

Bienvenue sur Drumskill



LES FICHES CONSEILS

COMMENT VENDRE TON MATERIEL

Vendre une batterie ou des accessoires peut s'avérer délicat. En effet on ne se rappelle pas forcément du prix d'achat, on peut avoir du mal à évaluer la valeur d'un élément, sans oublier que l'on est attaché à notre batterie, ce qui ne facilite pas la démarche et la prise de décisions.

Dans les quelques pages de cette fiche nous allons tenter d'être le plus pragmatique possible de manière à se poser les bonnes questions et y répondre objectivement. Ex : l'état réel de la batterie ou des accessoires, sa valeur actuelle, comment lui redonner un bel aspect, quoi et comment vendre, et enfin comment rédiger mon annonce.

Ces conseils ont pour but de t'aider à vendre le matériel dont tu as décidé de te séparer dans de bonnes conditions pour te permettre de concrétiser un nouvel achat ou réaliser un nouveau projet !



Mes Conseils pour Vendre ta Batterie

Dans la plupart des cas lorsque l'on se décide à vendre une batterie, du hardware ou des cymbales d'occasions nous choisissons les « petites annonces » de type, *Leboncoin*, *easyzic* ou encore *Zikinf*, ces sites sont en effet très bien conçus et très pratiques. Il s'agit ensuite de rédiger une annonce, la plus claire possible, en tenant compte de ce que l'on souhaite, (en général vendre rapidement notre matériel au meilleur prix qui soit) mais en tenant compte aussi, de la réalité du marché ainsi que des souhaits d'un potentiel acheteur...



Premières choses à faire :

- 1 : Lister précisément ce que tu veux vendre.
- 2 : Noter le nom de la série de ta batterie, l'année d'achat, le prix d'achat, et faire la même chose pour chaque élément, chaque accessoire que tu souhaites vendre.
- 3 : Si tu as conservé la/les factures tu auras les prix d'achat.
 - Si tu n'as plus la facture, tu peux avec les références des différents éléments faire une recherche sur les sites marchands.
 - Si l'achat est récent tu trouveras facilement les tarifs sur « Woodbrass », « Thomann », « La Baguetterie » etc...Si ton achat commence à dater tu pourras estimer la valeur d'occasion sur le site « Zikinf » par exemple.
 - Tu peux également consulter les annonces qui concernent la même série de batterie sur « Leboncoin » ou un autre site, cela te permettra d'avoir un ordre d'idée quant à la valeur actuelle de ton kit.
- 4 : Fais « l'état des lieux » du matériel (état d'usure, poussière, marques...) le plus objectif qui soit, pour ça mets-toi simplement à la place de l'acheteur. Plus tu seras honnête et lucide par rapport à l'état de ton matériel plus tu seras à même d'anticiper les éventuelles remarques qu'un acheteur pourrait formuler en découvrant celui-ci.
N'oublie pas que chaque remarque peut être un argument de plus pour faire baisser le prix que tu auras fixé.

Être le plus objectif/ve possible pour gagner du temps !

- . **Les Fûts** : vérifie l'ensemble de tes fûts, s'ils sont marqués (traces d'usure ou de chocs).
 - **Tom-Alto**, la partie proche de ta C.C (C'est une zone qui présente souvent des marques d'usure), la proximité de ces deux fûts fait qu'ils peuvent facilement s'entrechoquer. Comme c'est le cercle de la C.C qui vient heurter le T.A, celui-ci est souvent marqué...

- **G.C**, la partie supérieure peut présenter des marques, des traces d'usure, cette partie est facilement en contact avec les Toms... Et parce que la G.C est l'élément que l'on place en premier lorsqu'on s'installe, elle est susceptible de prendre plus de « coups ».



Un fût incomplet : Ex, Une grosse-caisse à laquelle il manque un cercle (photo ci-dessus), ce n'est pas très vendeur. Essaie si possible de le compléter avant la vente et avant de prendre les photos.



