

ACHETER UN CHEVAL DE SPORT OU LOISIR

CONNAITRE LES VENDEURS D'ÉQUIDÉS
pour adapter sa recherche

QUI SONT LES VENDEURS D'ÉQUIDÉS POUR LE SPORT OU LE LOISIR ?

L'achat d'un cheval engage sur plusieurs années et nécessite d'être préparé. Un grand nombre d'acteurs différents entrent en jeu sur le marché des chevaux et poneys destinés au sport-loisir.

LES VENDEURS D'ÉQUIDÉS ET LEUR POIDS*

sur le marché sport-loisir

Éleveur 36%	Particulier 34%	Dirigeant d'établissement équestre 14%
-----------------------	---------------------------	--

Marchand 7%	Cavalier pro 6%	Autres** 6%
-----------------------	---------------------------	-----------------------

* Poids en nombre de chevaux vendus
** Autres : entraîneurs, associations, écuries de reconversion, etc.

- **Chaque catégorie de vendeur répond** à un ou des besoins spécifiques.
- **Chaque acheteur pourra s'orienter vers un professionnel en capacité de répondre le mieux à ses attentes** : équidé recherché (âge, race, niveau de dressage, etc.) et acte d'achat (sécurité, bienveillance, conseils, etc.).

Comment repérer un cheval à vendre ?

Les acheteurs disposent de plusieurs moyens pour identifier les équidés à vendre et leurs vendeurs. Voici les plus utilisés en 2020 :

- **Sites internet** de petites annonces, réseaux sociaux, sites internet spécialisés
- **Bouche à oreille** : information dans son entourage ou son réseau de connaissances
- **Équidé déjà connu** : l'acheteur connaît l'équidé (centre équestre, demi-pension, etc.)
- **Professionnel** qui s'occupe du repérage
- **Participation à des rassemblements** : concours, ventes collectives, etc.
- **Associations** de reconversion, sauvetage, etc.

L'ÉLEVEUR

L'éleveur gère un effectif de juments (dont il est propriétaire ou qui sont en pension chez lui). Il assure la surveillance et les soins des poulinières et de leurs poulains tout au long du cycle de reproduction : depuis la saillie des juments, jusqu'à la première éducation des jeunes poulains destinés à la valorisation et/ou la commercialisation.



PROFIL TYPE DES ÉQUIDÉS ACHETÉS À UN ÉLEVEUR

Jeune équidé de race de sport ou loisir, destiné à la compétition



Chevaux / poneys de races de sport ou loisir (70%)

Equidés aux origines constatées (15%)



Compétition (35%)

Activités polyvalentes (30%)
dont compétition occasionnelle

Promenade (30%)

LES + DE L'ACHAT À UN ÉLEVEUR

Plusieurs choix, spécialisés dans un type ou une race d'équidé
Connaissance du passé du cheval (origines, caractère, santé, histoire, etc.) | Equidé généralement jeune avec une formation plus ou moins avancée selon l'âge



Contacts

- **Associations de race**
(Selle français, ANAA, ACA, etc.)
- **SHF Market** : www.shf-market.com
- **Sites internet / réseaux sociaux**
des élevages

LE MARCHAND

Intermédiaire entre éleveurs et cavaliers amateurs ou professionnels, le marchand de chevaux repère, achète, entretient et valorise des animaux pour les revendre. Il fait également le lien avec le marché étranger des chevaux de sport et promeut la production française à l'étranger.



PROFIL TYPE DES ÉQUIDÉS ACHETÉS À UN MARCHAND

Tous types d'équidés pour la compétition ou le loisir



**Chevaux / poneys
de races françaises
de sport (25%)**

**Chevaux de races
étrangères de sport
(20%)**

**Equidés aux origines
non-constatées (20%)**



Promenade (30%)

Compétition (25%)

Enseignement (15%)

Activités polyvalentes (30%)
dont compétition
occasionnelle

LES + DE L'ACHAT À UN MARCHAND

Diversité, choix dans les produits | Réseau de connaissances pour trouver l'équidé recherché | Gestion de la demande, écoute des besoins | Accompagnement après l'achat



Contacts

- Association Française du Commerce d'Équidés (AFCE)
- Sites internet / réseaux sociaux des marchands

LE CAVALIER PROFESSIONNEL

Le cavalier professionnel prépare et monte les chevaux en compétition. Il participe activement à leur commercialisation.



