

## **1. Équidés**

La filière du Cheval et du Poney de Sport s'organise et présente les équidés à vendre en France, offrant un bon rapport qualité/prix dans le but de satisfaire la demande française et internationale. Les nouveaux moyens numériques mis à notre disposition facilitent grandement cette démarche. Pour parvenir à une communication la plus proche possible des différents desiderata, l'Association **La Relation Cheval Cavalier** (désignée comme L.R.C.C. dans la suite du document) souhaite présenter une approche tout aussi large que sélective. **Cette sélection repose sur le rapprochement d'un cheval ou d'un poney** (à vocation sportive, de loisir, de compagnie ou d'élevage) **à sa cible d'acheteurs** (cavalier d'équitation d'extérieur, de club, de **compétition « amateur » [jusqu'à 1m25]** ou « pro » ou de passionnés )...

Chaque sujet sélectionné, est présenté en fonction de ses qualités correspondant aux besoins des clients amateur et professionnel. En effet, les différents types d'équitation, niveaux et budgets prédisposent à des choix différents.

Cette sélection est réalisée de manière neutre et bénévole par **Adeline Cancre** (ses revenus ne proviennent pas du milieu du Cheval). La sélection est réalisée selon deux approches : Adeline essaie des chevaux à vendre dans une écurie afin de vérifier leur niveau de disponibilité sous la selle et sur le plat, puis à l'obstacle grâce au visionnage de vidéos. La seconde démarche consiste à se rendre à un concours afin de juger les prestations sportives des participants et de demander si les chevaux appréciés sont à vendre... Quelque soit l'approche, elle retient les sujets correspondant à la demande des marchés amateur ou/et professionnel.

Les statistiques autour des performances d'un sujet sont aussi vérifiées et interprétées en fonction de l'observation. Rappelons qu'une victoire peut relever d'une prestation médiocre comme une ou deux fautes d'un cheval en formation peuvent arriver très vite et seront un bénéfice pour son avenir ; bien au contraire... La fluidité de la présentation est privilégiée à celle d'exploitation par les résultats... même si ceux-ci font partie des valeurs à considérer pour établir un prix.

## **2. Une sélection réalisée d'après la formation et le comportement du cheval**

Les sujets sélectionnés correspondent à une qualité de formation et de leurs comportements, le tendu posé dans une équitation légère est préféré à celle par la contrainte des aides.

## **3. Les critères de sélection du cavalier et du cheval**

Il existe trois grands types de cavaliers : le cavalier de loisir, le cavalier sportif amateur (jusqu'à 1m25) et le cavalier professionnel compétiteur. Leurs critères ne sont pas les mêmes et nous souhaitons les détailler pour en rappeler les différences.

### **– Le cavalier de loisir souhaite un cheval sympathique « qui passe partout »**

Contrairement à ce qui pourrait être pensé, ce type de cheval n'est pas si courant. Il se doit d'avoir à la base un tempérament agréable, mais également démontrer d'un comportement adapté en situation d'extérieur. C'est cette bonne éducation ou/et ce tempérament sociable qui peuvent être proposés sur le site.

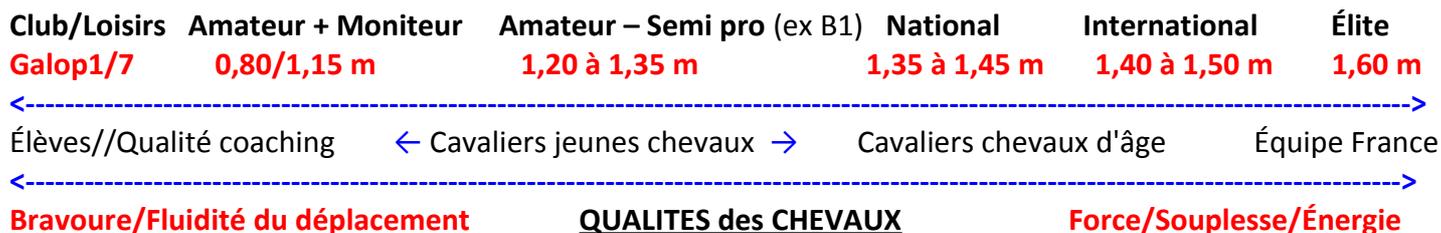
### **– Le cavalier sportif amateur souhaite vivre au mieux sa passion en respectant les cordons de sa bourse. Il peut être aussi moniteur... son fond de commerce ne dépend pas de la compétition.**

Afin de respecter le cordon des bourses, soit le cheval est proposé clef en main (plus cher ou avec des qualités moindres), soit les qualités sont présentes mais les aptitudes seront développées en temps partagé avec un Professionnel. Dans les deux conditions, le professionnel aura une responsabilité pédagogique forte. C'est la raison pour laquelle l'Association LRCC a développé ce parallèle pédagogique et commercial indispensable entre services professionnels et sélection des équidés.

