

UNIVERSITE PARIS DAUPHINE

MEMOIRE DE MAITRISE

* *
*

ELEVAGE ET COMMERCIALISATION
DU CHEVAL DE SELLE

Carlos PEREIRA
Tien PHAN
Isabelle VILLENEUVE

JUIN 1990



SOMMAIRE

INTRODUCTION

PREMIERE PARTIE : LE PRODUIT CHEVAL DE SELLE

- I - Présentation générale
- II - Le cheval de compétition
- III - Le cheval de loisir
- IV - Les races de chevaux

DEUXIEME PARTIE : L'ELEVAGE

- I - Typologie des élevages
 - A) Physionomie des élevages
 - B) Segmentation géographique
- II - Typologie des éleveurs
 - A) Les caractéristiques des éleveurs-naisseurs professionnels
 - B) Les caractéristiques des éleveurs-naisseurs amateurs
 - C) L'importance des éleveurs-valorisateurs
 - D) La valorisation des chevaux dans la région de Saint-Lô
- III - Le prix de revient à l'élevage

TROISIEME PARTIE : LE ROLE DES HARAS NATIONAUX

- I - Le rôle du Service des Haras dans le domaine de l'équitation
 - A) Rôle administratif
 - B) Rôle technique
 - C) Les aides des Haras au niveau régional
- II - Les interventions du Service des Haras dans l'élevage
 - A) Un objectif essentiel : le financement
 - B) Les encouragements
- III - La difficulté de concilier cet objectif avec d'autres priorités
- IV - Une particularité des aides : l'achat des étalons et des chevaux de remonte

QUATRIEME PARTIE : COMMERCIALISATION ET VALORISATION DES CHEVAUX DE SELLE

- I - Les circuits de vente et les acteurs de la commercialisation
 - A) Les circuits de vente
 - B) Les acteurs rencontrés
- II - Les lieux de rencontre de l'offre et de la demande
 - A) Les rassemblements d'animaux d'élevage
 - B) Les ventes de jeunes chevaux de compétitions
- III - L'inadaptation de l'offre et de la demande
- IV - La valeur d'un cheval

CINQUIEME PARTIE : LE MARCHE DU CHEVAL DE SELLE

- I - Le segment cheval de compétition
- II - Le segment cheval de loisir
- III - Le marché international

INTRODUCTION

=====

Le cheval en France, son élevage, son utilisation, et sa commercialisation, ont subi depuis trois ou quatre décennies de profondes mutations. Tout d'abord, les effectifs ont diminué, passant de trois millions de têtes au début du siècle à 400.000 têtes environ en 1989. Ces chiffres sont assez dérisoires par rapport aux autres espèces animales. Ensuite, l'élevage français a vu son cheptel se composer différemment : les chevaux de trait perdent de l'importance au profit des chevaux de sang et poneys et plus précisément des chevaux de course, de sport et de loisir.

Le monde du cheval reste un monde agricole dont les composantes sociologiques et culturelles sont pesantes. Cette activité agricole est très assistée par l'administration et en particulier par le Service des Haras, des Courses et de l'Equitation, seul organisme institutionnel régissant toute la filière. C'est aussi le seul service du Ministère de l'Agriculture qui ne s'occupe que d'un seul animal.

En outre, le monde du cheval est très hétérogène : les diverses utilisations (selle, courses et autres) composent différents marchés qui n'ont rien à voir les uns avec les autres. Schématiquement, on peut distinguer un marché des chevaux de courses, un marché des chevaux de selle de compétition et un marché des chevaux de selle de loisir.

Le secteur des courses est incontestablement une véritable activité économique, dans la mesure où les fonds générés par les paris sont considérables et permettent de financer tous les autres secteurs moins autonomes financièrement. Il nous paraît donc plus intéressant d'étudier le secteur des chevaux de selle qui présente des lacunes à tous les niveaux : élevage non rentable, marché peu organisé, transactions souterraines et inadéquation entre l'offre et la demande.

Notre étude tente de déceler les problèmes existants actuellement. Notre approche se veut dynamique. Elle s'efforce de soulever les difficultés et expliquer leurs origines. Outre la documentation fournie par le Service des Haras, il nous semblait indispensable d'aller sur le terrain et recueillir des témoignages. Nous avons rencontré un certain nombre d'éleveurs en Normandie et dans le centre de la France, ainsi que quelques commerçants et cavaliers.

Cette étude est menée en collaboration avec le Service des Haras qui nous a fait ressentir le besoin d'une telle étude, en particulier sur la commercialisation des chevaux de selle. De plus, l'ouverture des frontières en 1993 contraint le Service des Haras à réfléchir sur la faiblesse du système commercial français. Le Service des Haras entend développer le secteur du cheval de selle apte aux loisirs afin de répondre à une demande potentielle de consommateurs finaux estimée considérable. C'est un besoin d'urgence car la France risque de perdre l'avantage face aux concurrents étrangers qui importent des chevaux de loisir, parfaitement adaptés à la demande des consommateurs.

A travers notre enquête auprès des éleveurs, nous nous sommes aperçus de l'importance du Service des Haras dans le secteur du cheval. C'est en fait le seul interlocuteur de tout le système. Quant aux éleveurs, en dépit des aides fournies par le Service des Haras, il nous ont exposé leurs difficultés relatives à l'élevage, à la commercialisation de leurs produits. Il semble que la réussite du commerce des chevaux de selle ne concerne que les éleveurs qui intègrent tout le système de production, de l'élevage à la valorisation avant et après les compétitions. Nous allons essayer de montrer que le manque ou l'impossibilité de valorisation des chevaux explique l'inadéquation entre l'offre et la demande.

Le Service des Haras est conscient de ces problèmes mais doit-il jouer un rôle dans la commercialisation proprement dite (ce qui n'est pas d'ailleurs son rôle traditionnel) ? Le rôle du Service des Haras est parfois ambiguë et les éleveurs ont des opinions diverses sur ce rôle. Nous sommes amenés à porter une réflexion sur le Service des Haras et en particulier son rôle à jouer dans la commercialisation.

Le cheval est un produit spécifique, il est source d'espoir et de passion. Il est souvent comparé à une oeuvre d'art qui - cependant - doit respecter des normes précises telles la race et les aptitudes intrinsèques définies par le Service des Haras. Cette oeuvre d'art est fragile, elle a une vie limitée et exige ainsi un soin particulier jusqu'à ce qu'elle termine sa vie le plus souvent en France dans une boucherie hippophagique ! Il nous paraît important de consacrer une partie sur le produit lui-même.

Notre étude tentera enfin de proposer quelques solutions et des voies de développement en vue de l'Europe de 1993.

PREMIERE PARTIE :

LE PRODUIT "CHEVAL DE SELLE"

I - PRESENTATION GENERALE

Le lecteur, selon qu'il soit amateur de chevaux, professionnel, ou néophyte, peut se poser l'une ou l'ensemble des questions suivantes :

- . En quoi le cheval est-il un produit comme un autre ?
- . En quoi est-il spécifique ?
- . Que recouvre l'appellation "cheval de selle" ?

La réponse à ces trois questions est primordiale car elle permettra de bien comprendre la suite de l'étude.

Le cheval est un produit en ce sens qu'il peut être offert sur un marché de façon à y être remarqué ou acquis.

Le cheval est un produit vivant et obéit donc à des lois biologiques difficiles à maîtriser. Il est à rapprocher de l'oeuvre d'art dans la mesure où il est unique, il est contemplé pour son esthétique et il fait naître des passions, des espoirs et parfois la gloire. Pour certains, il évoque un passé. D'autres sont fascinés par son image dans la société. Economiquement, il a un prix très fluctuant et très subjectif et des débouchés incertains. C'est un produit difficilement standardisable puisqu'on lui reconnaît une personnalité, un tempérament et des humeurs. Enfin, l'élevage de chevaux ne se conçoit pas sans un minimum de passion.

L'appellation "cheval de selle" permet de désigner l'ensemble des chevaux utilisés à la selle à l'exclusion des chevaux de courses (trot, galop). L'utilisation à la selle recouvre l'ensemble des sports équestres de compétition (concours de saut d'obstacles, concours complet d'équitation, dressage ou encore compétitions telles que le horse ball, le polo ou les courses d'endurance) et les sports hippiques de loisir (chasse à courre, ballade, tourisme équestre, équitation "exotique" comme l'équitation ibérique ou américaine).

A ces utilisations peuvent correspondre un certain nombre de races domestiques et étrangères. Les Selle Français et les Anglo-arabes ont une place prépondérante dans les sports équestres représentés aux jeux olympiques ; alors que le Camargue, le Lusitanien ou l'Arabe font le bonheur des pratiquants de l'équitation de loisir.

Les chevaux de selle comme les chevaux de courses ou de trait peuvent servir à la reproduction dans des élevages. Avant d'être étalon ou poulinière, le cheval devra répondre à un certain nombre de critères que l'on développera ultérieurement.

Enfin, les caractéristiques du cheval évoluent avec l'âge. Un cheval de un an et de six ans n'ont pas le même tempérament où les mêmes aptitudes ; le premier ne peut pas être monté alors que le deuxième peut l'être.

Pour le néophyte, l'approche du produit "cheval de selle" peut sembler complexe, il nous semble donc nécessaire d'approfondir notre vision du produit sous l'angle de l'utilisation, de la race, de l'âge et du sexe.

Pour éviter toute confusion dans la suite de l'étude, nous allons définir précisément :

- le cheval de compétition,
- le cheval de loisir,
- les races,

Ces définitions sont primordiales car elles permettront aussi de segmenter la demande du cheval de selle.

II - LE CHEVAL DE COMPETITION

Pour simplifier l'approche du marché du cheval de "selle" on entendra par cheval de compétition le cheval de "selle" utilisé dans l'une des trois disciplines équestres olympiques ; à savoir le concours de saut d'obstacles (CSO), le dressage et le concours complet (CCE qui réunit trois épreuves (CSO, une épreuve de dressage et une épreuve d'équitation d'extérieur).

D'après les statistiques des compétitions, on compte 21781 chevaux de compétition différents (voir dans le tableau page 54 la répartition par discipline).

Si on analyse le cheval de compétition comme un produit commercialisable sur un marché donné, on peut distinguer systématiquement deux produits :

- le cheval de compétition de haut de gamme utilisé dans les épreuves de haut niveau (grands prix, grands concours nationaux et internationaux),

- le cheval moyen de gamme rencontré dans les épreuves amateurs.

A titre d'illustration, dans le CSO, on trouve quatre classes A, B, C, D correspondant chacune à une catégorie de cavaliers (1, 2, 3, 4). Les épreuves de classe A sont difficiles et ne concernent qu'une minorité de cavaliers, tandis que les épreuves de classe D sont celles qui voient s'affronter le weekend les quinze mille cavaliers des établissements hippiques. Les chevaux qui disputent les épreuves de classe D n'ont évidemment ni les mêmes aptitudes, ni la même valeur que les chevaux de classe A : un cheval de classe D vaut entre 20.000 F et 50.000 F alors qu'un cheval de classe A peut atteindre une valeur comprise entre 100.000 F et plus de millions de francs.

Généralement, les deux races utilisées dans les concours hippiques sont le Selle Français et l'Anglo-Arabe. On peut également trouver des chevaux réformés, des courses de trot ou de galop.

III - LE CHEVAL DE LOISIR

L'appellation "cheval de loisir" recouvre une notion d'utilisations plus large que celle du cheval de compétition. Il est donc très difficile d'établir une définition aussi précise que la précédente. On peut néanmoins tenter de donner une définition assez générale en s'appuyant sur les travaux de Messieurs ROSSIER et de VAULX sur le cheval de loisir.