. Les Cymbales :

- Vérifie leur état général, rayures, marques de nettoyage ou autres (efface-les si c'est le cas)

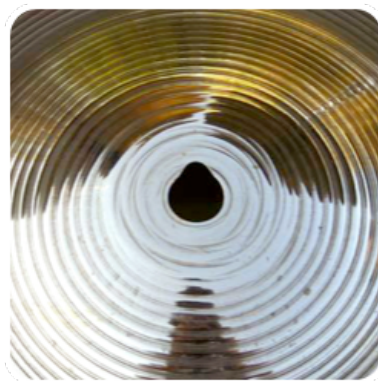
- Assure-toi qu'il n'y ait pas de « Keyhole » au niveau du trou. Un keyhole est une déformation du trou d'origine qui se crée lorsque l'on pose la cymbale sur un pied qui n'est pas équipé de protection en plastique (sleeve) ni de feutre. Le contact « métal contre métal », ajouté aux vibrations fait que le trou se déforme.

Cela a finalement peu d'incidence sur le son d'une cymbale, mais c'est un détail qui peut gêner l'acheteur, celui-ci tentera alors à coup sûr de faire baisser le prix.

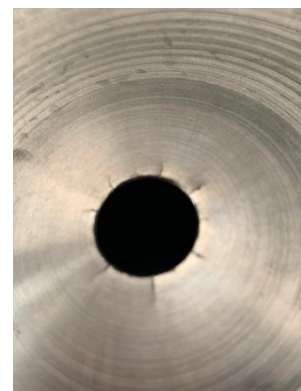
- Vérifie également qu'elles ne soient pas fendues.



Une fente sur une cymbale peut être très fine, plus fine que l'exemple ci-dessus bien sûr. Vérifie bien tes cymbales.



Un keyhole

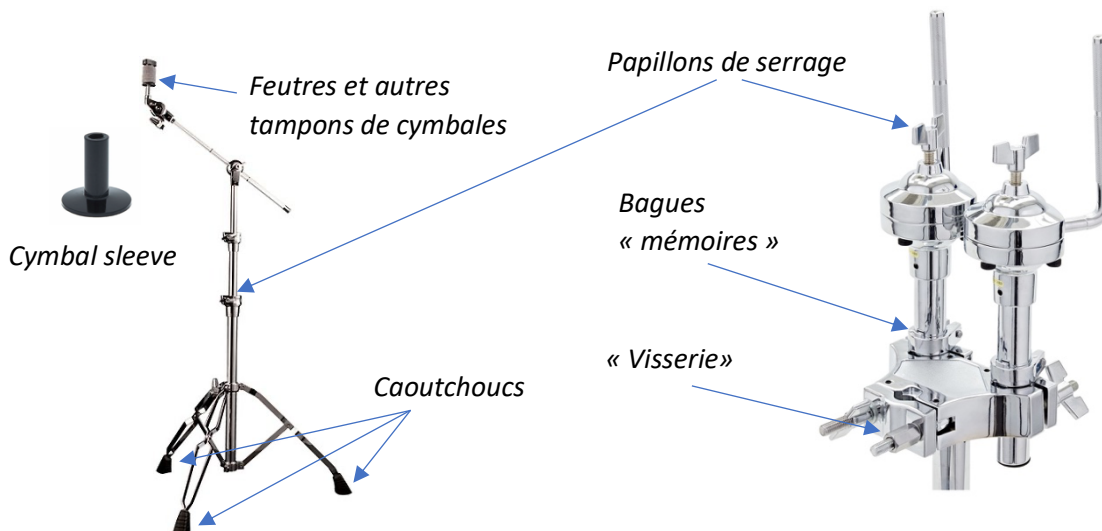


Fissures au niveau du trou de la cymbale, c'est mauvais signe, cela augure une durée de vie limitée...

Le **keyhole** n'est pas forcément rédhibitoire pour un acheteur. À toi d'être suffisamment convainquant/te pour que l'acheteur n'en tienne pas compte (**encore une fois, cela n'a pas d'incidence sur le son de la cymbale !**). À contrario si l'une de tes cymbales est fendue sur la tranche, au « milieu » ou au niveau du trou comme sur la photo ci-dessus, considère qu'elle est invendable. A négocier avec l'acheteur, s'il souhaite l'acquérir malgré tout.

. **Hardware** (pieds de cymbales, pieds de Tom, perchettes, support de Toms...) :

- Vérifie que le chrome est en bon état ou s'il est piqué ou rouillé. S'il est seulement piqué tu pourras solutionner le problème grâce aux produits de rénovation pour métaux (voir plus bas). S'il s'agit de rouille le chrome ne sera pas récupérable. Il sera difficile de vendre l'accessoire.
- Vérifie la visserie. Assure-toi que les pas de vis sont fonctionnels. Les vis et les papillons doivent pouvoir serrer.
- Vérifie que tous les caoutchoucs (en contact avec le sol) sont présents au niveau des pieds.
- Assure-toi de la présence des cheminées de protection des cymbales (cymbal sleeves) et des feutres.



