

MAISON REGIONALE DE L'ELEVAGE

# Projet de valorisation des chevaux

Région PACA

Krzmic

2012

[TAPEZ L'ADRESSE DE LA SOCIETE]

# I. Pourquoi ce projet ?

## (1) Eleveurs professionnels et amateurs : le flou

« Est considéré comme éleveur tout propriétaire d'au moins une jument ayant été conduite à la saillie au cours de l'année considérée » (REFERENCES, 2012), voici la définition IFCE de l'éleveur équin. Cependant, pour le monde agricole, « Est considéré comme exploitant agricole toute personne qui justifie avoir à charge plus de 5 équidés « éligibles » » (BARRAL, 2012).

Cette ambiguïté perturbe la lisibilité de la filière et complique les démarches à l'installation. Difficile pour la filière de différencier l'amateur qui fait pouliner sa jument par passion et l'éleveur qui cherche à rentabiliser son système d'exploitation. Cela se traduit par une méfiance de la part des organismes agricoles qui gèrent le foncier. Craignant une spéculation sur les terres, ils défavorisent bien souvent l'installation des jeunes éleveurs équins au profit de leurs confrères du monde agricole.

**Mots clés : Amateurs/professionnels, extensifs/hors sol**

## (2) Une situation difficile pour les éleveurs

De la production à la mise en marché des produits, l'étape de valorisation peut durer et coûter cher à l'éleveur. Le schéma ci-dessous présentent de manière synthétique les principaux constats qui peuvent être faits :