Il faut rappeler qu'il existe de nombreuses pratiques équestres de loisir et de nombreuses races de chevaux qualifiées de chevaux de loisir. On peut donner quelques exemples d'activités équestres de loisir et de chevaux dits de loisir :

- activités = . la randonnée
- . la ballade
- . l'équitation ibérique
- . le paddock-polo

- races = . le barbe
- . le Camargue
- . le Lusitanien
- . le poney argentin.

D'après Monsieur de VAULX, le cheval de loisir est "un cheval ou un poney de selle dont l'aptitude à la compétition n'a pas à être importante, mais qui par son modèle et son caractère, est pour le cavalier d'un emploi souple et aisé en terrain naturel".

Monsieur ROSSIER et son groupe de travail sur le cheval de loisir sont arrivés à la conclusion selon laquelle il n'est pas possible de donner une définition standard, mais une somme de caractéristiques. Celles-ci ont été listées selon des critères techniques et des critères subjectifs.

On peut présenter brièvement ces critères :

Critères techniques :

Qualités mentales =

- sociabilité envers ses congénères,
- de caractère bon, facile, franc, permettant de supporter l'équitation sommaire d'un cavalier
- équilibré psychologiquement

Qualités physiques =

- morphologique : bon dos, bon porteur,
- allure : régulière, souple, confortable
- vitesse : contrôle aisé
- entretien : cheval costaud, rustique (aptitude à la vie en plein air, résistance à des accidents pathologiques).

Critères subjectifs :

- cheval harmonieux, esthétique, sympathique
- évocateur de rêves.

A titre d'illustration, on compte en France environ 15000 chevaux de tourisme équestre, 66430 d'instruction et 3850 de chasse à courre.

Le cheval de loisir est donc le cheval pouvant répondre à l'ensemble des critères cités.

IV - LES RACES DE CHEVAUX

Il n'est pas dans notre objectif de dresser une liste exhaustive des races de chevaux de selle, mais de présenter quelques rares que l'on trouve de manière significative sur le marché du cheval de "Selle en France".

1) L'ARABE

L'Arabe est une des plus anciennes races. Son aire d'origine est orientale. Il est à l'origine de la création de nombreuses races comme le pur sang anglais ou l'Anglo-Arabe. L'arabe depuis la deuxième guerre connaît une large expansion dans de nombreux pays qui se disputent les meilleurs produits.

L'Arabe est un cheval de petite taille (1,48 à 1,52 m au garrot).

L'élevage de l'Arabe en race pure est implanté un peu partout en France et notamment autour de Pompadour, Pau, Tarbes et depuis peu dans le Sud-Est. Les étalons Arabes sont utilisés en croisement dans toutes les zones productrices de l'Anglo-Arabe. En 1988, on dénombre 246 étalons Arabes qui ont sailli 3040 juments dont 850 d'origine arabe.

Esthétique, résistant, endurant et attachant, l'Arabe est élevé en race pure par un petit nombre d'amateurs passionnés. Il est encore peu utilisé dans la compétition bien qu'il fasse preuve d'aptitudes au dressage et au saut. En revanche, il est très recherché dans l'équitation de loisir et pour les raids d'endurance. Enfin, il joue un rôle primordiale dans l'amélioration de beaucoup de races (SF, AA etc...).

2) L'ANGLO-ARABE

L'Anglo-Arabe est issu de croisements entre le Pur Sang et l'Arabe, pratiqués officiellement à partir de la moitié du XIXe siècle dans le Limousin et le Sud-Ouest auquel s'est ajouté l'apport d'une jumenterie autochtone issue de l'Arabe ou du Pur Sang. C'est un cheval distingué, très esthétique, harmonieux de corps, aux allures souples et ayant beaucoup de personnalité.

Les zones d'élevage traditionnelles se situent autour des Haras de Pau, Tarbes, Villeneuve-sur-Lot, Aurillac, Rodez, Uzès et autour du Haras de Pompadour. On en trouve également dans la région de Compiègne. On estime à 6072 le nombre de poulinières saillies par les 262 étalons Anglo-Arabes.

Son aptitude au saut et au galop, comme son élégance et sa résistance en font un cheval de compétition très apprécié, en jumping, en concours complet et en dressage.

Dans le Sud-Ouest, il est utilisé dans des courses de plat et d'obstacles. Il est également un améliorateur reconnu et recherché pour toutes les autres races de sport et de selle.

3) LE SELLE FRANÇAIS

Le cheval de Selle Français est une race dont l'appellation date de 1958. Il est issu du résultat de croisements entre des juments normandes et des Pur Sang anglais. Cette appellation regroupe maintenant toutes les races locales françaises élevées pour la selle ainsi que leur croisement et ceux des trotteurs avec les autres races de sang.

Les modèles peuvent être variés. De façon générale, c'est un cheval de forte charpente, ayant du sang, de la musculature et des membres aux articulations marquées.

Le berceau de la race est situé dans le département de la Manche autour du Haras de Saint-Lô et plus généralement en basse normandie. On rencontre de nombreux élevages dans le Centre-Ouest. En 1988, on estimait à 11907 le nombre de juments saillies par les 409 étalons Selle Français. On dénombre 7565 naissances de Selle Français.

Sélectionné sur son aptitude au Saut d'obstacles, le Selle Français est le cheval de haute compétition apprécié en France et à l'étranger, où de nombreux produits sont exportés et font parité des équipes internationales de C.S.O et de concours complet. Certaines familles de Selle Français très près du sang sont utilisées en courses (autre que Pur Sang).

4) LE LUSITANIEN

Le Lusitanien comme son nom l'indique est originaire du Portugal, plus précisément de la région de Lisbonne. C'est en 1974 que furent importés les premiers étalons et juments. Longtemps marginalisé, l'élevage français de Lusitaniens ne cessa de progresser pour compter aujourd'hui plus de 170 juments poulinières qui donnèrent naissance à 115 produits mâles et femelles de pure race Lusitanienne.

Son caractère soumis et docile, ainsi que ses allures souples et confortables en font un très bon cheval de loisir.

A l'origine, le Lusitanien est un cheval de combat (guerilla et tauromachie). Aujourd'hui, c'est un cheval aux multiples utilisations. Celles-ci vont du travail du bétail au dressage de haute école en passant par la tauromachie, l'équitation sportive, l'attelage, le tourisme et bien sûr l'instruction.

Par ailleurs de nombreux pays utilisent le Lusitanien en croisement comme améliorateur.

En France, on trouve le Lusitanien dans la région d'Angers et la région méditerranéenne-Uzès. On en recense quelques un à Blois et à Pompadour.

DEUXIEME PARTIE :
L A P R O D U C T I O N

Nous avons choisi dans ce mémoire de traiter séparément la typologie des éleveurs et la typologie des élevages. Cette distinction est nécessaire pour plusieurs raisons. Tout d'abord elle permet de définir plusieurs segmentations du marché : une segmentation géographique, et une segmentation selon la taille de l'exploitation. L'analyse de la typologie des éleveurs permettra de mettre en valeur l'importance de leur personnalité dans une deuxième approche attachée aux problèmes qu'ils rencontrent quotidiennement lors de la commercialisation de leurs produits. Il pourront aussi être segmentés selon leur activité : l'élevage des équidés est-il pour eux leur principale source de revenu ou est-ce une activité secondaire ? Nous nous intéresserons aussi à leur type de structure englobant la taille, la qualité et la modernité des locaux et des équipements puis à la façon dont ils élèvent leurs produits, ceci à l'aide d'exemples concrets issus de témoignages recueillis en Normandie, et dans la circonscription du Haras de Pompadour, deux des principales régions d'élevage de chevaux de Selle en France.

I - TYPOLOGIE DES ELEVAGES

Définition du mot élevage : On désignera, l'élevage par l'ensemble des poulinières appartenant à un même propriétaire. Les poulinières sont des juments destinées à la reproduction.

Définition de l'expression "élevage de chevaux de selle" : la dénomination Cheval de Selle recouvre plusieurs races. Nous ne tiendrons compte, que de l'élevage des races suivantes : Arabes (Ar), Anglo-Arabs (AA), Selle Français (SF) et Cheval de Selle. Ces races étant les plus adaptées et les plus utilisées.

A) PHYSIONNOMIE DES ELEVAGES

R A C E S	A	AA	SE	CS	TOTAL
Nombre d'élevages.....	385	2002	9516	1019	13118
Taille moyenne des élevages (en nombre de poulinières).....	2,2	1,4	1,6	1,2	1,2
Zone d'action principale.....	Sud de la Loire	Sud Ouest	Nord et surtout Ouest	Production dispersée	
Pourcentage des élevages (dont poulinières).....	81,4	92	88,2	97,5	90 %

(SIRE 1988)

On note que le nombre d'élevages d'Arabes est plus petit comparé à celui des autres races. Ceci s'explique aisément par le fait que l'Arabe est une race pure : il n'existe qu'un seul croisement possible pour sa production (A x A). De plus cette race est peu prisée par les utilisateurs finaux qui désirent plus volontiers acheter un Anglo-Arabe ou un Selle Français.

On remarque cependant que la taille moyenne des élevages (2,2) est supérieure à la moyenne toutes races confondues. Ceci est dû à un taux plus faible d'élevages supérieurs ou égaux à deux poulinières.

Les zones principales d'action coïncident presque en totalité avec celles des Anglo-Arabes.

La taille moyenne des élevages des Anglo-Arabes est plus faible que la moyenne "toutes races confondues", due au fort pourcentage de propriétaires possédant une seule poulinière (75 %).

Quant au Selle Français, les 3/4 des propriétaires n'ont qu'une seule poulinière mais la production est très localisée Nord et Normandie et la taille moyenne des élevages de ces régions est légèrement supérieure à la moyenne Selle Français ; oscillant entre 1,7 et 2.

En outre, cette production est aussi la plus importante sur l'ensemble de la production des chevaux de Selle, elle représente 59 % de cette dernière. Ceci est dû à plusieurs facteurs :

- d'une part le Selle Français peut être issu de 25 croisements différents,

- d'autre part, cette production répond à une demande plus importante que pour toutes les autres races.

Enfin, le Cheval de Selle regroupe 4215 élevages, soit 26 % du nombre total d'élevages, mais il faut noter que la taille moyenne des élevages est de 1,2 ; c'est la plus faible de toutes ; cet élevage est par excellence l'élevage "amateur". Cette idée est renforcée par le fait que la production est éparpillée sur toute la France sans réelle dominance d'une zone d'action particulière.

D'une façon générale on peut dire que, quelque soit la race élevée, il existe un fort pourcentage de propriétaires qui possèdent entre une et trois poulinières et 75 % des propriétaires, toutes races confondues, n'en détiennent qu'une seule. Ils font de l'élevage "amateur" (nous reviendrons plus loin sur ce concept).

B) SEGMENTATION GEOGRAPHIQUE

L'ensemble de ces observations laisse apparaître une segmentation géographique de la production des chevaux de selle. Il ressort trois régions principales, chacune d'elles étant dominante dans la production d'une race spécifique de chevaux de Selle.

Retraçons cette segmentation à travers le tableau ci-dessous :

REGIONS	PRODUCTION	DOMINANCE
Sud -Est	A + AA + CS	AA (mais c'est aussi dans cette région que la produc- tion d'A est la plus forte)
Sud-Ouest	A + AA + CS	AA
Normandie	SF + CS	SF

Aucune région ne domine dans la production des Chevaux de Selle. Cette segmentation géographique qui se dessine clairement après l'analyse de chiffres et de statistiques, est marquée de façon encore plus évidente dans les discours tenus par les producteurs. Ceux-ci sont tous très attachés à leur région et aux races qu'ils élèvent.

II - TYPOLOGIE DES ELEVEURS

Une première segmentation des éleveurs de chevaux de selle est possible. Le critère de segmentation est la taille de l'élevage, c'est-à-dire le nombre de poulinières détenues par un propriétaire.