. **Pédale de G.C :**

- Vérifie la chaîne, elle doit être bien fixée et légèrement graissée (avec de la WD40 par exemple).
- Vérifie également l'état de la batte et du ressort
- Resserre tout ce qui peut l'être.





Nettoie ton Matériel :

Il est possible que tu aies entreposé ton matériel depuis un certain temps et que la poussière se soit « invitée », Il est temps de faire le ménage et de se débarrasser de celle-ci, entre autres...



*Pour mes fûts
 finition « bois
 naturel »
 j'utilise un
 dépoussiérant
 classique (sans
 problème !)*



- Pour nettoyer tes fûts utilise un **simple chiffon**, c'est souvent suffisant.
- Pour passer autour des coquilles et sous les tirants tu peux utiliser un **petit pinceau**.
- Pour les pieds de cymbales tu peux mettre un peu de **lave-vitres** sur le chiffon la poussière partira plus facilement et tu ne risques pas d'endommager le chrome !
- Pour tes cymbales comme pour les fûts un coup de **chiffon** peut suffire.
- Si les marques sont plus tenaces tu peux utiliser un **produit nettoyant cymbales** ou bien un peu de vinaigre et du gros sel dilués dans de l'eau. Il existe également des **produits nettoyants pour métaux** que tu trouveras dans un magasin de bricolage.



- Une fois que tu as nettoyé tes cymbales avec l'un de ces produits tu peux la **rincer à l'eau** de manière à supprimer tous les résidus des produits utilisés (il s'agit de produits chimiques...) puis sèche-la complètement.

- Si tes peaux sont sales tu peux les nettoyer à l'aide d'un chiffon que tu auras préalablement humidifié avec un dissolvant de type « acétone ». Si tu veux que la marque de la peau ne disparaisse pas évite de passer le chiffon dessus.

L'estimation :

Nous sommes tous attaché à notre matériel, nous passons beaucoup de temps derrière nos fûts à travailler notre technique, des plans, des morceaux... Il est également un compagnon de vie synonyme de plaisir, tu as certainement vécu de supers moments avec des amis musiciens grâce à ta « caisse » !

Mais tu as de bonnes raisons de vouloir t'en séparer. Oui il s'agit la plupart du temps d'investir dans un modèle différent, qualitativement plus intéressant, ou plus approprié à tes besoins, avec d'autres bons moments en perspective, c'est sûr !

N'oublie pas que l'acheteur lui, souhaite acquérir un nouvel « objet », il n'y a pas d'affect.



- Pour fixer le prix de vente il faut mettre de côté l'affect mais il ne faut pas non plus que tu aies l'impression de **brader** ton matériel.

- Essaie de ne pas non plus **surestimer** la valeur de ton matériel, en effet le **prix** auquel tu l'as acheté n'est sans doute **pas comparable à la réalité actuelle**.

Le commerce a beaucoup évolué en peu de temps. Le **E-commerce change la donne**, les prix en magasins ne sont plus ce qu'ils étaient. Il faut l'accepter, sinon au mieux tu risques d'attendre très longtemps un éventuel acheteur, au pire tu ne trouveras pas preneur.

Les marques et fabricants de batterie se sont multipliés et les modèles et les séries également. L'**offre est plus importante** et diversifiée chaque année.

. Réussir à fixer un prix réaliste.

- Si ton matériel est en super état, s'il s'agit d'une série bien cotée et si la finition n'est pas trop « personnelle » (ex : rodhoïde flashy) tu peux dans un premier temps fixer un prix à **- 20 % du prix initial**

-Précise dans ton annonce que le **prix est négociable** « dans la limite du raisonnable ». Inscrire la mention : « **Prix définitif** » ou « non-négociable » **limite les opportunités**, c'est un point qui peut faire fuir certains acheteurs alors même qu'ils n'ont pas forcément l'intention de négocier.

Il faut considérer qu'il y a toujours une part de **subjectivité** dans l'estimation d'un bien, il faut donc être **prêt à négocier** ou à discuter avec quelqu'un de la valeur du bien en question.