PROFIL TYPE DES ÉQUIDÉS ACHETÉS À UN CAVALIER PROFESSIONNEL

Chevaux valorisés destinés à la compétition



**Chevaux de races
françaises de sport (40%)**

**Chevaux de races
étrangères de sport
(20%)**

Poneys de sport (10%)



Compétition (55%)

Activités polyvalentes (30%)
dont compétition
occasionnelle

LES + DE L'ACHAT AU CAVALIER PROFESSIONNEL

Bonne connaissance du cheval (origines, potentiel, résultats, etc.)
Gestion de la demande, écoute des besoins



Contacts

- Association Française du Commerce d'Équidés (AFCE)
- Sites internet / réseaux sociaux des cavaliers professionnels
- Se rendre sur des concours SHF destinés aux jeunes chevaux

LE DIRIGEANT D'ÉTABLISSEMENT ÉQUESTRE

Des équidés sont vendus au sein d'un établissement équestre, par le biais de son dirigeant ou son moniteur, dans le cadre de la gestion de la cavalerie d'instruction ou de formation.



PROFIL TYPE DES ÉQUIDÉS ACHETÉS AUPRÈS D'UN ÉTABLISSEMENT ÉQUESTRE

Polyvalents, destinés au loisir : « cheval de cœur »



Tous types d'équidés dont :

Equidés aux origines
non-constatées (45%)

Chevaux / poneys de races
de sport ou de loisir (20%)

Equidés aux origines
constatées (15%)

Promenade (30%)

Enseignement (30%)

Activités polyvalentes (30%)
dont compétition occasionnelle

LES + DE L'ACHAT DANS UN ÉTABLISSEMENT ÉQUESTRE

Connaissance des équidés à vendre | Evaluation de la compétence équestre de l'acheteur et mise en adéquation avec les caractéristiques de l'équidé recherché | Conseils / accompagnement sur la gestion de la future monture



Contacts

- Fédération Française d'Équitation (FFE)
- Sites internet / réseaux sociaux

LE PARTICULIER

Les particuliers sont des propriétaires d'équidés non-professionnels. Ils vendent un équidé leur appartenant.

➤ La vente de particulier à particulier, quand elle n'est pas encadrée par un professionnel, peut présenter des risques.



PROFIL TYPE DES ÉQUIDÉS ACHETÉS À UN PARTICULIER

De seconde main, pour le loisir



Chevaux / poneys
de races de sport
ou de loisir (30%)

Equidés aux origines
non-constatées (25%)



Promenade (40%)

Activités polyvalentes (25%)
dont compétition occasionnelle

Compétition (20%)

LES + DE L'ACHAT AU PARTICULIER

Expérience avec l'équidé | Importante diversité
de l'offre et des prix



Contacts

- Sites internet, petites annonces et réseaux sociaux

LES CHEVAUX RÉFORMÉS DES COURSES

Certains propriétaires de chevaux de course souhaitent offrir une deuxième vie à ceux qui ne sont pas assez performants ou qui ne peuvent plus courir en raison de leur âge ou leur santé.



➤ Attention, la réussite de la reconversion nécessite une excellente connaissance des chevaux ou un accompagnement quotidien par un professionnel. De plus, tous les chevaux de course ne sont pas forcément adaptés à une pratique de sport ou de loisir.

PROFIL TYPE DES CHEVAUX RÉFORMÉS DES COURSES

Achetés pour le sport ou le loisir



Galopeurs :

Pur sang / AQPS

Trotteurs français
et étrangers



Promenade (40%)

Activités polyvalentes (40%)
dont compétition occasionnelle

Compétition (15%)

LES + DES RÉFORMÉS DES COURSES

Prix bas | Bonne action

Reconversion d'un équidé pour une carrière réorientée



Contacts

- Membres du réseau
« Au-delà des pistes » (galopeurs)
ou « Passerelle » (trotteurs)
- Fédération française de la reconversion
- Entraîneurs de chevaux de course

SE FAIRE ACCOMPAGNER

Avant de se lancer dans l'achat d'un équidé et afin de s'assurer de trouver celui qui sera le plus adapté à ses attentes et ses contraintes, il est conseillé de se faire accompagner par un professionnel expérimenté, quelle que soit l'utilisation prévue de l'animal.

Ce professionnel peut être le vendeur ou un intermédiaire qui fait le lien entre le client et le vendeur. Il apporte un service souvent indispensable au bon déroulé de la vente.

Ce service conduit à une commission en sus du prix de vente et doit être défini contractuellement quelles que soient les modalités de rémunération : forfait, % du prix de vente, etc.