Ainsi il y a :

- les petits éleveurs qui possèdent une ou deux poulinières et représentent 90 % de l'ensemble des producteurs. Ils sont très nombreux et font saillir plus pour leur plaisir que pour en tirer un quelconque revenu. On peut les considérer comme des amateurs de l'élevage. Nous avons choisi de les appeler : ELEVEURS AMATEURS.

- les grands éleveurs sont peu nombreux à être propriétaires d'au moins trois poulinières. Mais ils ont un rôle déterminant dans l'élevage car ils connaissent le marché et contrôlent mieux les prix de vente. Ce sont des professionnels et nous les appellerons : ELEVEURS PROFESSIONNELS.

La plupart de ces éleveurs qu'il soient professionnels ou amateurs sont d'abord des naisseurs. Une majorité d'entre eux vendent les produits de leur élevage à 6 mois (le poulain vient d'être sevré) ou à 3 ans (après une phase rapide de débouillage).

A) Les caractéristiques des éleveurs naisseurs professionnels

Ces éleveurs ont des points communs entre eux concernant leurs motivations, la façon dont ils travaillent, leurs installations, les prix qu'ils pratiquent...

A partir de toutes ces ressemblances, il est possible de définir un portrait robot de l'éleveur professionnel type. Ce portrait n'est pas exhaustif et nous verrons qu'il diffère sur certains points pour quelques éleveurs que nous sommes allés rencontrer.

Ce portrait robot a été réalisé à la suite d'une enquête lancée par Monsieur Bernard LECOURTOIS et diffusée auprès d'un échantillon d'éleveurs représentatifs.

Le Journal "l'Eperon" a envoyé 80 questionnaires et a obtenu 30 % de réponses. Cette enquête a été réalisée en 1986. Les résultats obtenus sont toujours valables sachant que ce milieu a très peu évolué depuis.

Cet éleveur-type porte un nom : il s'appelle Albert EBASE.

"Monsieur et Madame EBASE sont éleveurs depuis 20 ans. Ce sont des exploitants agricoles déclarés comme tels mais dont l'un des deux peut avoir une activité principale autre ; ils ont créé eux-mêmes leur élevage lorsqu'ils sont devenus propriétaires de leur exploitation agricole, d'une superficie moyenne de 56 ha ; exploitation partagée entre l'élevage de bovins et des céréales.

C'est une affaire de famille car le conjoint ou un des enfants les aide. Ils peuvent être considérés comme des agriculteurs nantis car ils ont au-moins un ouvrier agricole (ou palfrenier) à temps complet aidé souvent d'un stagiaire (...). Leur ferme que l'on peut appeler haras, compte tenu de son envergure est dotée de 22 boxes souvent aménagés dans des bâtiments anciens et construits par eux-mêmes et un entrepreneur local ; ils sont équipés d'abreuvoirs automatiques (...). Le manège n'est pas obligatoire mais utile, alors que la barre pour détecter les chaleurs est indispensable avec le souffleur ou bout en train qui est en général un poney ou un poulain de 2 ans (...). Un camion a vite été indispensable (...) car l'effectif de 8 juments (3 à 24 poulinières) nécessite de nombreux transports dans les haras privés où sont stationnés les meilleurs étalons performers ou bien dans les stations des haras nationaux. Ce couple d'éleveurs conduit aussi ses juments dans les concours de poulinières où les concours de 3 ans mais plus par tradition que pour commercialiser sa production car il y a bien longtemps que personne n'achète plus de 3 ans dans les concours (...). Ils font leur foin et aussi un peu d'orge et d'avoine (grain plus paille) mais souvent ils l'achètent (...).

Ils laissent parfois partir un poulain au sevrage pour environ 20 000 F (de 10 000 à 50 000 F), solution à court terme la plus rentable ; mais en règle générale ils les vendent à 3 ans pour 30 000 F en moyenne (de 20 000 F à 50 000 F) avec une marge bénéficiaire très faible (...).

Une rencontre en Dordogne

Monsieur COLINET est un cas particulier. Il a une maîtrise d'économie ainsi que le diplôme de l'ESSEC. Après une carrière commerciale, il est devenu agriculteur en se lançant à fond dans l'élevage des chevaux. Il est "dans le métier" depuis une dizaine d'années mais il avoue avoir "ramé" pendant 7 ans. Il reconnaît que sans l'aide de sa femme, les sept premières années il n'aurait jamais pu y arriver.

Monsieur COLINET est une exception dans sa région puisqu'il est l'un des éleveurs pour lesquels l'élevage est rentable. L'élevage équin est sa principale activité.

Bien organisé, il connaît le coût de revient de ses chevaux, il est au courant de toutes les tendances du marché, l'ouverture des frontières ne lui fait pas peur car il traite avec des éleveurs allemands, et n'hésite pas à faire saillir certaines de ses poulinières par de bons chevaux allemands. Il fait très attention à la nourriture des animaux.

La structure de son exploitation est la suivante :

- 15 boxes,
- 20 chevaux dont six poulinières,
- 5 à 6 poulains par an (taux de productivité : 0,8),
- achat d'un ou deux poulains par an,
- vente entre 6 mois et 3 ans.

Monsieur COLINET investit de grosses sommes en saillie : 7000 F en moyenne. Son premier but est de faire des chevaux de haut de gamme, quelque soit les croisements.

Il débourse ses chevaux lui-même. Il les forme pour le dressage : son système de valorisation est proche de celui des normands.

Ses prix de vente sont au-dessus de la moyenne régionale :

- venté d'un 6 mois : 36 000 F
- vente d'un 3 ans : 54 000 F

Il fait en moyenne 20 % de marge : exceptionnel dans sa profession !

Il fait de la vente directe en promotionnant ses produits lors des manifestations. Quand il ne vend pas à 3 ans, il fait monter le cheval par un très bon cavalier qui le valorise, ce qui lui permet de le vendre à 4 ans ou plus.

Il reconnaît avoir un problème au niveau du personnel qui lui coûte trop cher. Il prend alors un élève d'un lycée agricole.

Enfin, il considère son élevage comme une véritable entreprise et juge sévèrement la fiscalité, qu'il considère comme inadaptée. Il résume les raisons de son succès par quatre clefs de voute :

- sélection des mères,
- sélection des étalons,
- effet milieu : 50 % élevage,
- gestion de l'activité.

b) Le statut des éleveurs

Le débat sur le statut de l'éleveur, est régulièrement relancé par les éleveurs eux-mêmes, autour de la même question : l'homme qui produit un cheval est-il un agriculteur ?

D'une manière générale se pose le problème de l'accès aux aides réservées aux activités agricoles (dotation d'installation - prêts bonifiés). En l'absence de connaissances statistiques précises sur la répartition des éleveurs entre agriculteurs et non agriculteurs il est impossible d'apprécier l'évolution de l'élevage équin notamment l'importance des non agriculteurs (ceux dont la majorité des revenus n'est pas agricole).

Par ailleurs la très grande diversité des activités liées au cheval et à sa valorisation (dressage-débourrage) ne bénéficie pas de la reconnaissance du caractère agricole (cavalier-dresseur, centres équestres). Au sein de la même filière d'élevage de nombreux régimes sociaux et fiscaux co-existent.

B) Les caractéristiques des éleveurs naisseurs amateurs

Contrairement aux éleveurs professionnels, il est difficile de faire un portrait robot de l'éleveur "amateur-type". Les éleveurs "professionnels" ont tous le statut d'agriculteur ; alors que les éleveurs "amateurs" sont soit agriculteurs, soit non agriculteurs.

Quand ils sont non agriculteurs, ils sont souvent issus des professions libérales comme les médecins, les notaires... Ils disposent de prairies, généralement proches de leur domicile. Les surfaces en propriété sont plus vastes que celles en location. Quand ils ne s'occupent pas entièrement eux-mêmes de leurs chevaux, ils sont aidés par la famille ou rémunèrent quelqu'un à cet effet. Leur nombre semble s'être accru depuis plusieurs années et peut sans doute encore s'accroître. Ils sont parfois des clients des éleveurs agriculteurs et peuvent devenir des concurrents. Pour eux, l'élevage d'un cheval est essentiellement un loisir qui éventuellement peut se transformer partiellement en activité économique.

Les éleveurs-amateurs agriculteurs, quant à eux, sont les plus nombreux et l'élevage des chevaux est une activité pratiquée, le plus souvent depuis de nombreuses années, voire plusieurs générations. L'importance de cet élevage (temps, investissement...) dans l'exploitation peut être très variable.

Ils sont moins bien organisés et même s'ils produisent parfois des produits de qualité aussi bonne qu'en Normandie, ils pâtissent de la bonne réputation de cette dernière, faisant que certains de leurs produits sont sous-estimés.

Rencontres dans le Limousin

Madame de la CHAPELLE est agriculteur. Elle possède neuf chevaux dont trois poulinières. Pour elle, élever des chevaux est une affaire de famille. Elle vit avec les chevaux depuis qu'elle est toute petite c'est une passionnée. Elle a peu de terrain donc elle vend de plus en plus au sevrage, mais il lui arrive de vendre quand les chevaux ont atteint plus de trois ans cela lui revient assez cher puisqu'elle doit les faire débourrer : coût ==> 2000 F. Les prix de vente correspondent à ceux de la région :

6 mois ==> 14 000 F

3 ans ==> 15000 voir 20000 F

elle reconnaît que c'est peu cher et accorde ceci au fait que la région de la Creuse est peu cotée.

Ses chevaux sont élevés "à la dure", ils sont dehors toute l'année.

Elle n'utilise absolument pas l'insémination artificielle et ne pratique que la monte naturelle.

Monsieur GUBERT est également agriculteur. L'élevage des chevaux est une activité secondaire pour lui, sa première activité étant l'élevage des moutons. Il possède une douzaine de chevaux dont trois poulinières et son élevage équin est une possibilité de "loisirs gratuits"; il est passionné mais il reconnaît que cet élevage n'est pas rentable. Ses prix de vente vont de 30000 à 35000 F à 3 ans. Il a calculé le prix de revient d'un cheval de 3 ans : 25000 à 30000 F. Il débourse ses chevaux lui-même. Il commercialise de préférence à 6 mois et ne vend pas au delà de 3 ans.

La clientèle de ces deux éleveurs est surtout une clientèle de particuliers, issue des professions libérales dans leur majorité. Tous deux préfèrent vendre moins cher à une personne dont ils sont sûrs qu'elle valorisera le cheval en le sortant en concours.

C) L'importance des éleveurs-valorisateurs

En référence à la vie spécifique du "produit cheval" la valorisation est un moment privilégié dans la vie du cheval tant en termes de développement physique que de rentabilité économique.

Le plus souvent, les éleveurs se contentent d'un débouillage grossier du cheval vers l'âge de trois ans. Mais la véritable valorisation, celle qui correspond à la notion de cycle de l'élevage (de la naissance à l'âge de 6 ans), aux épreuves d'élevage (cycle classique et cycle libre) ainsi qu'à la valorisation financière du cheval (celui-ci peut entre l'âge de 3 et 6 ans voir son prix quadrupler) est peu pratiquée par les éleveurs eux-mêmes sauf ceux appelés ici éleveurs-valorisateurs ou éleveurs-cavaliers.

Ces éleveurs-cavaliers (ou qui ont un cavalier parmi leurs proches) valorisent le mieux leurs productions en dressant eux-mêmes certains de leurs chevaux et en étant directement responsables de la réputation de leur élevage, par la participation aux concours hippiques. Dans ce groupe, l'élevage des chevaux est le plus souvent une activité dominante. Ainsi, même s'ils ne possèdent que peu de poulinières ils sont professionnels dans leur façon de travailler.