À l'acheteur ensuite d'avancer de bons arguments pour avoir une chance de faire baisser le prix. Ou à toi de faire admettre ton prix.

Il faut rester ouvert ou au moins donner l'impression de l'être !

- Si un acheteur se manifeste mais qu'il hésite à franchir le pas, estimant le prix légèrement trop élevé, plutôt que de baisser le prix tu peux offrir un élément en plus, une petite « percu », un pied, un accessoire que tu n'utilises plus. Cela peut être un moyen habile de t'en débarrasser, l'acheteur lui, sera peut-être content d'avoir un élément en plus.

- Si 18 mois se sont écoulés depuis l'édition de ton annonce (j'exagère volontairement) et que personne ne s'est manifesté c'est sans doute le signe que le prix de vente fixé est trop élevé.

- Tu peux reconsidérer ton prix et afficher un prix à – 30% de la valeur à neuf.

- Tu peux laisser la mention « prix négociable... », tu pourras toujours faire l'éloge de ton matériel lors du rendez-vous ou de la négociation à distance et, pareil, offrir un ou plusieurs éléments que tu n'utilises plus et qui ne te feront pas défaut.

À ne pas faire :

- Ne pas **surestimer** le matériel que tu vends.

- Ne pas être trop **catégorique** sur le prix.

- Ne rédige pas une **annonce fleuve**, exemple un « copier/coller » des caractéristiques du matériel en question que tu auras trouvées sur un site marchand. Ou alors écris en haut de l'annonce les précisions que tu souhaites apporter et seulement après le descriptif exhaustif.

Lorsqu'on est acheteur on veut un maximum d'informations très claires en un minimum de temps !



- Ne pas poster de **photos floues**.



La photo floue ne permet pas au potentiel acheteur de recevoir une information claire et précise à l'instant T. Il n'aura pas non plus d'informations visuelles quant à l'état du matériel ! La photo floue ou mal cadrée envoie également un mauvais signal concernant le vendeur. En effet cela renvoie l'image d'une personne peu sérieuse, négligente, donc peu soigneuse avec le matériel.

Ce n'est pas vendre !

- Ne pas poster de **photos « foutraques »**.

Après avoir nettoyé le matériel que tu souhaites vendre, dispose-le soigneusement. S'il s'agit d'une batterie complète dispose la comme si tu venais de jouer dessus, dans une configuration normale. Cadre la première photo de manière à avoir tous les éléments sur une seule photo.

Tu peux ensuite faire deux autres photos avec des angles de vue différents. Tu peux choisir de mettre en avant la qualité du matériel ou au contraire de montrer un petit défaut pour plus de transparence.

S'il s'agit de hardware ou d'accessoires essaie de grouper les éléments de manière qu'ils apparaissent tous sur une première photo. Détaille plus avec les autres photos.



- Ne pas poster de **photos mal orientées** :



Personne n'aime tourner la tête dans tous les sens pour comprendre une photo. Cela peut être un bon moyen de s'étirer les cervicales c'est vrai :). Non sérieusement ce n'est pas confortable et comme pour les autres exemples cela envoie de mauvais signaux... **La plupart d'entre nous ne vont pas plus loin et ne s'attarde pas sur ce type d'annonces.**

- Si tu souhaites vendre une batterie complète, **ne vends pas la C.C séparément**, surtout s'il s'agit d'une série moyenne gamme (700 – 1000 € la batterie).

En effet certains vendeurs vendent leur caisse-claire à part. Pour que cela soit **avantageux** et cohérent la **caisse-claire** en question doit être une « **valeur ajoutée** ». Soit il s'agit d'une C.C d'une catégorie supérieure au kit, soit il s'agit d'un modèle très recherché (même sans les fûts).

Il faut que le jeu en vaille la chandelle !

S'il s'agit d'une **C.C de série** cela n'a que **peu d'intérêt** pour l'acheteur donc pour le vendeur également.

