

*Mieux connaître les marchés de la filière équine
pour adapter sa stratégie*

1ère journée du Réseau Economique de la Filière Equine Sud-Ouest - 21 mai 2010

Pratiques de vente et attentes des acheteurs :
pistes pour ajuster offre et demande

Christèle Couzy

Institut de l'Élevage

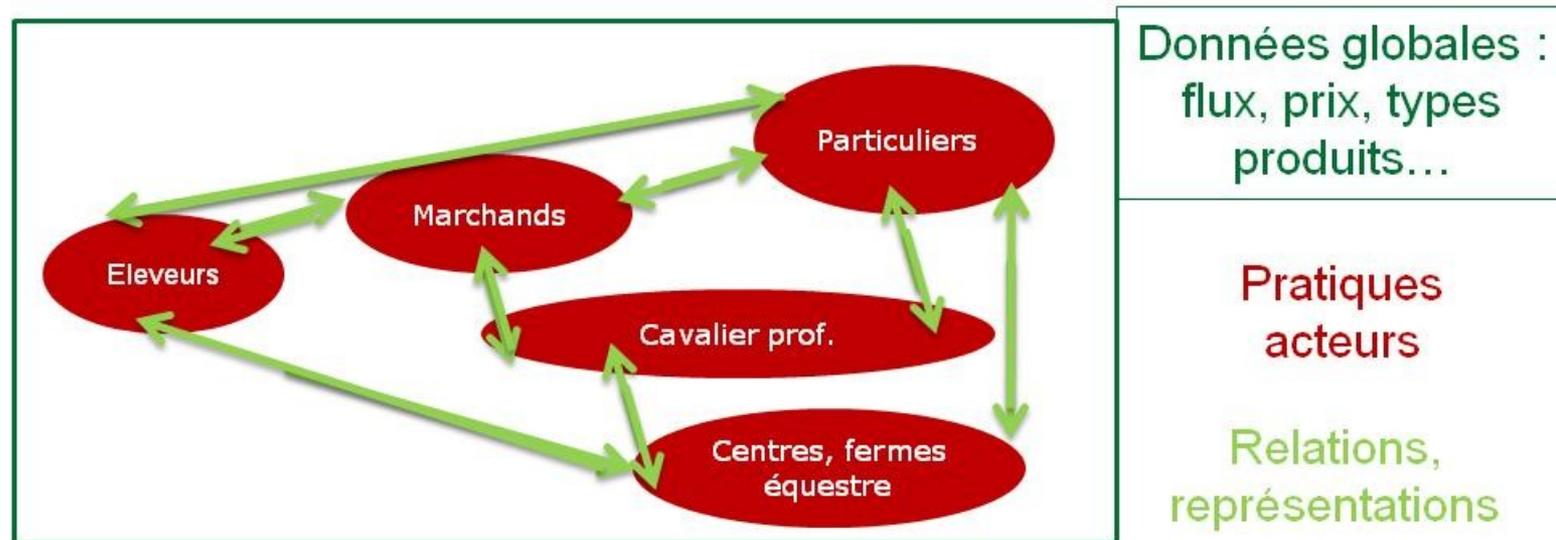
Réseau Economique de la Filière Equine

Fonds Éperon



Sources des informations

Etude financée par COST des Haras nationaux, réalisée avec l'ISARA, 2009-2010
« Mieux comprendre le marché du cheval de selle »