Ce groupe d'éleveurs existe surtout en Normandie. Il y a très peu d'éleveurs cavaliers au Sud de la Loire. Les éleveurs de cette partie de la France donnent leurs chevaux à des cavaliers extérieurs pour les valoriser, ce qui augmente les coûts de production de l'élevage (1800 F par mois en moyenne pendant 12 mois à 4 et à 5 ans soit un coût total variant entre 20 et 25000 F).

D) La valorisation des chevaux dans la région de Saint-Lô

Il est nécessaire et justifié de consacrer à cette région une partie entière tant son rôle dans la production équine française est important.

a) Du point de vue historique

Jusqu'à la dernière guerre mondiale la pratique de l'équitation était réservée aux classes sociales élevées. Les éleveurs ne montaient paradoxalement pas à cheval comme c'est encore le cas en France.

Dans la région du Haras de Saint-Lô, sous l'impulsion d'un Officier des Haras, Monsieur de LAURENS, les fils d'éleveurs se sont initiés à la pratique de l'équitation, puis sont devenus cavaliers de jeunes chevaux. Certains d'entre eux sont devenus de grands cavaliers, voire même des cavaliers internationaux. Depuis le début des années 1980 nous en sommes à la deuxième génération d'éleveurs normands - cavaliers internationaux.

b) Du point de vue qualificatif et économique

Grâce à ces éleveurs-cavaliers, la plupart des juments exploitées à la reproduction dans la Manche et le Bessin ont été préalablement testées en compétition : une sélection aussi déterminée sur l'aptitude sportive est exceptionnelle en Europe. Par ailleurs, ces éleveurs sont des démarcheurs commerciaux très efficaces sur les terrains de concours hippiques. Grâce à eux les éleveurs normands ont des antennes dans le monde entier.

En outre, "excellents animaliers" ils sont très connaisseurs et se tiennent très informés. Ils calculent judicieusement leurs croisements apprécient les étalons dont les produits seront recherchés dans les années à venir de façon à bien vendre : pour eux la production du cheval de selle, tout en étant une activité accessoire par rapport à leur activité principale, qui est en général la production laitière, est néanmoins une source de profit parfois importante. Ils sont en majorité des professionnels.

Certes, les 1300 éleveurs de Saint-Lô ne sont pas tous cavaliers, mais il y a toujours à proximité un parent, un voisin, un cavalier professionnel qui l'est et qui est informé.

Cette "position de force" sur le marché du cheval de selle présente parfois l'inconvénient suivant : l'éleveur n'accepte de commercialiser un cheval le plus souvent que dans deux cas extrêmes :

- un cheval amené à maturité, valorisé dans les compétitions dont le prix est élevé (parfois plusieurs millions de francs),

- un cheval dont les aptitudes sont estimées souvent a priori peu prometteuses et qui sera vendu à 6 mois, 3 ans maximum.

L'effet de cette sélection en faveur du "haut de gamme" empêche pleinement de valoriser et commercialiser des chevaux aux aptitudes certes moyennes mais qui gardés à l'élevage, dressés, pourraient faire de bons chevaux pour des cavaliers amateurs et assureraient à l'élevage un débouché plus régulier que celui des chevaux d'exception.

Ce comportement en faveur d'une sélection très fine des chevaux de valeur, que l'on rencontre surtout en Normandie, même s'il ne concerne qu'une minorité des éleveurs de la région de Saint-Lô pèse sur le "comportement collectif" des éleveurs moins bien nantis en reproducteurs de valeur qui alignent leurs techniques d'élevage et de commercialisation sur celles des éleveurs les plus prestigieux.

La production du cheval de selle, devenue dans cette région normande production quasi exclusive d'un cheval de compétition masque parfois les réalités d'un élevage moins spécifique mais qui trouvera difficilement sa place au sein de ce terroir bien typé.

Quelques chiffres

Afin de mieux cerner l'ampleur de la qualité des produits élevés en Normandie, voici quelques chiffres qui résument la physionomie de la circonscription du Hara de Saint-Lô :

- 2 % du territoire national mais...
- 17 % des naissances annuelles de chevaux de selle en France,
- 25 % des gagnants en compétitions équestres,
- 30 % des primes distribuées aux naisseurs.

Rencontre avec un éleveur valorisateur

Nous sommes allés enquêter en Normandie afin de mieux comprendre les éleveurs et leur milieu, et mieux cerner leurs problèmes. Cette enquête nous a conduit notamment chez Monsieur PIGNOLET, éleveur, cavalier dresseur.

Monsieur PIGNOLET fait également l'élevage bovin. Il a 120 bovins et 75 chevaux. L'élevage de chevaux de compétition de haut niveau est sa principale activité. Il naît en moyenne 12 poulains par an. Six restent dans l'exploitation jusqu'à l'âge de 4 ou 5 ans, les autres en général vendus. Le prix de ses chevaux à l'âge de 3 ans varie entre 50 000 et 80 000 F.

Monsieur PIGNOLET accorde un très grand intérêt aux choix de ses acheteurs car "c'est l'acheteur qui fera indirectement la promotion de l'élevage en valorisant le produit". De plus il est soucieux de connaître l'avenir de ses produits. Ainsi il évite de vendre à l'étranger où il perd souvent la trace de ses chevaux.

Ses clients sont les marchands, quand les produits sont moyens. Les Haras sont de bons clients. Mais d'une façon générale, les clients sont des particuliers qui achètent les poulinières pour la reproduction.

Monsieur PIGNOLET a des fils cavaliers de compétition. Cette "contrainte" familiale le limite parfois dans ses ventes car la valeur des cavaliers compétiteurs au niveau national nécessite de garder de bons chevaux qui dans d'autres circonstances pourraient être vendus.

III - LE PRIX DE REVIENT A L'ELEVAGE

Le sujet des prix de revient est un sujet difficile à aborder dans la mesure où les éleveurs montrent, comme tant d'autres personnes des difficultés à dévoiler leurs coûts de revient.

Comment connaître ces prix ? Utiliser les chiffres officiels des ventes aux enchères ou des achats d'organismes d'Etat serait insuffisant car ne concernant qu'une minorité de chevaux, la majorité relevant d'un commerce privé, à l'amiable où les prix ne sont pas affichés. Ou bien faut-il utiliser des indications pas toujours exactes mais qui permettent de se faire une idée. Le problème n'est pas simple et les approximations concernant ces coûts sont déjà anciennes et non renouvelées. De plus, toutes ne tiennent pas compte des mêmes frais.

Par exemple, certaines enquêtes tiennent compte de facteurs tels que les frais de personnel, d'autres ne s'en servent absolument pas. Certains calculs ont été effectués à dire d'expert. C'est le cas de la mise en place de référentiels technico-économiques datant d'avril 90 étant plus un calcul de marge qu'un calcul de coût.

Sortie de ces référentiels, l'enquête la plus récente et sans doute la plus complète qui ait été entreprise et divulguée est celle de la FEDEL datant de 1980 ("le prix de revient d'un cheval de sport en fin d'année de 3 ans"). Cette enquête faisait ressortir des coûts de revient de trois types :

Chiffres pour 1980 :

- 12000 F environ pour un cheval élevé intégralement en plein air avec troupeau de juments et étalons,
- 20000 F environ pour un sujet élevé en semi-plein air dans une exploitation familiale,
- 34000 F pour le 3 ans issu d'un élevage plus spécialisé et n'utilisant que du personnel salarié.

Ces prix ont été réactualisés en 1986 dans le journal l'Eperon appliquant un indice annuel des prix à consommation passant respectivement à 17 880 F, 29 860 F et 50 762 F.

Pour aboutir à ces trois prix l'enquêteur avait tenu compte de 6 facteurs :

- poulinière,
- entretien de la mère,
- saillie,
- frais de personnel,
- frais bâtiment,
- ferrure.

Parmi ces postes certains sont faciles à actualiser, mais d'autres sont beaucoup plus variables selon les choix de l'éleveur. En effet, certains éleveurs, même s'ils restent peu nombreux peuvent investir jusqu'à 100 000 F pour une poulinière, puis la font saillir au tarif de 15 000 F la saillie par un étalon reponmé. Ainsi, l'investissement de départ peut être très différent selon l'éleveur.

Depuis cet ajustage de 1986 aucune autre réactualisation de ces coûts de revient n'a été effectuée et les chiffres les plus récents ne sont que l'aboutissement d'une recherche collective entre experts et non d'une enquête sur le terrain. De quoi rester perplexe !

Ces calculs cernent trois niveaux de coûts : une hypothèse basse, une hypothèse moyenne et une hypothèse haute. Ces hypothèses dépendent "du caractère plus ou moins technique donné à l'élevage". Malgré cet effort de différenciation à trois étages, des données aussi importantes que les frais de personnel n'étant pas prises en compte, on peut s'interroger sur le degré de valabilité de cette étude technico-économique.

Il faut aussi souligner que si très peu de documents ont été produits sur les coûts de revient, la majorité des éleveurs ne se soucient pas de ce problème de coût. Rares sont ceux qui connaissent précisément le prix de revient de leurs chevaux. Questionnés à ce sujet, ils répondent par une fourchette et avouent la plupart du temps ne pas les connaître. Les seuls à s'y intéresser sont souvent la catégorie des éleveurs professionnels qui gèrent sérieusement leur exploitation et nourrissent leurs chevaux au jour le jour : ils évaluent facilement les coûts de nourriture mais difficilement les frais de personnel.

Ainsi le problème reste entier. Le premier effort devrait venir des éleveurs et de leurs syndicats qui devraient se sentir plus concernés. Ceci faciliterait la collecte des informations. Et on peut imaginer un centre où elles seraient répertoriées et analysées et où de véritables moyennes pourraient être calculées.

TROISIEME PARTIE :
LE ROLE DES HARAS NATIONAUX

Les Haras Nationaux occupent une place de choix dans le monde hippique français. Ils agissent à tous les niveaux de la filière tel que le Décret n° 87-86 du 20 février 1987 le précise :

- "le service des Haras, des Courses et de l'Equitation est chargé de l'ensemble des questions relatives à l'élevage des équidés et aux activités hippiques.
- il conduit la politique d'orientation de la production et assure la conservation et l'amélioration des races
- il contrôle l'utilisation des équidés et favorise leur commercialisation
- il contribue au développement de l'équitation
- il participe aux travaux de recherche, à la diffusion du progrès technique et à la formation professionnelle
- il gère le "Fonds National des Haras et des Activités Hippiques".

Le Service des Haras a un rôle administratif, et de financement au niveau national et régional.

I - LE ROLE DU SERVICE DES HARAS DANS LE DOMAINE DE L'EQUITATION

Les interventions du Service des Haras dans le domaine de l'équitation suivent deux principes :

- cohésion nationale,
- adaptation régionale.

A) Rôle administratif

Le Service des Haras élabore les textes réglementaires pour le Ministère de l'Agriculture. Il est chargé de leur application. Les textes de base sont :

- La loi du 10 juillet 1976 sur la protection de la nature (contrôle des établissements hippiques)

- La loi du 14 avril 1941 sur l'organisation de l'interprofession (cartes professionnelles)

- La loi du 16 juillet 1984 sur l'organisation des activités physiques et sportives.

* Contrôle :

- autorisation d'ouverture de tous les établissements hippiques,
- délivrance des cartes professionnelles,

* qualité - cohésion :

- classement des établissements hippiques,
- animation des conseils hippiques régionaux.

B) Rôle technique

- pôles d'information : sur l'entreprise hippique (création, formation, contexte hippique en général)

- soutien technique : participation, organisation de manifestations hippiques, jurys... (CCI Lion d'Angers),

- visa des règlements fédéraux : souci de conservation et sélection des chevaux.

C) Les aides des Haras au niveau régional

Les 23 Service Régionaux des Haras, intégrés aux Directions Régionales de l'Agriculture et de la Forêt, ont compétence pour intervenir dans le développement de l'équitation et gérer les fonds du FNH déconcentrés à cette fin au niveau régional.

