



### 1. Titre de l'action de formation :

présenter son cheval pour mieux le vendre -

### 2. Identification du demandeur à la formation :

Nom de l'organisme :	Filière Cheval PACA
Sigle :	FCPACA
Nom du contact	Monsieur Jerome DAMIENS
Adresse	809 boulevard des Ecureuils
Code postal :	06210
Ville :	Mandelieu-la-Napoule
Téléphone :	04 92 97 46 83
Fax :	04 92 97 46 78
E-mail :	contact@filierechevalpaca.com
N° d'activité DRTEFP :	93131571413
SIRET :	47749780400013

### 3. Modalités de mise en oeuvre :

Durée prévue de l'action de formation (par stagiaire) : 14h00 (heures)  
Coût : 20 €/heure soit 280 €/stagiaire

Dates prévues :

début : 14/02/2022

fin : 15/02/2022

Lieu de réalisation : Vallabrègues

Nombre total de stagiaires prévus : 14

Date de la dernière actualisation : le 22 janvier 2022

# CARACTERISTIQUES DU PROJET DE FORMATION

**Titre de l'action de formation : présenter son cheval pour mieux le vendre - niveau 3**

- **Exposé des motifs de la formation (objet, contexte, porteur de projet) :**

Dans un contexte économique toujours plus concurrentiel, les éleveurs se doivent de vendre leurs produits au moment idéal et au meilleur prix. Pour cela, ils choisissent souvent de les présenter à 2 et 3 ans ou lors de ventes à l'amiable ou aux moyens de vidéos sur internet.

Cette formation est dans la continuité de formations réalisées en 2021

- **Objectif général de l'action de formation :**

apprendre à présenter son jeune cheval pour mieux le vendre dans le cadre d'une vente amiable

- **Public visé et zone géographique (pré-requis des stagiaires) :**

éleveur de la région

Accessible à tous types de handicap Merci de nous contacter pour mettre en place les adaptations nécessaires

- **Critères et modalités d'évaluation des résultats :**

**Les capacités acquises par chaque stagiaire. Comment et quand allez-vous les évaluer?**

L'évaluation se fait durant les mises en pratique. Grâce à une bonne observation du formateur et ses commentaires,

les présentateurs seront évalués sur leurs techniques et la présentation des chevaux.

**Taux de satisfaction :**

les formations « présenter son cheval pour mieux le vendre » sur la même thématique avec le même formateur ont obtenu 9.73/10 de taux de satisfaction

Taux d'adéquation entre les besoins des stagiaires et la formations est de 9.70/10.

Taux calculés sur la période 2019 , 2020 et 2021 avec 74 évaluations des stagiaires sur 5 formations.

**La satisfaction des stagiaires.**

Un questionnaire évaluera la satisfaction des stagiaires

Une autoévaluation sera faite pour connaître

**ATTESTATION**

Une attestation de présence et d'évaluation est remise au participant à la formation

## PROGRAMME DE L'ACTION DE FORMATION

Liste des séances

## Séance n° 1

**Durée :**  
3h30

**Objectifs pédagogiques de la séquence ou du module :**

identifier les critères de jugements de la qualité d'un cheval  
identifier les attentes des acheteurs  
être capable de juger de l'état physique du cheval  
être capable de juger de l'état psychologique du cheval

**Contenus :**

1. présentation du métier de préparateur  
2. échange autour de leur expérience lors de présentation de jeunes chevaux  
principaux enjeux :  
-les critères de jugement selon les juges  
-les attentes des acheteurs  
3. juger l'état du cheval :  
-jugement physique : caractériser les points forts et points faibles du cheval  
-jugement psychologique : caractériser les points forts et points faibles du cheval  
pratiques sur des chevaux du club ou des chevaux amenés par des stagiaires