Les intermédiaires les plus courants

- **Le marchand**
- **Le cavalier professionnel**
- **Le « coach »** : moniteur d'équitation, dirigeant de centre équestre, coach en compétition
- **Le courtier** : il agit en tant qu'intermédiaire entre propriétaires et acheteurs qui peuvent l'un et l'autre le mandater à cet effet



Le rôle de l'accompagnant

- Aide précieuse dans le choix du cheval : du repérage jusqu'à la décision finale
- Bonne connaissance du client donc sélection d'équidés correspondant à la recherche
- Peut se déplacer en amont pour voir l'équidé concerné et l'essayer parfois
- Participe à la négociation du juste prix

RÉGLEMENTATION ET DÉMARCHES



Etre propriétaire, ça veut dire quoi ?

L'article 515-14 du code civil indique que « les animaux sont des êtres vivants doués de sensibilité. Sous réserve des lois qui les protègent, les animaux sont soumis au régime des biens ».

Les animaux sont considérés comme des biens « meubles » par l'article 528 du code civil.

La propriété est acquise de droit par l'acheteur à l'égard du vendeur dès qu'on a convenu de l'équidé et du prix.



Statut des vendeurs et garanties

En opposition au vendeur professionnel, le vendeur particulier est celui qui vend un équidé en dehors de tout cadre professionnel. Il s'agit de celui qui n'exerce pas un métier dans la filière cheval.

Le professionnel possède un panel de compétences techniques en matière d'équidés.

LES GARANTIES APPLICABLES SUR LES VENTES D'ÉQUIDÉS SONT LES SUIVANTES :

Vices cachés | Vices réhibitoires | Vices du consentement

➤ Depuis le 01/01/2022, les animaux domestiques sont **exclus du champ d'application de la garantie de conformité.**

➤ Pour une utilisation en sport ou loisir, il est conseillé d'établir un bilan vétérinaire de l'équidé. Il peut être réalisé par le vétérinaire de votre choix.



La vente

La vente est un acte juridique courant qui oblige chaque partie à agir avec honnêteté et à tenir ses engagements.

Il est conseillé de rédiger un contrat de vente pour qu'il y ait une preuve et un encadrement des situations.

- L'utilisation prévue de l'équidé doit y être mentionnée.
- Chaque partie doit avoir un exemplaire co-signé.
- Le langage doit être clair, pas besoin de notion juridique.

➤ **Contrat de vente disponible sur :** www.institut-droit-equin.fr ou auprès du **Groupeement Hippique National** pour les professionnels adhérents.

➤ A compter du 01/01/2023, toute personne détenant un équidé à des fins autres que professionnelles doit justifier d'un **certificat d'engagement et de connaissance.**



Démarches à réaliser auprès du SIRE

Lors d'un achat, le vendeur doit vous remettre dès la prise de possession de l'animal :

- Le document d'identification original de l'équidé.
- Le certificat d'enregistrement à la base centrale SIRE pour les chevaux ayant un document d'identification émis par un autre organisme que l'IFCE.
- La carte d'immatriculation papier ou le certificat de vente afin que vous puissiez procéder au changement de propriété.

Le changement de propriété doit être effectué en ligne sous 30 jours auprès du SIRE depuis le site www.ifce.fr via votre Espace SIRE.

UN ACHAT RÉUSSI : QU'EST-CE QUE C'EST ?



Des attentes et contraintes bien évaluées ainsi qu'une prise de connaissance des obligations et engagements qu'un achat implique.



Un cheval qui correspond à vos besoins et à votre niveau (utilisation recherchée, caractère, aptitudes, modèle, etc.).



Un vendeur et des intermédiaires qui ont su vous satisfaire et vous rassurer.



Des démarches administratives et juridiques en règle.

L'ensemble de ces statistiques sont issues de l'étude « Éleveurs de chevaux de sport : anticiper le marché de demain. » réalisée en 2021.

Les chiffres affichés ici s'appliquent à l'année 2020.

Les profils types présentent les équidés majoritairement vendus dans chaque circuit. La somme des pourcentages est donc différente de 100%.

Pour en savoir plus [retrouvez le rapport complet de l'étude sur équipédia.](#)



Contactez les partenaires

- IFCE : www.ifce.fr
- SHF : www.shf.eu
- GHN : www.ghn.com.fr
- FFE : www.ffe.com
- AFCE : www.agence-afce.com
- FPPCF : poneys-france.fr
- SF : www.sellefrancais.fr
- ANAA : www.anaa.fr
- ACA : acafrance.org
- INSTITUT DU DROIT ÉQUIN : www.institut-droit-equin.fr