1) Aides aux investissements hippiques

Fondée sur la procédure d'autorisation de programme, initiée au niveau central, cette aide permet de réaliser des investissements importants avec l'aide des collectivités locales. Théoriquement, elle est associée à une subvention du Fonds National pour le Développement du Sport, géré par le Ministère de la Jeunesse et des Sports.

2) Les enveloppes régionales

Elles sont le support de la politique régionale de développement de l'équitation (concertation avec le Conseil Hippique Régional ou autres partenaires institutionnels : ligues, DREP, ARTE...). Elles prennent en compte la diversité des interlocuteurs du monde hippique et leur souplesse leur permet d'être adaptées aux besoins régionaux.

Traditionnellement elles se répartissent en 3 rubriques :

- aides aux achats de chevaux pour les établissements hippiques,
- aides aux animations hippiques (dont l'équitation scolaire),
- aides aux améliorations d'infrastructure.

Des aides d'un nouveau type ont été mises en place en 1989 à travers des contrats de plan Etat/Région (Basse Normandie et Picardie). Les projets retenus s'efforcent de structurer l'activité hippique d'une région sur un plan quinquennal (aides d'installation aux cavaliers professionnels, structures pour tourisisme équestre, promotion de la région à travers le cheval...).

Evolution des crédits d'encouragement à l'équitation

- Enveloppes régionales - (1)

<u>Années</u>	<u>crédits</u>
1987	9.569 (MF)
1988	11.663 (MF)
1988	11.245 (MF)

(1) Sans l'Ile-de-France, Lorraine, Nouvelle - Calédonie

Les crédits sont de l'ordre de 10 MF. La plus grosse enveloppe est consacrée aux améliorations dans les centres hippiques. Le reste des crédits est partagé entre les primes de remonte, les animations équestres.

II - LES INTERVENTIONS DU SERVICE DES HARAS DANS L'ELEVAGE

A) Un objectif essentiel dans la filière du cheval de selle : le financement de l'élevage

Ce financement donne au Service des Haras les moyens d'assurer sur le territoire national un système d'aide à l'élevage cohérent. Véritable outil de sélection, le financement des aides tend à favoriser la production de chevaux de qualité avec un modèle et des caractéristiques propres à chaque race et orientés vers l'aptitude à la compétition.

B) Les encouragements à l'élevage

Il convient de distinguer les primes distribuées lors des concours d'élevage des primes spéciales accordées à certains types de chevaux

1) concours d'élevages

Les épreuves d'élevage comportent six types d'épreuves (règlement général des épreuves d'élevage 1990 - Société Hippique Française) :

- Epreuves de "modèle, aptitudes et dressage", (chevaux de 4 et 5 ans),
- Epreuves de style (épreuve d'obstacle réservée aux chevaux des 4 ans),
- Epreuves de saut d'obstacles (chevaux de 4, 5 et 6 ans),
- Epreuves d'extérieur (chevaux de 4, 5 et 6 ans),
- Epreuves pour jeunes chevaux (dressage - concours complet d'équitation),
- Epreuves pour jeunes chevaux - concours complet.

Prix attribués dans les concours d'élevage

Le taux maximum d'un prix attribué au propriétaire d'un sujet présenté dans un concours d'élevage de chevaux de selle et de poneys dépend de son âge, de son sexe, de sa production et du niveau du concours.

Il est fixé selon le barème suivant exprimé en francs.

CATEGORIES	CONCOURS LOCAL	CONCOURS REGIONAL	CONCOURS NATIONAL	CONCOURS COMPLEMENTAIRE
I - REPRODUCTEURS				
Mâles				
2 ans.....	400	400	400	-
3 ans et plus.....	-	1000	-	-
Femelles				
2 ans.....	400	400	400	-
3 ans.....	-	1000	1000	-
Suittées.....	1200	1200	1200	-
Non suittées.....	800	800	800	-
II - AUTRES				
Chevaux de selle et poneys de 3 ans et plus				
En main.....	300	-	-	-
Montés.....	700	1500	2500	600
Surprime femelle.....	850	-	-	-

2) Primes spéciales

- Prime au naisseur d'étalon : Tout achat d'un étalon soit par l'administration des Haras soit par une mission étrangère officielle peut donner lieu au versement d'une prime au naisseur (10 % du prix d'achat hors taxes).

Prime d'aptitude à la compétition équestre : cette prime veut favoriser la mise à la reproduction de juments ou certains apparentés ayant prouvé leur qualité en compétition, et également inciter au maintien à la reproduction de juments au modèle satisfaisant dont la production a prouvé de la qualité en compétition (montant plafonné à 3400 F pour une jument au titre d'une même année).

Prime au naisseur de chevaux de sport : cette prime est un encouragement lié aux résultats des chevaux en compétition (taux de prime variant de 25 à 65 % des gains obtenus selon l'âge des chevaux et la nature des compétitions).

Les chevaux participant sous couleur étrangère aux compétitions internationales peuvent bénéficier d'une prime d'un montant de 600 F à 2500 F selon le classement obtenu.

3) Les subventions

Ces subventions sont accordées aux organismes nationaux, régionaux, locaux dont l'action est soit d'intervenir dans la sélection, soit mettre en valeur les races et mettre les produits sur le marché. Les collectivités qui oeuvrent dans ce sens peuvent elles aussi bénéficier de ces subventions.

4) Les masses financières (Financement 1988 du Service des Haras)

- Aides aux associations nationales d'élevage (chevaux de selle).....	495.000 F
- Aides financières aux syndicats d'élevage locaux(chevaux de selle et chevaux de courses) 64 syndicats dont 2 mixtes.....	1.286.000 F
- Prime aux naisseurs d'étalons.....	542.000 F
- Prime d'aptitude à la compétition équestre.....	3.500.000 F
- Prime aux naisseurs de chevaux de selle.....	9.500.000 F
- Prime de concours d'élevage.....	16.000.000 F
- Subvention à la Société Hippique Française.....	1.250.000 F
- Prime à la réussite en concours international...	1.700.000 F

III - LA DIFFICULTE DE CONCILIER CET OBJECTIF AVEC D'AUTRES PRIORITES

Les aides à l'élevage constituent le moyen d'intervention privilégié du Service des Haras. La production de chevaux français de haut niveau est due essentiellement à l'action financière mais aussi professionnelle (participation des étalons aux compétitions par exemple) du Service des Haras.

D'autres aides (achat de chevaux pour les centres équestres, aides aux investissements existent et sont détaillées ci-dessous). Mais il convient de souligner la difficulté ressentie par le Service des Haras à faire mieux coïncider une demande de plus en plus importante du public pour des loisirs équestres éloignés de toute compétition et une production encouragée pendant des siècles à produire soit un cheval aux usages militaires, puis agricoles, soit plus récemment sportif (développement des sports équestres depuis 1945). C'est un enjeu du service quant à son avenir. Il s'agit désormais de produire mieux (chevaux dressés et aptes aux loisirs) plutôt que de produire plus (avec environ 400.000 chevaux la France est autosuffisante en chevaux de tous types).

Les aides à l'élevage se sont traduites par un système de primes qui récompense les éleveurs-naisseurs de bons chevaux. Ainsi le problème à l'amont - c'est-à-dire l'élevage - est partiellement résolu par cette politique.

Quant au deuxième objectif d'aides au développement, il est plus difficilement conciliable avec le premier dans la pratique. En effet, les éleveurs sont habitués à produire du haut de gamme puisqu'ils bénéficient d'une série d'aides financières à court et long terme. Elargir la clientèle des pratiquants et créer des débouchés nouveaux suppose qu'il existe une production et une valorisation des chevaux plus orientées vers le loisir et adaptées aux exigences de cette nouvelle demande.

Concrètement, les Haras accentuent leurs efforts sur le développement de la pratique équestre. Beaucoup d'organismes et institutions privés qui échappent au contrôle des Haras participent également à ce développement. Tout concourt à croire que la demande existe, que l'aval est connu mais l'élevage des chevaux mieux adaptés aux loisirs équestres est quasi-inexistant. Le Service des Haras a fait mener une étude sur les référentiels technico-économiques afin d'étudier les avantages d'une telle production. Ces référentiels pourront

servir de base pour encourager les éleveurs à se diversifier. En d'autres termes, il s'agit de convaincre les éleveurs que l'élevage des chevaux de loisir est rentable car la demande existe et que le Service des Haras est là pour les aider. Il faudra également les convaincre que le cheval de loisir doit être intégré dans un ensemble plus large pour constituer un produit à part entière. Développer l'élevage des chevaux de loisir c'est créer une infrastructure touristique autour de l'élevage.

Pour l'instant le développement des loisirs à cheval est très timide. Le produit n'est pas de qualité et n'a aucune garantie. Le cavalier amateur a besoin d'un cheval adapté à son niveau de cavalier amateur. Le Service des Haras a bien compris ce problème et a déjà défini les critères d'un tel type de produit (rapport sur le cheval de loisir mars 1990). Malheureusement, le contexte économique actuel ne reçoit pas l'approbation des éleveurs. Ces derniers estiment que le prix moyen des chevaux est trop bas et que le coût de production est trop élevé, que ce soit un cheval de loisir ou un cheval de compétition. Il vaut mieux se spécialiser dans la qualité pour avoir une chance de rentrer dans les frais. De plus, un élevage qui a sorti des chevaux en compétition et qui ont gagné, récompense l'éleveur à la fois financièrement et nominativement (la réputation de l'élevage est un élément important).

IV - UNE PARTICULARITE DES AIDES : L'ACHAT DES ETALONS ET DES CHEVAUX DE REMONTE

Les Haras Nationaux sont le plus important acheteur d'étalons et de chevaux de remonte sur le marché français.

En ce qui concerne les étalons, l'exploitation de l'étalonnage des races de chevaux de selle par des particuliers n'était pas jugée jadis comme rentable. Ainsi les Haras Nationaux ont du prendre, dès leur création en 1665, le relais afin de conserver un patrimoine génétique. Ils entretiennent en permanence dans leurs écuries plus de 500 étalons de selle ce qui nécessite d'acheter 40 à 50 étalons chaque année pour compenser les réformés. En 1988, les Haras ont acheté 47 étalons de selle Français et Anglo-Arabis pour 7,5 millions de francs au total, soit une moyenne de 160. 000 F par étalon.

Les Haras ont également une enveloppe d'achat pour les chevaux de remonte (chevaux destinés à l'instruction dans les centres équestres). Les meilleurs peuvent participer à des compétitions.

Année	Nombre	Prix moyen	(KF)	Races	Moyenne (87/88)
1985	159	15.217	2.420	SF	63 %
1986	166	17.219	2.824	AA	20 %
1987	173	17.712	2.958	CS	11 %
1988	199	17.579	3.498	Poney	5 %
1989	209	18.454	3.857		

On remarque que le nombre des achats augmente régulièrement ainsi que le "total enveloppe". Les transactions qu'effectue le Service des Haras représentent des sommes importantes.

On peut constater que de l'aval à l'amont de l'élevage le Service des Haras "assiste" encore fortement le secteur du cheval en France.

- Le budget du Service des Haras (520 MF en 1989 dont 250 MF appelés Fonds Commun sont réservées aux Courses) vient des courses. Seuls les frais de personnel sont pris en charge par l'Etat. Il peut paraître étonnant que les courses alimentent financièrement à hauteur importante l'ensemble du secteur cheval dont le cheval de selle cousin plus ou moins éloigné du cheval de courses. On peut également s'interroger sur l'impossibilité constatée d'une autonomie réelle sur le plan financier des activités équestres (la comparaison avec l'étranger serait intéressante).