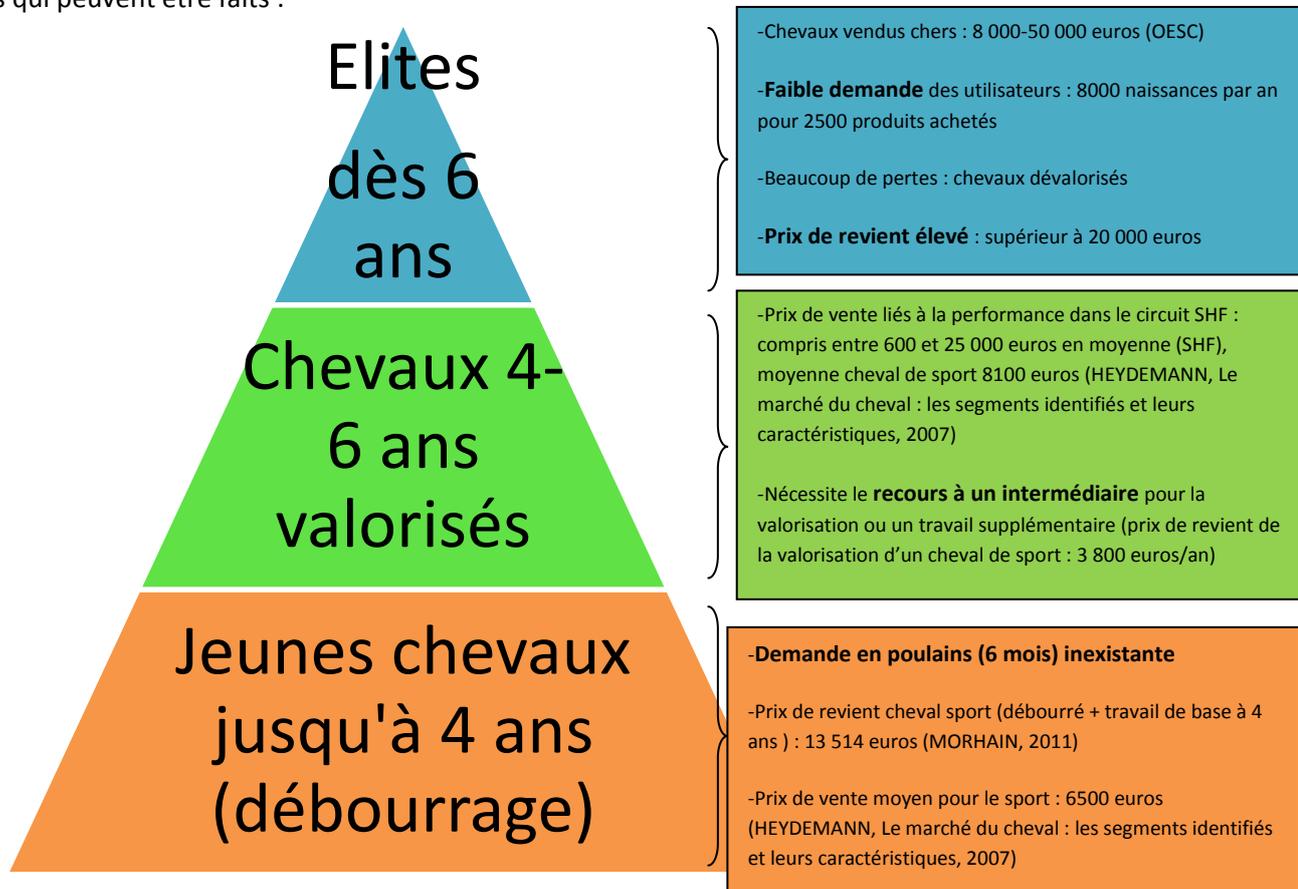


Figure 1 : Les étapes de valorisation des chevaux de sport et loisir : les grands constats pour l'éleveur.

Face à cela, on comprend le découragement face à ce type de démarches.

Plus on monte dans la pyramide ci-dessus, moins il y a de chevaux proposés. Si le cheval de 4 ans trouve potentiellement des clients, il peut également être dévalorisé via un mauvais classement dans le circuit SHF. S'il ne l'est pas il prend de la valeur mais ce trouve face à une demande réduite.

Tout au long de ce processus de valorisation du cheval, l'éleveur enregistre des pertes (produits qui ne réussissent pas le circuit de valorisation et sont alors déclassés).

### *(3) Les éléments spécifiques à l'élevage équin*

- Un lien direct avec la pratique sportive

La filière équine est la seule filière agricole en lien direct avec une fédération sportive, la FFE. En effet, le cheval, hors production de viande, n'a pas de débouché immédiat après sa naissance ou son élevage. Pour atteindre son marché il doit être au minimum débourré et au mieux dressé voir valorisé.

Ce point très spécifique entraîne une nécessaire polyvalence de l'éleveur qui doit alors être à la fois naisseur, éleveur, dresseur et valorisateur. On comprend alors que l'élevage équin soit autant diversifié. Chacun mettant en avant le maximum de ces connaissances pour diminuer les intermédiaires nécessaires à la vente de leur produits.

#### **Mots clés : Sport, Diversification**

- Un raisonnement à l'unité

Une autre spécificité est que l'élevage équin est défini comme la production de plusieurs équidés. Il y a une notion d'individus, de production au cas par cas.

Cela se retrouve à plusieurs niveau dans le système « **production+valorisation+vente** ».

Tout d'abord, au niveau de la production. Tous les produits sont issus d'une génétique étudiée au cas par cas. Selon les budgets dont dispose l'éleveur ou le propriétaire, selon les performances, la morphologie et le caractère de la poulinière, selon aussi la destination du produit, un étalon sera choisi pour la saillie. Ainsi chaque produit sera différent et le fruit d'une réflexion propre à son éleveur. Ceci diffère avec les autres productions animales plus homogènes dans la génétique. Ensuite, si dans les élevages extensifs la tendance est à la production par lots, dans les élevages « hors-sols » il s'agit de méthodes plus individuelles. Les chevaux sont élevés en paddocks individuels et en boxes.

La valorisation est un processus qui se raisonne aussi à l'unité. En effet, quelque soit l'équidé, il est impossible de penser un débouillage collectif. Ainsi l'éleveur devra accorder plusieurs heures à chaque cheval pour le débouiller. Le processus de valorisation se continue avec le travail monté et la sortie en compétition SHF. Pour cela, chaque cheval nécessite un cavalier.

Enfin, la vente se fait elle aussi de manière individuelle. Chaque cheval doit trouver son futur propriétaire. L'éleveur fixe un prix pour chacun de ses produits en fonction de l'investissement qu'il lui a demandé et de ses qualités sportives. Ce prix n'est donc pas homogène à l'ensemble du cheptel comme dans les autres productions animales. De plus, il peut varier avec une amplitude très forte : de 600 euros à plus de 100 000 euros selon les produits et leur destination.