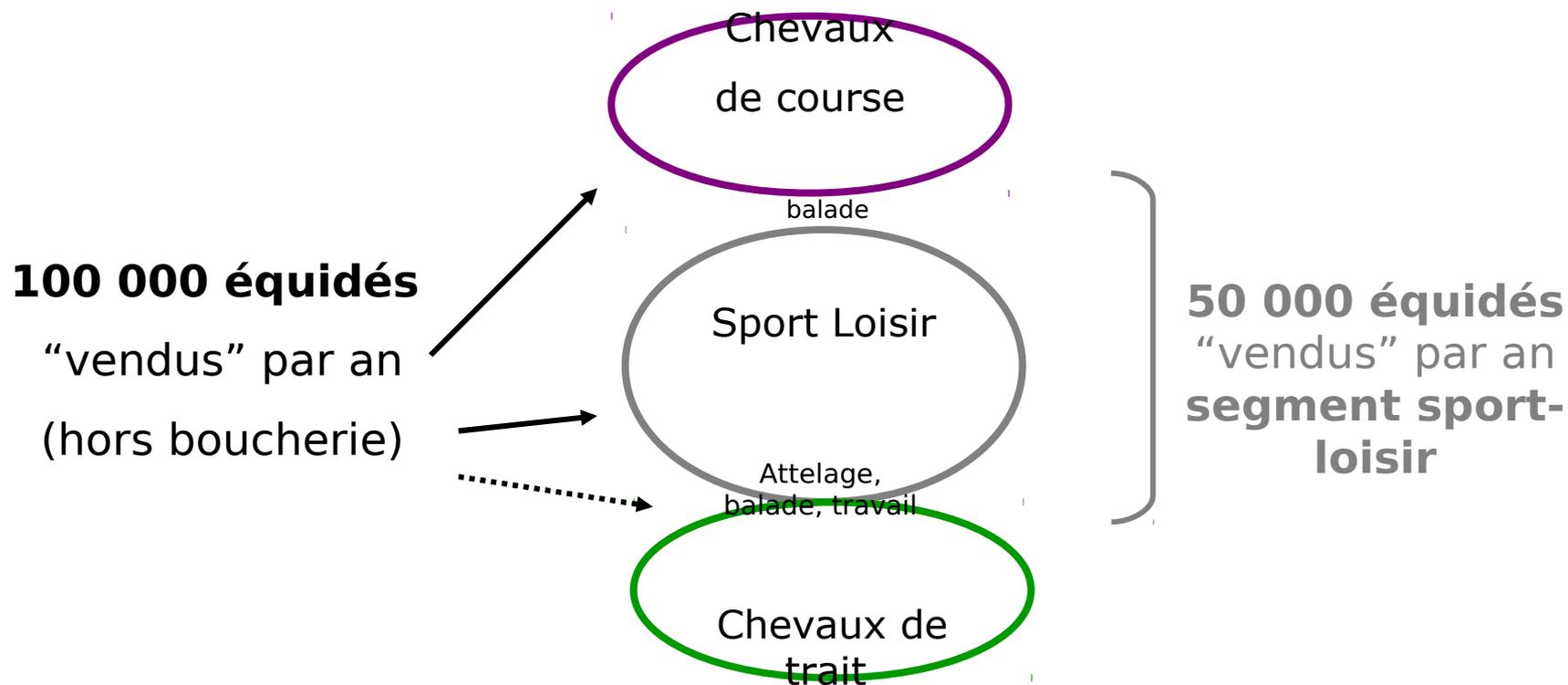


Sommaire

1. Le marché du cheval de selle en chiffres
2. Éléments d'explication
3. Quelles pistes pour les éleveurs ?

1. Le marché du « cheval » de selle en chiffres

Un marché interdépendant



Source : SIRE

Un marché porteur

Nombre de producteurs quasi stable

45 000 éleveurs

35 000 élevages

Importations en croissance

10% (x2 en 5 ans)