Le développement du sponsoring, l'internationalisation des circuits de compétition et des gains ne remplaceront sans doute jamais l'aide financière du service des Haras à la filière cheval de selle (cf les aides récentes pour l'achat de chevaux en vue des jeux olympiques de 1992).

- Les aides à l'élevage et à la compétition équestre incitent fortement l'éleveur à produire de la qualité. La structure commerciale qui sous tend la production renforce cette recherche de qualité. Néanmoins un cheval de qualité sur le plan sportif est rarement le cheval du cavalier amateur encore plus de l'amateur de loisir. Par ailleurs, produit biologique le cheval est vivant, évolue avec le temps, confirme ou ne confirme pas les espoirs mis en lui. Une réflexion s'avère nécessaire sur l'utilisation des chevaux moyens qui, trouvent toujours plus ou moins bien leur place dans un centre équestre, mais qui parfois avec un peu de temps et de patience pourraient fort bien convenir à une clientèle de loisirs à cheval.

Malheureusement le système d'aides à l'élevage actuel entretient un tel "élitisme de la production" qu'il est difficile d'imaginer une nouvelle orientation fondamentalement différente des aides à l'élevage.

Sans approche quantifiable d'une demande réelle de chevaux de loisirs, on voit mal comment le Service des Haras pourrait modifier sa politique d'aide et orienter différemment la production.

S'il agit par contre de mieux dresser la masse des chevaux dits moyens pour une utilisation autre que la compétition équestre il est alors possible de réfléchir à un système d'aides qui, sans heurter la liberté d'entreprendre et d'élever inciterait les éleveurs à mieux valoriser leurs produits et mieux les faire correspondre aux attentes du marché national et européen de 1993.

**QUATRIEME PARTIE :
COMMERCIALISATION ET VALORISATION
DES CHEVAUX DE SELLE**

Le commerce de chevaux est assuré majoritairement de façon diffuse, par les ventes de gré à gré; il est par conséquent très difficile à décrire avec précision. On peut néanmoins distinguer deux types de commerce :

- le commerce organisé,
- le commerce souterrain.

Le premier concerne généralement les chevaux de sport de moyen-haut de gamme atteignant des prix variant entre 30000 F et plusieurs millions de francs. L'organisation s'expliquerait par l'importance des enjeux financiers.

Le commerce organisé est assuré par une minorité de cavaliers professionnels, de marchands, de courtiers et d'éleveurs, tous de renommée internationale ainsi que d'institutions (UNIC) et syndicats d'éleveurs. Ces acteurs définissent de manière précise les lieux et les dates de vente. Ils ont recours aux méthodes modernes de communication (publicité nationale et internationale, techniques audiovisuelles, salons et autres relations publiques empruntées au monde des affaires). Lorsque'ils s'entendent, ils lancent des programmes d'investissement visant à promouvoir l'image du cheval de sport (projet d'un hall de vente de chevaux de sport à Saint-Lô par exemple). Ils connaissent parfaitement la demande nationale et internationale, composée essentiellement de cavaliers professionnels et d'amateurs avisés.

A côté de ce commerce organisé, il existe un commerce souterrain. Il concerne un nombre relativement important de chevaux de petit prix. Il est très difficile à identifier. Il s'appuie sur un tissu relationnel vaste et anarchique.

Une multitude d'intervenants, allant du petit centre équestre aux importateurs parfois peu scrupuleux de chevaux étrangers en passant par les entraîneurs et propriétaires de chevaux de courses réformés. Les ventes se font de gré à gré et de manière occasionnelle. Les méthodes de communication sont

rudimentaires (bouche à oreille, petites annonces, foires). Malgré l'absence de documents fiables, on peut dire que le commerce souterrain joue un rôle primordial dans l'écoulement de la production de petits chevaux de sport et de loisir. Les acteurs connaissent plus ou moins la demande. Le marché domestique est leur principal marché étant donné les prix des petits chevaux beaucoup plus élevés que ceux de certains pays comme la Pologne ou la Hongrie.

Il importe de décrire les circuits et lieux de vente, et le rôle des principaux acteurs qui interviennent dans la commercialisation du cheval.

I - LES CIRCUITS DE VENTE ET LES ACTEURS DE LA COMMERCIALISATION

A) Les circuits de vente

Les circuits de vente sont extrêmement divers. On peut recenser six circuits élémentaires (voir tableau). Le plus court est celui qui relie l'éleveur au client final (cavalier amateur ou professionnel). Ce circuit concerne généralement les éleveurs ayant des ressources financières suffisantes, une notoriété et des compétences en matière de débouillage et de dressage. On rencontre cette catégorie d'éleveurs surtout en Normandie. Ces éleveurs ont rarement recours aux marchands sauf lorsqu'ils veulent se séparer de "produits moyens". Ces éleveurs ont le souci de sélectionner leur clientèle. Le bon client est celui qui fera la promotion indirecte de l'élevage. Ce type de circuit concerne 10 % des éleveurs.

La majorité des éleveurs est obligée de passer par des intermédiaires (cavaliers, marchands, courtiers). Certains cavaliers internationaux participent à la commercialisation des chevaux de sport afin de financer leur compétition. Ils rallongent ainsi les circuits de vente. Les cavaliers s'approvisionnent un peu partout en France. Ils ont un double rôle. Ils ajoutent une valeur aux chevaux achetés à l'âge de 6 mois ou à 3 ans en développant leurs aptitudes. Ils ont un rôle de valorisateur. Leur participation à des concours hippiques leur permet d'avoir un contact avec la clientèle potentielle. Il ont un rôle de marchand.

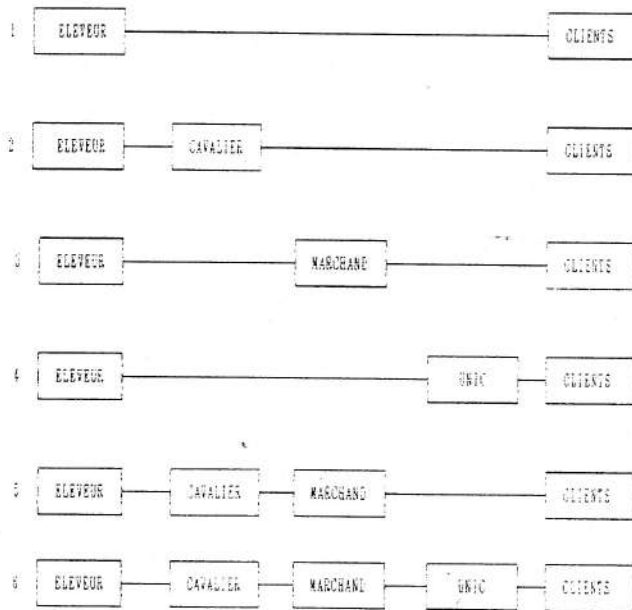
Le marchand est le troisième intervenant dans le commerce de chevaux. Il est le point de passage obligé quand on ne sait plus à qui vendre ou à qui acheter. Il existe schématiquement deux types de marchands :

- ceux qui se contentent de négocier le produit,
- ceux qui apportent en collaboration avec un cavalier une plus value au cheval.

Les marchands s'approvisionnent auprès d'éleveurs et auprès de cavaliers.

Enfin, l'UNIC (Union Nationale Interprofessionnelle du Cheval) est un un intermédiaire non négligeable pour le commerce international de chevaux de Sport. L'UNIC est intermédiaire institutionnel et n'agit pas dans un but lucratif. L'UNIC est chargée de mettre en relation les différents intervenants (cavaliers, marchands ou éleveurs) avec la clientèle étrangère et faire la promotion du cheval français à l'étranger.

LES CIRCUITS DE VENTE



B) Les acteurs

* les marchands :

L'UNIC dénombre 267 marchands de chevaux titulaires d'une carte professionnelle. On peut distinguer trois catégories de marchands de chevaux :

- . Les marchands spécialisés dans la vente de chevaux de compétition,

- . Les marchands spécialisés dans la vente de chevaux de loisir.

Les marchands de chevaux de compétition travaillent généralement en association avec un cavalier professionnel pour préparer les chevaux et les présenter à la vente dans les meilleures conditions. Nous avons rencontré deux marchands de ce type :

- . Monsieur NEGRE spécialisé dans les chevaux de compétition haut de gamme

- . Monsieur LEMAIRE plus polyvalent quant aux chevaux commercialisés.

Monsieur NEGRE est orienté vers les marchés internationaux. Il travaille en majorité avec des cavaliers professionnels. Il est associé à un cavalier de première catégorie. Les chevaux sont vendus entre 100 000 et 300 000 F en moyenne. Certains peuvent atteindre une valeur de plus de 500 000 F. Il achète des chevaux de tout âge un peu partout en France. Il effectue une moyenne de 80 ventes annuelles et a atteint un chiffre d'affaires de 9.000.000 F en 89. Il fait également du courtage et prend 10 % de commission. Il fait très peu de publicité car son réseau de clients est bien établi. Il offre également des placements financiers sur des jeunes chevaux prometteurs.

Monsieur LEMAIRE est spécialisé dans les chevaux de compétition tous cavaliers. La valeur des chevaux vendus varie entre 50.000 F et 500.000 F. Il a généralement 2 ou 3 chevaux de 500.000 F en permanence dans son écurie. La moyenne de séjour d'un cheval est de 15 jours. L'approvisionnement se fait un peu partout en France par l'intermédiaire de commissionnaires. La prise du contact avec la clientèle se fait sur les concours ou de bouche à oreille. Il utilise la publicité dans des revues spécialisées françaises et étrangères pour élargir son réseau de clientèle.

Les marchands de chevaux de loisir sont très divers. Certains sont spécialisés dans certaines races (Lusitanien, pintos, Camargue, Barbe) et d'autres vendent un peu de tout (du réformé de course au cheval de trait). Ils utilisent beaucoup de petites annonces de la presse spécialisée.

Enfin, il existe des marchands polyvalents qui vendent des chevaux ayant un prix variant de 10.000 F à plus de 500.000 F. Le plus connu d'entre eux est Monsieur Alfred LEFEVRE de Falaise que nous avons rencontré.

Monsieur LEFEVRE est un vétérinaire du commerce de chevaux. Il lui arrive d'acheter des chevaux à l'âge de 6 mois et les revend à 3 ans (sauf certains prometteurs). Sa clientèle est très large et les prix pratiqués varient entre 20.000 F et 200.000 F en moyenne. Il détient en moyenne 700 chevaux. Sa réussite il l'explique par la détention en stock d'un nombre important de chevaux et une présence régulière dans les principaux lieux de vente (Poitiers, Saint-Lô).

Même si les amateurs de chevaux de selle et les éleveurs s'en méfient, les marchands sont pourtant encore bien utiles dans ce marché très peu organisé où le circuit court éleveur-amateur est difficile à maîtriser pour les petits éleveurs.

* Les cavaliers-dresseurs, les cavaliers professionnels :

Les cavaliers-dresseurs et les cavaliers professionnels bien qu'ayant des statuts différents, contribuent à la valorisation des chevaux (essentiellement de compétition). L'UNIC recense 225 cartes de cavaliers-dresseurs en 1988. Le cavalier-dresseur procède au dressage des chevaux en vue de l'utilisation de leurs aptitudes sur la selle comme à l'attelage.

Les cavaliers professionnels procèdent également au dressage des chevaux pour pouvoir financer la compétition. Ils jouent aussi un rôle de filtre de chevaux de selle. En triant les meilleurs chevaux de leur génération pour disposer des meilleures montures pour les grandes épreuves, ils contribuent à organiser ce marché et à préciser la valeur marchande des chevaux.

