

Conseils pour un shooting photo réussi

Nous vous invitons vivement à suivre nos recommandations lors de vos prises de vue et du chargement de vos photos sur **Load and Pay**.

Deux règles essentielles

→ Mettre aux enchères une voiture qui n'est pas nettoyée, c'est se tirer une balle dans le pied !

Les acheteurs n'ont pas l'opportunité de voir physiquement votre véhicule. Pour mettre toutes les chances de votre côté, il est important qu'ils puissent se projeter au volant de votre belle mécanique. Et franchement, qui se verrait dans une voiture sale ?

Il est donc essentiel que la carrosserie de votre voiture soit propre, que l'intérieur soit aspiré et dépoussiéré, et que vos effets personnels soient retirés de l'habitacle.

→ Choisir le bon endroit et le bon moment pour les prises de vue est essentiel

Si vous êtes un professionnel, ne privilégiez l'intérieur que si vous disposez d'un show-room bien éclairé et que seul le véhicule à la vente est visible. Mais n'oubliez pas que l'identité de votre société ne doit pas figurer sur vos clichés !

Si vous êtes un particulier, privilégiez les extérieurs offrant un bon recul. Évitez les lieux mal éclairés, notamment les parkings souterrains.

Il n'y a pas de moment idéal pour prendre vos photos, même si la fin de journée donne de beaux résultats. Veillez à bénéficier d'une lumière qui ne crée pas de zones d'ombre disgracieuses ou dénature la couleur de votre voiture. Enfin, même si cela semble évident, évitez les jours pluvieux ou encore le shooting rapide à la sortie d'un lavage auto. Les gouttes et trainées d'eau ne mettent pas vraiment votre bien en valeur.

En pratique

La présentation des véhicules sur Load and Pay contient une section Photos, organisée en 6 catégories : photo principale, extérieur, intérieur, moteur/châssis, défauts et documents. Il n'est pas obligatoire de déposer des photos dans toutes les catégories mais nous le conseillons vivement. Plus il y a de détails, plus les acheteurs seront comblés. Dans tous les cas, un minimum de 30 clichés est demandé pour valider votre annonce.

Par ailleurs, pour une expérience plus fluide dans l'utilisation de notre visionneuse, nous vous recommandons de privilégier les photos prises en format paysage quand cela est possible.



Photo principale

C'est la première photo visible sur la liste des enchères Load and Pay. Elle doit être prise de $\frac{3}{4}$ avant comme dans l'exemple ci-contre. Privilégiez les lieux dégagés, les fonds neutres. La star, c'est la voiture ! Ne jouez pas les ambiances créatives et n'utilisez pas de flash ou de filtre en post-traitement. La simplicité et le réalisme sont appréciés. Par ailleurs, ne cadrez pas de trop près votre véhicule. Il sera mieux mis en valeur avec un peu de recul.

Extérieur du véhicule

Soyez exhaustif afin d'offrir une vision globale de la ligne et de l'état votre véhicule. Photographiez-le de $\frac{3}{4}$ avant, de $\frac{3}{4}$ arrière, de face, de l'arrière et de profil (de chaque côté). N'hésitez pas à ajouter les photos de certaines zones qui intéressent les enchérisseurs : bas de caisse, spoilers, échappement, toit ouvrant ou capote, optiques... Enfin, les jantes doivent être photographiées de près pour en apprécier l'état. Et toujours une règle d'or : uniquement des photos nettes !



Intérieur du véhicule

Alternez les vues d'ensemble et de détail. Par exemple, commencez par une vue de l'habitacle depuis l'extérieur, portière ouverte. Cela invite à s'installer à bord !

Photographiez ensuite les panneaux de portes, la sellerie avant et arrière, le tableau de bord (idéalement avec la valeur de l'odomètre), la console centrale, le toit ouvrant s'il existe. N'oubliez pas le coffre.

Rappelez-vous que les acheteurs aiment les détails. Certains gros plans permettent en effet de valider l'état d'une zone ou la présence d'une option.

Bref, ne lésinez pas sur le nombre de prises de vue. Vous pourrez toujours faire le tri avant de saisir votre annonce.

Moteur / Châssis

Ne négligez pas cette catégorie, surtout pour les véhicules de collection !

Disposer de clichés du compartiment moteur et du soubassement du véhicule est parfois essentiel pour déclencher l'enchérissement. Pour les véhicules anciens, n'hésitez pas à sélectionner des photos issues d'un dossier de restauration par exemple.



Défauts

Nous le savons, vous n'aimez pas cette rubrique. Pourtant, c'est probablement la plus importante. Aucune voiture n'est parfaite donc autant préciser pourquoi ! Contrairement aux idées reçues, les véhicules pour lesquels les défauts sont minutieusement répertoriés se vendent plus facilement.

Corrosion, rayure, bosse, jante griffée, siège usé ou déchiré, affichage d'un défaut électronique : prenez un cliché sans hésiter.

Quels défauts mentionner ? Ceux que vous auriez forcément vu en tant qu'acheteur averti !

Encore un doute ? Sachez que les quelques transactions qui capotent à la suite d'une vente aux enchères relèvent d'un défaut de transparence sur l'annonce.

Documents relatifs au véhicule

Cette dernière catégorie constitue également un élément de réassurance. Elle permet de valider les éléments annexes au véhicule en votre possession.

Les principales attentes des vendeurs concernent, en fonction du type de véhicule, de son ancienneté et de son pays d'origine : pages du carnet d'entretien ou photographie de l'historique de maintenance dans l'ordinateur de bord, dossier de factures, contrôles technique, notices, certificat de conformité européen (COC), certificat d'importation, jeux de clés, etc.

**Voilà, nous vous avons dit l'essentiel. Alors, à vos appareils photo ou smartphones !
Vous avez maintenant les clés pour faire rêver les acheteurs avec vos prises de vue !**

L'équipe Load and Pay