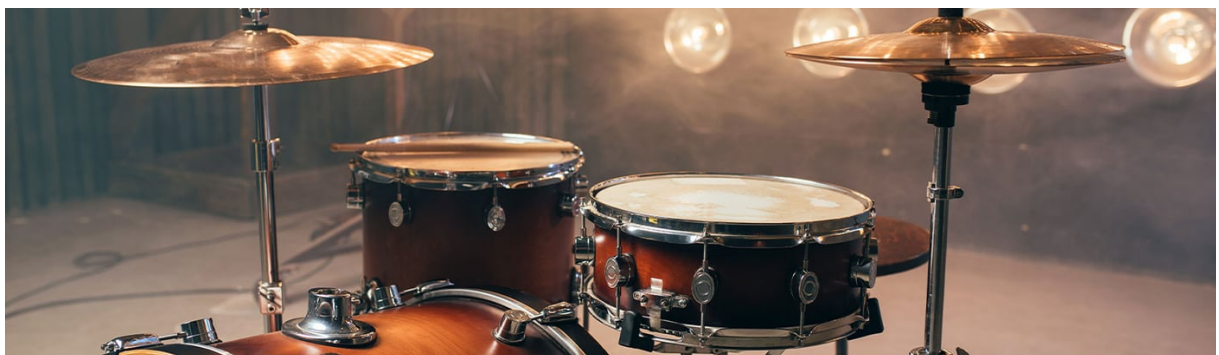
Si c'est le cas peu de gens seront intéressés. Non seulement le **bénéfice financier** sera **nul** mais tu risques en plus de **perdre** de potentiels **acheteurs**, tu risques aussi de **retarder la concrétisation** de ta vente en plus d'occasionner des négociations superflues. Sans compter les rendez-vous avec les éventuels acheteurs. **Tout ça pour un résultat très incertain.**

Même procédé pour les **cymbales**. S'il s'agit de cymbales « **moyenne gamme** » ne t'embête pas à faire une vente séparée « fûts – cymbales ». Tu auras les **mêmes inconvénients** que pour la **C.C.**

En revanche s'il s'agit d'une **bonne série** et que tu souhaites t'en séparer, dans ce cas il peut être **avantageux** de les vendre séparément.

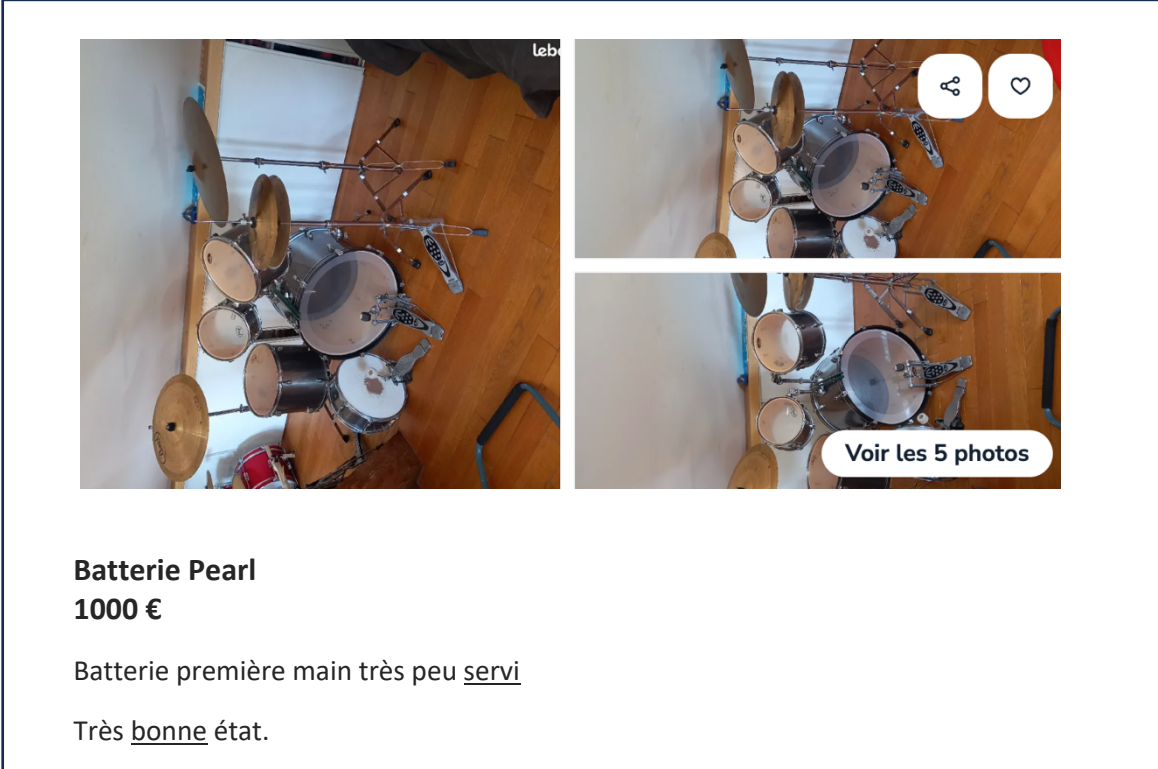
La **cote** des bonnes cymbales **ne baisse pas** forcément ou très peu (selon la série et l'état). Si elles sont en bon état tu trouveras facilement preneur (à condition d'être prêt à négocier un minimum, comme précisé plus haut).