* Le Centre de débouillage et de vente

Ce centre est le premier de son genre en France. Il est organisé en SICA (Société d'intérêt collectif agricole). Cette SICA a été créée sous l'impulsion de syndicats d'éleveurs de chevaux de selle de Rodez et de Tarbes. Le Centre de débouillage et de vente de Gramat travaille principalement à la mise en valeur des jeunes chevaux de sport, à leur promotion et à leur vente pour le compte des éleveurs de la Région Midi Pyrénées. La SICA vend en moyenne 80 chevaux par an ayant une valeur moyenne de 25.000 F à 30.000 F. Sa clientèle est très large.

Il ressort de l'entretien avec les responsables que le Centre traverse une période de difficultés managériales et d'organisation de la structure de l'entreprise.

L'entreprise collective dispose de deux personnes à plein temps et d'une secrétaire. Celles-ci sont chargées de débouiller les chevaux et de prospecter la clientèle potentielle. Etant donné l'importance des chevaux à débouiller, les personnes sont vite débordées et sont obligées de négliger l'un des deux objectifs du centre, à savoir la vente et le débouillage. On peut toutefois souligner les efforts du responsable à organiser une action collective difficile à mener dans le milieu de l'élevage de chevaux de selle.

En effet à la différence d'une coopérative, les adhérents de la SICA ne lui envoient non pas toute leur production mais seulement les chevaux non vendus à l'élevage. Par ailleurs, le cheval débouillé retourne pour être vendu chez un éleveur qui, le plus souvent faute d'un client immédiat et de manque de compétence technique, laisse le cheval à nouveau à l'abandon donc difficilement commercialisable.

Déficitaire depuis sa création en 1986, la SICA ne survit que grâce aux collectivités locales et à l'Etat (Service des Haras). Une redéfinition précise des missions de cette organisme s'impose. La recherche de clientèle doit "passer au Nord de la Loire" et les éleveurs se sentir plus engagés dans la réussite de ce centre pilote. Un des enjeux quant au devenir de telles structures consiste à opter soit pour la multiplication de centres de ce type lourds à gérer et d'une action collective délicate, ou inciter les éleveurs à débouiller eux mêmes leurs produits ou faire appel à des cavaliers professionnels (peu nombreux en région Midi-Pyrénées) dans une option d'économie purement libérale.

II - LES LIEUX DE RENCONTRE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

Les lieux de rencontre sont les différents lieux de vente. On s'intéressera aux lieux de vente de chevaux encore au stade de l'élevage, ou au début de leur exploitation en compétitions sportives, c'est-à-dire quand les vendeurs sont encore des éleveurs. L'amélioration de la commercialisation se fera notamment par le dynamisme de ce circuit court éleveur-acheteur. Si certains éleveurs ont atteint une notoriété qui leur a permis de se constituer une clientèle propre et de la faire venir à domicile, d'autres ont besoin des rassemblements pour pouvoir vendre leurs chevaux. Il faut distinguer les rassemblements d'animaux d'élevage et les rassemblements de jeunes chevaux de compétition.

A) Les rassemblements d'animaux d'élevage

* Les concours de poulinières

Ces concours sont organisés par les Haras Nationaux qui distribuent des primes d'encouragement à l'élevage. En outre, les éleveurs présentent souvent des juments suitées (poulains de 6 mois au sevrage) et trouvent des marchands comme acquéreurs. Ces derniers peuvent également repérer de futurs étalons en vue de les présenter aux Haras Nationaux à 5 ans. Dans ce cas, les marchands assurent l'élevage jusqu'à 3 ans.

Les transactions se font également entre éleveurs portant sur des pouliches susceptibles de devenir de bonnes mères plus tard.

Les prix pratiqués pour ces poulains et pouliches sont très élevés. C'est un marché très professionnel qui propose des "espoirs". Les prix varient entre 30.000 F et 80.000 F et sont plus élevés que ceux des chevaux de trois ans.

* Les concours de chevaux de selle de 3 ans

Ces concours sont des lieux privilégiés de commercialisation pour les éleveurs puisque les jeunes chevaux débutent leur apprentissage en vue de leurs premières sorties en concours hippique.

Malheureusement, ces jeunes chevaux de 3 ans ne sont pas valorisés. Or le coût d'une valorisation est trop élevé pour que l'acquéreur en prenne le risque. En conséquence, la clientèle amateur de chevaux de selle préfère acheter plus tard mais plus cher des chevaux de 6 ou 7 ans déjà débutés en épreuves publiques.

B) Les ventes aux enchères

Elles sont peu nombreuses et ne concernent qu'une faible partie de la production. Il est vendu aux enchères chaque année 250 à 300 chevaux de selle de 3 ou 4 ans, soit 3 à 4 % de la production nationale. Seules les enchères fournissent les informations sur l'état du marché, le niveau des prix pour les différentes qualités de chevaux, les plus-values à en espérer.

En réalité, il apparaît que si les chevaux de qualité moyenne se vendent rarement à un prix rémunérateur, c'est en partie pour palier à cette difficulté que le Service des Haras a promu les ventes aux enchères. Pour les chevaux de selle, elles sont au nombre de trois (Poitiers, Saint-Lô, Saint-James).

Toutefois, il semble que l'organisation de ces ventes est difficile car elle implique des obligations et des risques que ni vendeur, ni organisateur ne sont prêts à accepter. Par exemple, le vendeur doit s'engager à ne pas vendre son cheval inscrit à la vente pendant les 5 mois qui la précèdent, ceci pour permettre à l'organisateur de faire sa publicité sur un catalogue où les sujets à vendre sont nominativement désignés.

Quant à l'organisateur qui est souvent une association d'éleveurs, il doit assumer les frais de publicité et de préparation des chevaux avant la vente. Ce risque couru collectivement freine les éleveurs.

Les ventes aux enchères sont confrontées à un cercle vicieux. Les grands éleveurs ne confient pas leurs chevaux parce qu'ils désirent connaître l'acheteur. Or, les organisateurs ont besoin de bons chevaux pour faire venir les acheteurs. Il appartient aux organisateurs de faire la démonstration qu'ils sont capables de susciter l'intérêt des amateurs de chevaux de selle, ce qui nécessite une organisation de relations publiques efficaces.

Les éleveurs sont favorables à ce genre de ventes puisqu'elles permettent d'augmenter le prix moyen du marché et d'accroître le nombre de contacts avec les clients.

C) Les rassemblements de jeunes chevaux de
compétition

Les jeunes chevaux de 4, 5 et 6 ans peuvent participer à un circuit d'épreuves appelé "cycle classique". Ces concours sont de bonnes occasions d'acheter puisqu'ils rassemblent plusieurs centaines de chevaux.

Malheureusement, le grand public les boude, faute de les connaître et d'être informé sur le marché. Ces concours ne sont que des épreuves techniques de grande qualité certes, mais suivies seulement par les cavaliers professionnels, les propriétaires et les éleveurs.

III - L'INADAPTATION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

Les enquêtes auprès des marchands, de certaines institutions de promotion (UNIC) ou de recherche (CEREOPA) révèlent que l'offre de chevaux de sport ou de loisir ne correspond pas ou difficilement à la demande domestique ou internationale. La demande domestique ou internationale s'exprime en faveur de chevaux dressés. Or en amont, c'est-à-dire du côté de l'offre on ne trouve que des produits ayant des qualités intrinsèques (aptitudes, origines) mais proposés à la vente à l'état brut. Autrement dit, on trouve une quantité de bons chevaux de sport et de loisir non valorisés. On peut alors se poser la question suivante : pourquoi les différents intervenants dans le commerce des chevaux de sport ou de loisir (éleveurs, cavaliers-dresseurs, marchands) ne proposent-ils pas suffisamment de chevaux mis en valeur, c'est-à-dire débourrés et dressés ? Nous allons successivement examiner le cas de l'éleveur, du cavaliers et du marchand.

A) L'éleveur

Mis à part les éleveurs qui débourent, dressent et commercialisent directement leurs produits, la majorité des éleveurs qui ne possèdent qu'une ou deux poulinières vendent leurs chevaux à 6 mois et au plus tard à 3 ans. A cet âge, le cheval est un produit brut. Selon les éleveurs, l'âge idéal pour vendre est 6 mois. "A 6 mois on vend des promesses" dit Madame ABADIE-GIEN, éleveur de chevaux. Sur 26 poulains mis à l'élevage, elle en vend 18 au sevrage. Ce choix lui est imposé par ses structures et les investissements qu'elle a contractés. Elle n'a pas les moyens de garder un cheval jusqu'à 3 ans même de le faire sortir en compétition". En effet, il ressort des référentiels technico-économiques que la marge brute ne varie quasiment pas entre 6 mois et 3 ans (11000 F dans l'hypothèse haute d'un élevage de bonne qualité technique). Or l'éleveur supporte des risques plus importants lorsqu'il garde les chevaux plus longtemps (accidents, pathologie). La rentabilité de l'élevage est donc meilleure lorsque l'éleveur vend à 6 mois. A cet âge les coûts d'entretien sont très bas et l'espérance de gain la plus grande. L'éleveur ne garde les chevaux au-delà de 3 ans pour les valoriser que si l'espérance de gain est plus importante qu'à 6 mois. Ce qui est le cas de très peu de chevaux.

B) Le marchand et le courtier

Le marchand et le courtier sont des intermédiaires. Ils sont chargés de commercialiser les chevaux. Leur objectif est la recherche d'une clientèle. Leur rentabilité est liée à la rotation des stocks. Plus un cheval reste chez le marchand, plus il lui coûte cher. A titre d'exemple Monsieur LEMAIRE, marchand de chevaux, garde en moyenne 15 jours. Monsieur NEGRE les garde au-delà de 2 ans, mais il avoue que cette option ne peut être valable qu'avec de très bons chevaux. L'intérêt du marchand est donc d'éviter de mobiliser des fonds pendant une période trop longue.

C) Le cavalier-dresseur

Le cavalier-dresseur prend en pension des jeunes chevaux (entre 4 et 6 ans) qu'il dresse pour la compétition. Pendant deux années, entre avril et octobre (fin de la période des épreuves d'élevage) le propriétaire confie au cavalier-dresseur son cheval moyennant environ 2.000 F par mois soit environ 25.000 F pour valoriser un cheval ce qui revient à doubler pratiquement son prix de revient à 3 ans (environ 30.000 F).

Le métier de cavalier-dresseur est certainement, vu le peu d'aptitude des cavaliers-amateurs à dresser des jeunes chevaux, un métier à développer et dont une meilleure insertion dans le secteur cheval doit être recherchée.

Mais beaucoup d'obstacles demeurent, freins à son développement :

- pour le propriétaire : coût financier, doubler le prix de revient du cheval sans l'utiliser et avec les risques inhérents au dressage. L'achat d'un cheval plus âgé (7 ans) et déjà dressé même s'il revient à un coût identique et plus intéressant pour le propriétaire cavalier-amateur.

De plus en Normandie les ruraux possèdent un peu de terre pour soit maintenir le cheval à l'élevage en attendant l'acheteur intéressé ou soit s'en séparer rapidement (6 mois) sans vouloir s'engager dans le financement d'un dressage qui reste aléatoire. Dans d'autres régions (Centre-Limousin-Dordogne) le faible nombre de bons cavaliers professionnels (une dizaine) rend difficile la valorisation de chevaux parfois délicats dans des régions où l'"éleveur élève mais ne monte pas à cheval".

- Pour le professionnel : il s'agit d'une activité saisonnière, qui peut-être dangereuse et qui lui demande d'être connu comme "fin cavalier". Peu de cavaliers professionnels, repèrent, valorisent, sortent en concours les meilleurs chevaux.

Monsieur BIDAULT, Directeur du Haras de Saint-Lô pense que l'on peut résoudre le problème de la commercialisation des chevaux en poussant la demande à acheter les chevaux à l'âge de 3 ans. Ce raisonnement n'est selon nous valable que pour les cavaliers professionnels. Les cavaliers amateurs ne sont pas prêts à attendre un an voire deux ans. Les cavaliers amateurs veulent une utilité immédiate et leur formation n'est pas suffisante du point de vue technique pour leur permettre de monter des jeunes chevaux. Même certains grands cavaliers internationaux se sont révélés inaptes à cet exercice.