#### – Le cavalier semi-professionnel ou professionnel

Les échelles ci-dessous présentent schématiquement l'expérience des cavaliers et la correspondance des qualités mentales et physiques de leurs chevaux. Dans sa catégorie, la disponibilité du cheval et ses performances déterminent son prix :

#### EXPERIENCE des CAVALIERS



#### 4. Le prix d'un jeune cheval de compétition

Le prix d'un jeune cheval de compétition dépend de ses qualités intrinsèques, du temps de formation réalisé et de ses performances. Le cheval conservé « mâle » doit posséder les qualités exceptionnelles pour améliorer la race et concerne rarement le marché amateur. Ces catégories représentent schématiquement son marché :

a/ Catégorie « **Affaire pour tous** » c'est à dire côtés vendeur et acheteur.

Ces chevaux présentent des qualités, mais pas sur tous les champs :

- il est « petit » et bon sauteur (cible : jeune cavalier et cavalière en devenir associé à un environnement pédagogique de qualité),
- il est brave et courageux sur de bons parcours, mais peut pousser une barre (cible : amateur qui souhaite s'amuser. Il sait que son niveau d'équitation l'oblige à monter un cheval qui lui pardonne ses indécidabilités),
- il saute bien, mais à un tempérament délicat (cible : amateur éclairé),
- il est brave et respectueux sur des hauteurs bien définies...

Ces chevaux ne sont pas « parfaits », mais correspondent au besoin de marchés bien identifiés, qui pourront les mettre en valeur et tirer un profit personnel. **C'est le coin des bonnes affaires pour tous, le vendeur (la formation est courte) et l'acheteur achète un cheval en devenir.**

b/ Catégorie « **Tardif** », c'est « l'idiot de l'écurie » ou « le cheval laxé ou/et en croissance », qui devient une belle affaire après une à trois années de patience ou/et de remise en cause.

Ils montrent de la force, mais se répandent à droite ou/et à gauche. Ces chevaux peuvent avoir des « minitels pourris » pendant deux saisons. Le plus bel exemple connu est **Rochet Rouge**. Un homme un peu par obligation s'y colle pendant 5 années (pendant deux années, le couple alignait entre 12 et 20 points par épreuve de jeunes chevaux). Puis il progresse, le cheval est vendu et revient, le travail se poursuit, une femme apprécie sa force, s'investit... et le couple, entre autres, devient médaillé de bronze aux JO d'Atlanta !

Si tous les tardifs ne sont pas tous des champions olympiques, beaucoup entre les mains d'Hommes de chevaux deviennent des champions dans leur catégorie pour la joie de leur futur propriétaire. Il faut savoir oublier leur « minitel » de formation.

#### c/ Catégorie « **A durcir** »

C'est le passage obligé des chevaux en croissance, tardif, « chaud », « jument » ou entier avant qu'ils ne deviennent compétitifs ou déterminent l'Elite. Le programme SHF comme il est proposé encore aujourd'hui doit être écarté de la tête de l'entraîneur...

#### d/ Catégorie « **Compétitif** »

Pour des raisons quasi innées ou de travail laborieux, la compétitivité est acquise.

#### e/ Catégorie « **Elite** »

Elle est plus rare que ce que pourrait faire croire les titres honorifiques distribués par la SHF à l'occasion des finales des 4 et 5 ans à Fontainebleau, car la véritable Elite à ces âges, pour des raisons de ménagement, est souvent à l'herbage. L'Elite s'observe à 8 ans...