Dernier point, sois attentif à **l'orthographe** lorsque tu rédiges ton annonce. En cas de doute n'hésite pas à consulter Google. N'oublie pas les formules élémentaires de politesse bonjour, merci, au revoir, cordialement, musicalement etc... au choix, ça ne coûte rien !



Exemples d'annonces :

Le mauvais exemple : Inspiré de faits réels ayant été modifiés dans l'intérêt de cette fiche.



Batterie Pearl
1000 €

Batterie première main très peu servi

Très bonne état.

Si on analyse cette annonce :

- Il y a beaucoup de photos mais elles sont mal orientées et mal cadrées.
- La mauvaise orientation fait qu'il est difficile d'identifier le modèle, la série de la batterie.
- Malgré le nombre de photos on ne sait pas vraiment si ce modèle correspond à notre recherche.
- À cela s'ajoute le manque d'informations dans le descriptif.
- Il est donc difficile de savoir si le prix est en adéquation avec ce qui est proposé.
- Le prix affiché interpelle malgré tout. Les photos montre un kit complet c'est vrai. Mais mille euros est un budget relativement conséquent, on est alors en droit de se dire que pour la même somme il est certainement possible de trouver un kit sans doute moins complet mais qualitativement plus intéressant !



En résumé :

Cette annonce ne met pas en valeur le kit à vendre.

Même s'il s'agit d'une série plutôt modeste, moins de photos mieux réalisées aurait été une meilleure option.

Indiquer le nom de la série est indispensable car c'est l'information qui permet à un acheteur de savoir si la batterie peut lui convenir, si c'est le cas celui-ci saura si le prix est en adéquation avec le produit.

Indiquer la marque et la série des cymbales est appréciable.

Le prix paraît excessif par rapport à la qualité du produit.

Il y a des fautes d'orthographe.

Il n'y a aucune formule de politesse.



Le bon exemple :



Photo 1



Photo 2



Photo 3

Bonjour.

À vendre **Batterie Yamaha série « Stage Custom Maple ».**

Bon état.

790 €

J'ai acheté ce kit complet neuf : fûts + accessoires + cymbales = **1180€** (2019)

La batterie n'a pas bougé de chez moi, il s'agit d'une batterie « d'étude ».

Le kit est composé de :

- G.C : 22 x 17
- Toms : 10, 12, 16
- C.C : 14 x 5,5

Le hardware est d'origine, de marque « Yamaha ».

- Stand C.C
- Deux pieds de cymbales : un pied perche, un droit
- Pédale de charleston
- Pédale de G.C (si intéressé).

Cymbales : Il s'agit d'une série d'entrée de gamme « Paiste Set 3 201 »

- Charleston 14'', Crash 16'', Ride 20''

Les peaux ont été changées récemment (bon état)

Je préfère vendre le lot : Batterie + Cymbales.

Le tabouret n'est pas à vendre.

Je signale qu'il y a un petit impact sur le dessus de la grosse-caisse (cf photo 3).

Pour plus d'infos n'hésite pas !

(Mails, appels, sms).

Cordialement.

Fluflu Ponpon.



J'ai basé ma réflexion et les arguments exposés dans cette fiche à partir de mon expérience personnelle de musicien « vendeur - acheteur ».

Il n'y a aucune prétention ni dimension dogmatique.

L'application de ce « mode opératoire » m'a toujours permis de vendre facilement le matériel dont je voulais me séparer.

J'espère que ce dossier et ces conseils te seront utiles

Si tu as des questions concernant une vente ou un achat n'hésite pas à me contacter sur ce site dans la rubrique dédiée : « Contact ».

Et n'hésite pas à t'abonner à ma chaîne Youtube !

Merci et à bientôt sur Drumskill.online

Chris.



 Bonne vente !