Que se soient les éleveurs, les marchands, les cavaliers-dresseurs ou les cavaliers-amateurs personne n'est prêt à investir dans la valorisation des chevaux sauf lorsqu'ils ont un cheval ayant de très bonnes origines et de réelles aptitudes. Outre une capacité de financement, la valorisation nécessite des compétences. Tous les intervenants n'ont pas des compétences en matière de dressage. Les éleveurs sont de très bons "animaliers" mais ne sont pas toujours capables de travailler les chevaux. Les marchands contraints par une rotation rapide des produits à vendre, n'ont pas le temps de valoriser les chevaux. Enfin, les cavaliers ont parfois des compétences mais n'ont pas toujours le financement et la notoriété pour valoriser les chevaux.

Les intérêts financiers poussent le commerce des chevaux de sport haut de gamme à s'organiser. Alors que le commerce des chevaux de sport moyens et de loisir "vivote". Ainsi la valorisation est un "goulot d'étranglement". Selon Monsieur A. EVAIN ce problème est loin d'être résolu car le système d'élevage entretenu par le Service des Haras est fondé sur la sélection et non la valorisation. On peut tout de même noter que les éleveurs prennent conscience de la nécessité de débourrer et de dresser leurs produits avant de les vendre. Le centre de déboufrage et de vente de GRAMAT illustre cette volonté de la part des éleveurs de valoriser leurs chevaux.

Malgré les efforts, la valorisation ne concernera que des chevaux susceptibles d'être vendus à des prix couvrant les prix de débouillage et de dressage. Les chevaux moyens de sport ou de loisir seront toujours peu ou mal valorisés tant que la demande (cavaliers amateurs) ne comprendra pas qu'il faut mettre le prix pour avoir un cheval bien dans son "corps et dans son esprit".

L'éducation des demandeurs est aussi un enjeu économique et commercial important. Plus sera connue la formation du prix du cheval plus seront sensibilisés les acheteurs potentiels.

IV - LA VALEUR D'UN CHEVAL

La valeur d'un cheval varie en fonction des facteurs suivants :

- . l'âge,
- . les origines,
- . le modèle et l'allure,
- . les aptitudes sportives espérées ou révélées,
- . le potentiel de reproduction.

En tout état de cause sa valeur plancher est son prix en boucherie, (six mille francs) et sa valeur plafond plusieurs millions de francs. On peut toutefois dresser l'échelle de valeur suivante :

* Au sevrage (à 6 mois) :

8.000 F pour des sujets ordinaires
30 à 80.000 F pour des sujets bien nés et bien faits très intéressant pour la reproduction.

* A 3 ans

12 à 15.000 F pour des sujets très ordinaires
18.000 F chevaux avec papiers modestes
30.000 F pour des chevaux bien faits dont on peut espérer une aptitude moyenne à bonne
de 60.000 F à 100.000 F pour des poulains bien faits avec des origines à la mode.

A 3 ans susceptible de faire un étalon : 100 à 200.000 (prix offert par les Haras)

A 4 ans en septembre après la finale de Fontainebleau : de 30.000 à 200.000 F pour les hongres et les femelles.
300.000 F pour les entiers.

A 5 ans : les 20 meilleurs de la génération après la finale de Fontainebleau : de 100.000 à 500.000 F.

A 6 ans : les 20 meilleurs de la génération valent de 500.000 F à 1.000.000 F.

A 7 ans et plus : les chevaux internationaux valent plusieurs millions.

Ces prix sont valables pour des chevaux de sport. Les prix de chevaux de loisir varient de 8.000 F pour un cheval de ballade à 100.000 F pour un quarter horse.

CINQUIEME PARTIE :
LE MARCHE DU CHEVAL DE SELLE

L'équitation en France compte 400000 adeptes, dont 225000 possèdent la carte nationale de cavalier. Ce chiffre a connu une progression moyenne de 5 % entre 75 et 88.

Les sports hippiques attirent une clientèle féminine importante puisqu'on dénombre 63 % de cavalières recensées. La majeure partie des cavaliers montent dans 2955 centres équestres fortement concentrés dans la circonscription des Haras de Compiègne (67 clubs hippiques), des Bréviaires (85) et d'Uzès (228). Le nombre des centres hippiques a augmenté en moyenne de 5 % entre 75 et 88 (8 % entre 87 et 88), ce qui reflète un véritable engouement des français pour les sports équestres. Les centres équestres ont tendance à se "professionnaliser" et à abandonner la structure associative. En effet, on assiste à une création importante d'établissements professionnels (+ 11 %).

Reprenant la classification exposée en première partie (cheval de compétition et cheval de loisir) deux segments concourent à l'organisation du marché du cheval de selle.

A) Le segment cheval de compétition

Les sports équestres comprennent trois disciplines olympiques concours de saut d'obstacle (CSO), concours complet d'équitation (CCE) et dressage. Le CSO est la discipline la plus pratiquée (43138 engagements enregistrés en 1989) et la seule qui constitue actuellement un objectif de sélection et un marché pour les éleveurs ce que l'on peut déplorer.

La clientèle de ce segment se compose de cavaliers amateurs et professionnels-proprétaires, de centres hippiques et d'institutions comme l'ENE (Ecole Nationale d'Equitation), la Garde Républicaine et le CSEM (les Sports équestres militaires).

	CD	CEE	CSO	TOTAL
Nombre d'engagements enregistrés.....	19.199	19.741	450.133	489.073
Contribution de l'état à la dotation à l'organisation des concours.....	2.008.819 F	3.081.854 F	10.377.500 F	15.468.173 F
Nombre de chevaux différents ayant concourus dans chaque discipline.....	2.446	3.397	11.977	17.820*
Nombre d'épreuves.....	1.846	1.055	7.855	10.756
Nombre de concours.....	245	245	1.247	1.737

Source : société des Steeple Chase de France - année 1989)

* Cela ne correspond pas à la somme CD + CEE + CSO mais au nombre de chevaux de compétition.

Les cavaliers amateurs constituant la clientèle des établissements hippiques ignorent tout de l'élevage et de l'état du marché. Ils se bornent, pour ceux qui sont propriétaires à s'échanger entre eux des chevaux qu'ils repèrent dans les concours hippiques de leur région. Les transactions de ces amateurs portent sur des chevaux d'âge (six à dix ans) de petits prix (vingt à cinquante mille francs).

Les cavaliers professionnels de 1ère et 2e catégorie (au nombre de 1500) sont des adultes, et font souvent du commerce de chevaux car les gains en concours hippiques ne peuvent suffire à couvrir les frais d'exploitation des chevaux ("seulement" 2492 propriétaires ont gagné 3.000 F et plus en compétition en 1989). Ces cavaliers sont en général propriétaires. Ils utilisent les meilleurs chevaux en grande compétition et font commerce de ceux qui n'ont pas la "pointure" qu'ils recherchent. Les cavaliers professionnels jouent un rôle de filtre de chevaux de Selle de compétition dans les épreuves dites d'élevage, réservées aux jeunes chevaux de 4,5 et 6 ans.

On dénombre en 1988 21781 chevaux de compétitions dont 21277 ont participé aux 7830 épreuves de CSO. Les chevaux de compétition sont en majorité d'origine Selle Français (13946) Anglo-Arabe (2314). Ces chevaux sont négociés en moyenne à 59.000 F.

Les contributions des Haras Nationaux à la dotation et l'organisation des compétitions équestres s'élèvent à 18.140.574 F dont 12.869.901 destinés au CSO en 1988.

B) LE SEGMENT CHEVAL DE LOISIR

Ce segment est quantitativement mal connu. Le loisir à cheval recouvre une multitude d'activités équestres plus ou moins bien connues. Cette diversité des activités rend les études qualitatives et quantitatives relativement difficiles. On a cependant des données fiables sur certaines d'entre elles.

Les chevaux de loisir sont estimés à 47400, chiffre deux fois supérieur à celui des chevaux de compétition. Ils sont négociés aux alentours de 27.000 F. La clientèle est variée, elle fréquente les centres équestres, les associations touristiques, les associations de Venerie et les associations d'amateurs de chevaux exotiques.

Des activités équestres utilisant le cheval de loisir le plus représentatif est le tourisme équestre. Il compte 1052 groupements affiliés et organise pour le compte de ses 20974 adhérents titulaires de la licence de tourisme équestre et d'une clientèle évaluée à 150000 cavaliers amateurs 120 rallyes équestres par an. A côté, sont organisées des "millions" de randonnées équestres par les clubs hippiques.

La venerie à cheval, l'attelage, le polo, le paddock polo, le horse-ball, attirent une clientèle non négligeable.

A titre d'illustration, il existe 332 associations de chasse-à-courre qui organisent pour leurs 5000 cavaliers 500 journées de chasse à courre. D'autres activités utilisant des chevaux étrangers se développent en France : l'équitation américaine, l'équitation ibérique...

Ce segment de marché fait l'objet d'études :

1) E. ROSSIER, ingénieur Agronome au CEREOPA vient de remettre un rapport aux Haras Nationaux sur le cheval de loisir. Il ressort de ce rapport, une volonté d'organiser la filière cheval de loisir. Il est à noter que le loisir à cheval a souvent été considéré comme une activité marginale et que le cheval de loisir est encore trop souvent pris comme un sous-produit. La volonté du groupe de travail est de définir précisément la notion de cheval de loisir, de cerner la demande et d'orienter la production des chevaux de loisir qui peut constituer un réel enjeu économique non évalué.

L'entretien avec un responsable de club hippique a confirmé la nécessité d'organiser la promotion de chevaux de loisir. Ce responsable se plaint de la difficulté de trouver des chevaux polyvalents pour les centres équestres.

Il est à préciser que les différentes activités équestre de loisir exigent des chevaux bien dressés et "bien dans leur tête".

III - LE MARCHÉ INTERNATIONAL

Le commerce extérieur de chevaux de sang se porte bien. La balance sur export enregistre un excédent de 64.250.893 F en 88. Il est à noter que ce chiffre tient compte des chevaux de courses.

En ce qui concerne les chevaux de selle 80 % des exportations se font vers les pays d'Europe. La balance sur export pour les chevaux de selle atteint un excédent de 23.416.438 F soit 36 % de l'excédent total.

Les principaux clients (toutes races de chevaux confondues) sont en 1988 l'Inde, la Suisse (478), l'Italie (185).

Le marché international est relativement difficile à cerner mais il est possible de donner quelques caractéristiques de la demande internationale. La France est un exportateur de haut de gamme. Tous les marchands et courtiers interrogés et travaillant avec l'étranger sont unanimes : la demande internationale s'exprime pour des chevaux de compétition de produits finis, haut de gamme, labélisés.

Monsieur Arnaud EVAIN, marchand de chevaux et faisant 90 % de son chiffre d'affaires avec l'étranger estime qu'il existe un marché pour les chevaux de compétition moyen de gamme (séries D/C). La France importe des chevaux de loisir de race étrangère en provenance du Magreb, de la Pologne ou de l'Espagne et du Portugal (avant la peste équine). Selon Monsieur LOTKA, Maître randonneur à Fontainebleau, ces chevaux sont plus aptes aux activités de loisir et sont surtout moins chers que les chevaux français. A titre d'exemple, un Barbe (cheval du Magreb) coûte environ 17.000F alors qu'un Camargue peut en coûter 25.000 F (malgré un gain pour l'éleveur quasi nul voire une perte).

Ces tendances du marché nous amènent à dire que la France risque à terme de se spécialiser dans l'exportation de chevaux de haut de gamme et de compétition et importation des chevaux de loisir de race étrangère ayant déjà commencé à séduire un public non négligeable.