certaines robes sont plus prisées que d'autres. À qualités équivalentes, un cheval double crème ou pie se vendra potentiellement beaucoup plus cher qu'un simple alezan ou bai par exemple.
Ceci est bien sûr une liste non exhaustive, mais elle permet déjà de voir les éléments principaux entrant en jeu dans la fixation du prix de vente. Divers autres critères pourraient y être ajoutés, comme les allures, les aplombs, le sexe, l'historique santé du cheval, etc.

2) Comment fixer le prix de vente d'un cheval ?

Vous l'aurez compris, fixer le prix de vente d'un cheval n'est pas une tâche aussi aisée qu'il n'y parait tant il y a de critères, parfois subjectifs, qui entrent en jeu.
Pour vous aider dans votre démarche, vous pouvez bien évidemment vous faire conseiller par un professionnel de confiance si vous en connaissez un.
Vous pouvez aussi consulter les petites annonces de chevaux à vendre et regarder à quels prix se vendent les chevaux similaires au vôtre. Cela vous donnera un bon aperçu du marché en particulier si vous avez la possibilité de l'étudier sur plusieurs mois.
Une fois que vous aurez déterminé une fourchette, à vous de voir : si la vente est urgente, privilégiez la moyenne basse, sinon, tentez l'estimation haute.

⚠️ Un prix trop bas risque d'attirer de nombreux curieux et de vous faire perdre votre temps et à l'inverse, un prix trop élevé n'intéressera tout simplement personne.

Aurélie Hemblenne
http://aureliehemblenne.be
0473/55.69.93

* Publier une petite annonce qui donne envie

C'est un fait : plus il y a de chevaux à vendre au même endroit (qu'il s'agisse d'un groupe facebook, d'un marchand ou d'un site spécialisé), plus il y a de chances pour que beaucoup d'acheteurs potentiels y fassent un tour.
Oui mais, ce qui est un avantage peut aussi être un inconvénient : comment faire pour se démarquer de ces 3000 annonces ? Tout simplement en publiant une annonce qui sort du lot !
Voici quelques conseils pour une petite annonce qui cartonne :

1) Le texte de présentation

Afin de vous éviter de crouler sous les questions plus ou moins pertinentes, je vous recommande de prendre vraiment le temps de rédiger une annonce informative complète et pertinente. Exit les phrases à rallonge et les gros blocs de texte, soyez concis et aérez votre texte.
Mettez-vous dans la peau de l'acheteur et demandez-vous ce que vous aimeriez savoir sur votre cheval si vous deviez l'acheter :
• Informations globales : nom, sexe, race, robe, âge, taille, papiers, origines, etc.
• Caractère / Aptitudes : quels sont ses points forts et ses points faibles ? S'agit-il d'un cheval plutôt près du sang, peureux, joyeux, placide, froid à la jambe, etc ? Qu'est-ce qu'il aime et n'aime pas faire ? A-t-il des peurs particulières (eau, van, etc.) ? Etc.
• Travail : quel est son niveau de dressage ? Sort-il en concours, si oui en quoi et quels sont ses résultats ? Quel est son potentiel à court et long terme ? Etc.
• Santé : a-t-il eu des problèmes de santé ?
• Conditions de vie : vit-il en prairie ou au box ? Seul ou en troupeau ?
• Niveau du cavalier : par quel niveau peut-il être monté ? Est-il montable par un enfant ou lui faut-il un cavalier confirmé ?
• …
Essayez d'être le plus objectif et le plus réaliste possible dans votre description.
L'objectif n'est pas de sur-vendre votre cheval au risque de décevoir les acheteurs potentiels le jour de la visite mais bien de leur donner le plus d'informations possibles pour qu'ils puissent choisir de vous contacter en toute connaissance de cause. Cela vous permettra en outre d'économiser un temps précieux à répondre aux questions des intéressés et même à éviter des visites peu sérieuses.
Soyez en outre clairs sur la localisation du cheval, là encore afin d'éviter des contacts de personnes qui ne se déplaceront jamais jusqu'à vous.

2) Les photos

Les photos sont tout simplement indispensables. Et de bonne qualité, s'il-vous-plait ! Exit les photos prises au téléphone à contre-jour ou les gros zooms sur le nez à bisous de votre poney. Privilégiez les photos où on voit le cheval en entier aussi bien à l'arrêt qu'en mouvement. Les photos devront idéalement être en corrélation avec le texte de votre annonce :
• Vous vantez les mérites de votre cheval à l'obstacle ? Sélectionnez quelques photos où votre cheval saute une hauteur suffisamment conséquente pour que l'on puisse juger la qualité de son coup de saut.
• Votre cheval est destiné à la balade ? Montrez des photos de lui sur tous types de terrains, y compris dans l'eau, afin de rassurer les intéressés.
• Vous dites qu'il est facile et adapté aux plus jeunes ? Choisissez une photo du cheval monté par un enfant.
• Et ainsi de suite.

Aurélie Hemblenne
http://aureliehemblenne.be
0473/55.69.93

3) Les vidéos

Peu courantes il y a quelques années, elles sont de plus en plus un "must-have" pour vendre son cheval aujourd'hui.
Là encore, choisissez des vidéos qui mettent en valeur votre cheval et qui correspondent à votre texte de description. C'est notamment le moment de montrer des extraits de compétitions s'il s'agit d'un cheval de sport ou de prouver la qualité de son travail sur le plat ou encore sa franchise en extérieur.
Attention à la qualité de la vidéo, évitez celles trop pixélisées ou qui bougent sans cesse.

4) Les autres champs

Vous pouvez aussi indiquer un prix ferme, négociable, sur demande ou même, tout simplement, une fourchette de prix.