### **5. Incertitude et limite du jugement**

L'opinion relayée par l'Association est le résultat d'une analyse sérieuse, retranscrite de façon sincère. Néanmoins, il est important de noter que l'observation d'un équidé sur une courte période ne peut en aucun cas fournir une information complète et certaine sur l'historique sportif et vétérinaire d'un cheval, ni sur son avenir entre des mains d'un niveau technique différent à celui demandé. Pour ces raisons, un cavalier de centre équestre ou amateur doit être conseillé par un Professionnel et bénéficier d'un encadrement pédagogique de qualité pour développer ou entretenir les qualités du cheval acheté. L'Association n'effectue aucun examen vétérinaire, il est donc recommandé à tous les acheteurs de faire réaliser un examen vétérinaire aussi complet que possible (incluant au minimum un examen clinique, radiographique et un contrôle par prise de sang).

### **6. La sélection**

Une fois la sélection effective, Adeline remplit une fiche papier qui permettra de présenter l'équidé sur le site de l'Association, accompagnée d'une photo numérique où le sujet est présenté en main et correctement placé.

Depuis le mois de septembre 2012, la présentation d'une ou plusieurs vidéos est indispensable. Sur certaines, des chevaux peuvent faire une faute, cela est normal car le but de la compétition est de départager. Le rôle d'Adeline reste d'extraire les sujets à vendre et prochains gagnants potentiels. Évidemment, un cheval aux performances confirmées est vendu plus cher car sa formation a été plus longue ou/et sa qualité intrinsèque est supérieure.

L'achat d'un cheval peut être comparé à l'achat d'une maison (nombre de pièces, cheminée, fenêtres double vitrage, exposition, terrasse, jardin, parking...) et l'entretien de la maison dépend de la qualité des services... D'autre part pour ce qui concerne les vidéos des jeunes chevaux, il faut rappeler que certaines fautes sont éducatives lorsque des « sans faute » sont rédhitoires. Le formateur de jeunes chevaux sait semer pour que son futur cavalier amateur puisse récolter les fruits de son travail. Il responsabilise son cheval à se prendre en charge... Le travail d'Adeline est aussi de déceler ces futures perles en formation dès leur plus jeune âge en

fonction de leur tempérament pour les présenter sur le site à un prix moindre. La qualité de l'environnement pédagogique, le niveau du coach et le comportement du cavalier seront responsables de l'avenir du cheval.

## **7. Prix HT et taux de TVA**

Après de nombreuses hésitations, les prix sur le site sont présentés HT, car le taux de TVA à appliquer sur le prix HT dépend des statuts du vendeur et de l'acheteur, particulier ou professionnel.

Dans le cadre d'une transaction :

- entre particuliers, la TVA n'existe pas : le prix HT est le prix TTC ;
- entre professionnels, le taux de TVA est de 7 % ;
- entre un professionnel et un particulier, le taux de TVA est de 2,1 %.

		Statut de l'Acheteur	
		Particulier	Professionnel
Statut du Vendeur	Particulier	sans TVA	sans TVA
	Professionnel	2,1 %	7 %

Tableau de calcul du prix TTC d'un cheval en fonction des statuts du vendeur et de l'acheteur

## **8. Commission**

Après différentes hésitations, les prix HT sont net vendeur, c'est à dire que la commission d'un éventuel intermédiaire à l'acheteur sont à ajouter.

## **9. Le contrat de vente**

Une fois le contact établi et la décision de l'acheteur officialisée, la vente de l'équidé se déroule de façon standard avec un contrat de vente type.

**Il est reporté les trois précautions d'usage sur le contrat de vente :**

1. « L'acheteur reconnaît avoir pris connaissance du compte rendu de la visite vétérinaire annexé au présent contrat et acheter le cheval en toute connaissance de son état de santé au moment de la transaction ».
  
2. « L'acheteur atteste :
  - être titulaire de l'examen professionnel : .....
  - être titulaire de l'examen fédéral : .....
  - participer régulièrement à des compétitions de niveau : .....
  
3. Le cheval est acheté pour un usage de :
  - compétition de niveau ..... dans les disciplines .....
  - Autres : ..... »

## **10. Un cycle vertueux**

Si Adeline Cancre lance cette initiative vertueuse au bénéfice de la filière et des passionnés du Cheval, elle souhaite que toutes les parties bénéficiaires amplifient son action. Dans ces conditions et progressivement, cette sélection se fera connaître rapidement à l'extérieur des frontières pour le bonheur de la filière du Cheval de Sport en France.