**Méthodes pédagogiques et moyens matériels :**

théorie  
Mise en pratique et échange de pratiques dans le manège

**Moyens d'encadrement (Nom/Prénom, Qualité du formateur et Compétences) :**

M. Eric LIVENAIS, préparateur et cavalier de chevaux de sport et responsable de l'équipe du rond assurant le saut en liberté lors des ventes Fences (vente aux enchères internationales de chevaux de sport) depuis une vingtaine d'années

**Type de séance :**

Module Présentiel

## Séance n° 2

**Durée :**  
3h30

**Objectifs pédagogiques de la séquence ou du module :**

Etre capable d'évaluer les points forts et faibles de son cheval

**Contenus :**

1/ évaluer la conformation du cheval  
2/ évaluer l'état corporel du cheval  
3/ évaluer les allures du cheval  
4/ évaluer l'état psychique  
5/évaluer le bien-être du cheval  
6/évaluer le rapport à l'homme du cheval  
7/démonstration et mise en pratique avec les chevaux

**Méthodes pédagogiques et moyens matériels :**

théorie  
Mise en pratique et échange de pratiques dans le manège chevaux ou poneys présents dans la structure qui accueille ou apportés par les stagiaires

**Moyens d'encadrement (Nom/Prénom, Qualité du formateur et Compétences) :**

M Eric LIVENAIS, préparateur et cavalier de chevaux de sport et responsable de l'équipe du rond assurant le saut en liberté lors des ventes Fences (vente aux enchères internationales de chevaux de sport) depuis une vingtaine d'années

**Type de séance :**

Module Présentiel

### Séance n° 3

**Durée :**  
3h30

**Objectifs pédagogiques de la séquence ou du module :**

être capable calmer le stress du cheval  
être capable de monter un rond selon les contraintes du terrain  
être capable de se placer dans un rond pour permettre le bon déplacement du cheval

**Contenus :**

1. le stress du jeune cheval de la présentation  
-identification des signaux de stress du cheval  
-identification des facteurs de stress  
-comment faire redescendre le stress du cheval  
-comment éviter de se mettre en danger  
-Mise en pratique  
2 monter un rond  
3 le placement dans le rond  
4 Mise en pratique de chaque stagiaire  
5 échange entre les stagiaires et le formateur pour que chacun puisse s'assurer d'une bonne pratique

**Méthodes pédagogiques et moyens matériels :**

théorie  
Mise en pratique et échange de pratiques dans le manège

**Moyens d'encadrement (Nom/Prénom, Qualité du formateur et Compétences) :**

M. Eric LIVENAIS, préparateur et cavalier de chevaux de sport et responsable de l'équipe du rond assurant le saut en liberté lors des ventes Fences (vente aux enchères internationales de chevaux de sport) depuis une vingtaine d'années

**Type de séance :**

Module Présentiel

### Séance n° 4

**Durée :**  
3h30

**Objectifs pédagogiques de la séquence ou du module :**

être capable de construire un programme de travail en vue d'une présentation

**Contenus :**

1/ le bon entretien du cheval :  
a/ adapter l'alimentation pour obtenir la tonicité, un joli poil et le bon état corporel  
b/ réaliser le suivi sanitaire et maréchalerie  
2/ construire un programme quotidien d'entraînement en fonction de l'état du cheval et de ses qualités  
exemple d'analyse des qualités d'un cheval  
exemple de séances de 20 minutes  
3/ démonstration et mise en pratique avec les chevaux  
4/ exercice d'application sur un cheval

**Méthodes pédagogiques et moyens matériels :**

théorie  
Mise en pratique et échange de pratiques dans le manège  
chevaux ou poneys présents dans la structure qui accueille ou apportés par les stagiaires

**Moyens d'encadrement (Nom/Prénom, Qualité du formateur et Compétences) :**

M. Eric LIVENAIS, préparateur et cavalier de chevaux de sport et responsable de l'équipe du rond assurant le saut en liberté lors des ventes Fences (vente aux enchères internationales de chevaux de sport) depuis une vingtaine d'années

**Type de séance :**

Module Présentiel