environ

50 000

"ventes"/an
*



Nombre d'acheteurs potentiels

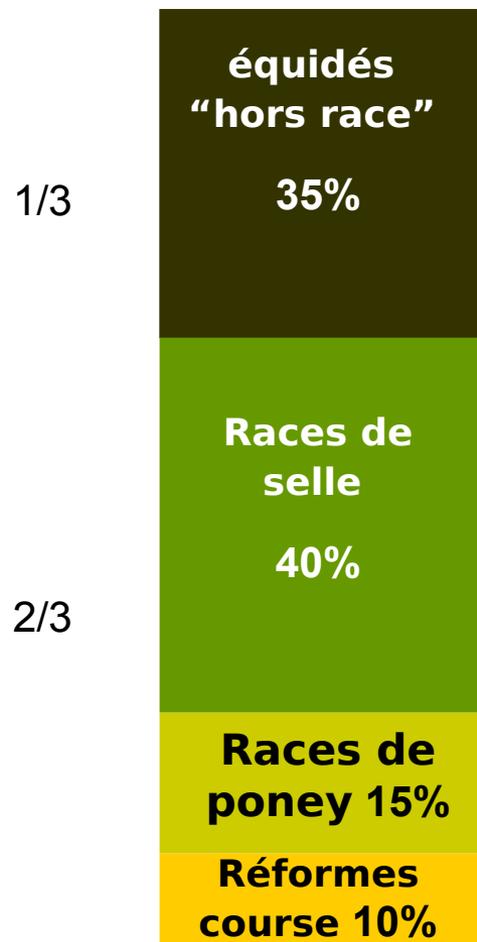
1.5 millions de cavaliers

+30% licenciés depuis 5 ans

surtout poneys

Source : * chgt carte propriétaire SIRE

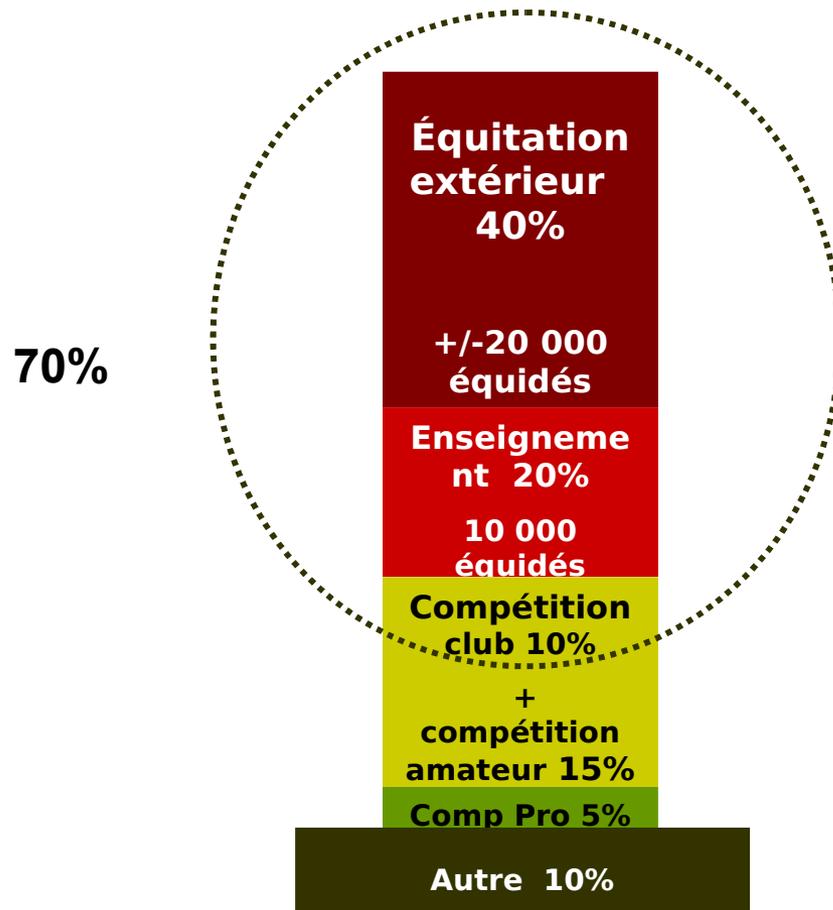
Un marché de « produits » variés



50 000 équidés "vendus" / an

Source : enquête transaction Fival- Hn, 2005-2006 auprès de 4063 achats d'équidés utilisés pour le sport, le loisir, le travail.

Une équitation d'extérieur et d'enseignement



Source : enquête transaction Fival- Hn, 2005-2006 auprès de 4063 achats d'équidés utilisés pour le sport, le loisir, le travail.

Surtout des chevaux « bon marché » mais...