**Mots clés : Unité, fourchette de prix de vente très large**

- Un système de production élitiste

Alors que dans les productions animales classiques, la volonté de l'éleveur est de produire un nombre suffisant d'animaux répondant à des normes précises, dans la production équine il semble que la priorité soit de produire des élites. C'est-à-dire que si l'éleveur bovin est fier d'avoir une vache avec un très beau modèle et très productive, il ne compte pas sur elle pour s'assurer un revenu. L'éleveur équin raisonne différemment compte tenu de la plus value qu'il peut faire sur un cheval d'excellence. De plus, la culture équestre française vise le plus haut niveau depuis des siècles. Enfin, un dernier facteur d'explication semble être de nature identitaire. L'élevage équin est bien souvent le fruit d'une passion pour des professionnels qui souhaitent se faire plaisir et être reconnus par la profession. La démarche entreprise ne met alors pas en avant la rentabilité du système de production mais sa renommée. Ainsi, la plupart des chevaux sont produits dans le but d'atteindre l'élite, avec les coûts que cela engendre, tandis que le marché réclame une offre différente (COUZY, Pratiques de vente et attentes des acheteurs : pistes pour ajuster offre et demande, 2010).

**Mots clés : plus value, élitisme, passion**

- Un manque d'aides

Grâce à une étude comparative de deux cheptels de 40 têtes (l'un « bovins allaitants » et l'autre « équins ») menée en 2012 par Jérôme Pavie, on peut affirmer que l'élevage équin est défavorisé en terme d'aides PAC. Ainsi, on observe, toutes aides confondues, un écart de près de 10 000 € d'aide entre les deux systèmes. Il faut compter 3 766 € d'aide pour un élevage équin spécialisé de 40 UGB tandis qu'on peut obtenir 13 540 € de soutien en élevage bovins allaitants spécialisé (40 UGB).

L'Agenda « 2000 » n'accorde pas non plus les DPU aux élevages équins. D'ailleurs, les surfaces valorisées par ces derniers ne sont à ce jour pas répertoriées.

**Mots clés : peu d'aides**

#### *(4) La demande des acheteurs*

Selon une étude menée par Pascale Heydeman, il est possible d'affirmer que la demande des utilisateurs de chevaux porte sur des produits faciles à manipuler et adaptés à une équitation ludique ou amateur (à 70 %). Le haut niveau, pour lequel la plupart des éleveurs produisent, ne concerne que très peu d'acheteurs.

Le produit recherché par la majorité des clients est un cheval polyvalent, aux moyens sportifs modestes mais reconnus, pour un prix de 800 à 4 000 €. Par contre, le but reste l'utilisation en compétition même de niveau plus modeste.

Ce cheval est tellement peu présent en France qu'il nécessite le recours à l'importation à hauteur de 19 %. Il y a là une inadéquation évidente entre l'offre proposée par les éleveurs et la demande des utilisateurs.

**Mots clés : Loisir, polyvalence, prix bas, inadéquation offre/demande**

## II. Notre démarche

### *(1) Comprendre les éleveurs pour agir ensemble*

Nous avons choisi de rencontrer un échantillon d'éleveurs de chevaux de la région. PACA produisant essentiellement des chevaux de sport, endurance et camargue, c'est sur ces trois types d'élevage que nous nous appuyons.

Le but de la démarche est de comprendre les pratiques en terme de valorisation et de commercialisation des chevaux puis, de recueillir les demandes et propositions des éleveurs.

L'objectif ultime est de proposer un plan d'action proche des attentes des éleveurs et utile à tous.

### *(2) Comprendre le marché*

Pour proposer des actions de commercialisation, il est important de comprendre la demande des utilisateurs de chevaux. Pour cela, les études nationales nous indiquent les principales tendances sur les particuliers. Elles seront complétées par une démarche de rencontre avec les centres équestres, cavaliers pro et marchands de chevaux de la région.<sup>7</sup>

### *(3) Connaître les projets nationaux*

Une phase de recensement de tous les projets de valorisation et de commercialisation des équidés en région est bientôt achevée. Elle permet de comprendre les démarches engagées et de s'en inspirer. Grâce à cela, nous pouvons noter que la valorisation passe souvent par l'engagement des éleveurs à une démarche de qualité (label ou autre charte) puis un système d'aides à la valorisation des jeunes chevaux.

### *(4) Proposer des solutions*

Les défis à relever sont : -adaptation à la demande des clients

-adaptation aux possibilités des éleveurs

-structuration et fédération des acteurs