* Moyenne

70%

Équitation extérieur

2000 €

Enseignement

2500 €

Compétition club

3700 €

**Autre : potager,
thérapie...**

800 - 2000 €

Cumulés : 90 000 000 €

25%

Compétition amateur

7000 €

Cumulés : 70 000 000 €

5%

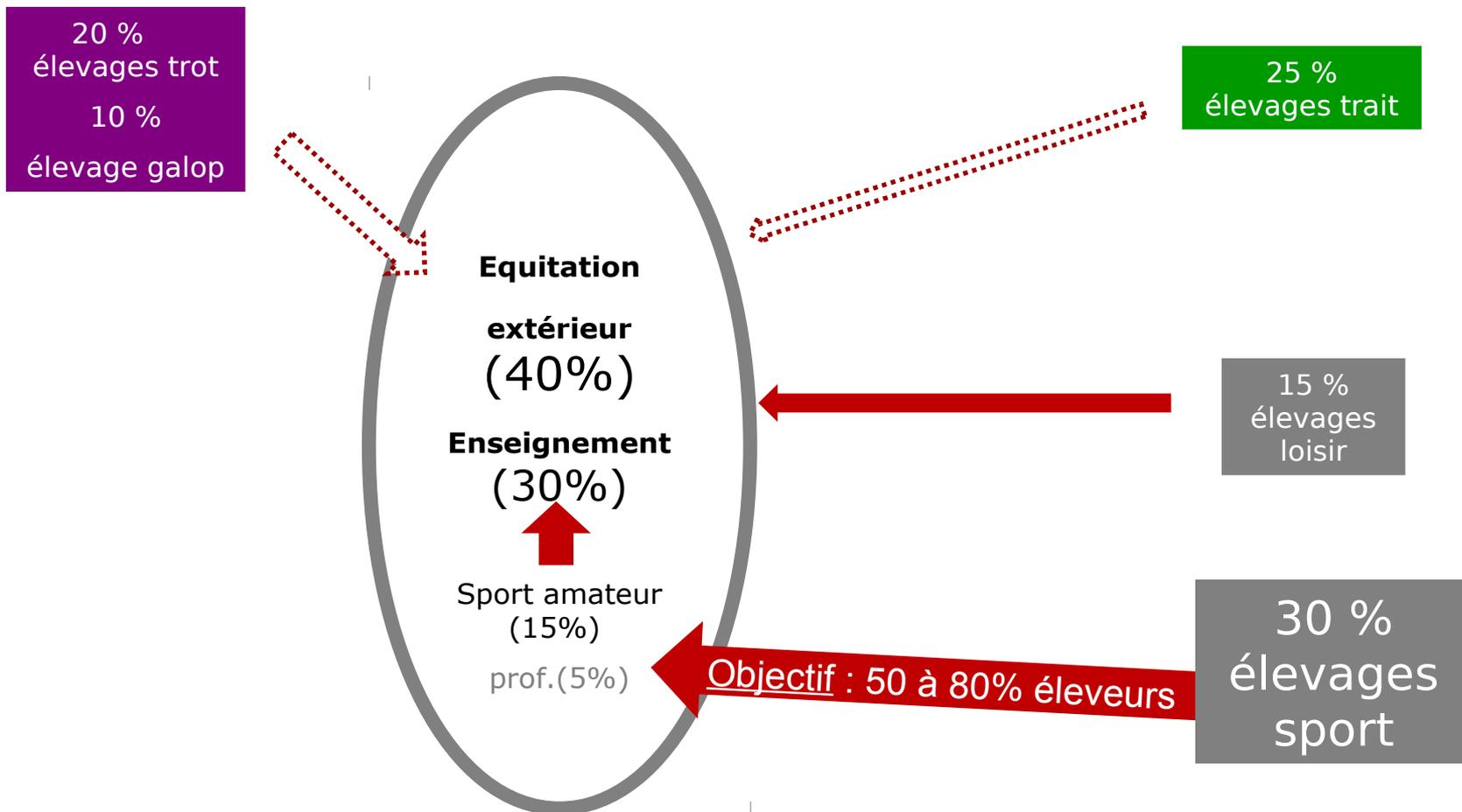
Compétition professionnelle

12 000 €

Cumulés : 30 000 000 €

Source : enquête transaction Fival- Hn, 2005-2006 auprès de 4063 achats d'équidés utilisés pour le sport, le loisir, le travail.

Ce que les éleveurs produisent...



Source : enquête transaction Fival- Hn 2005-2006 + traitement base SIRE + enquêtes typo éleveurs IE

Donc, un marché...

1. Des produits « d'élite » **très nombreux**
 - Des chevaux **produits** pour le **sport de haut niveau** (« objectif » de 8000 naissances par an pour 2500 échanges /an)
 - Pour la **course**...
 - Mais **utilisés** pour l'enseignement, l'équitation d'extérieur
1. Souvent « **déclassés/requalifiés** »
 - Une **minorité** trouve un débouché adapté
 - L'essentiel est déclassé, requalifié sur le marché **principal**
3. Le cheval **d'extérieur, d'enseignement** n'existe pas
 1. Aucun cheval n'est pensé, conçu POUR l'instruction/l'équitation d'extérieur
 2. Les chevaux d'élevage « ciblés » équitation d'extérieur sont des souvent des chevaux chers

2. Éléments d'explication...

Le modèle « élite »

Elevage de selle français de haut niveau :

- une sélection génétique coûteuse, aléatoire pour espérer produire un « crac »
- un segment de marché réduit
- une rentabilité espérée sur le moyen terme
*« 50% chevaux vendus à perte, 25% éq., 25% gain »
(propos éleveur qui réussit)*

Pourquoi tant d'équidés d'élite ?

Culture française de l'excellence :

- Race « Selle Français » : le « bon » cheval
- Issue arts militaires

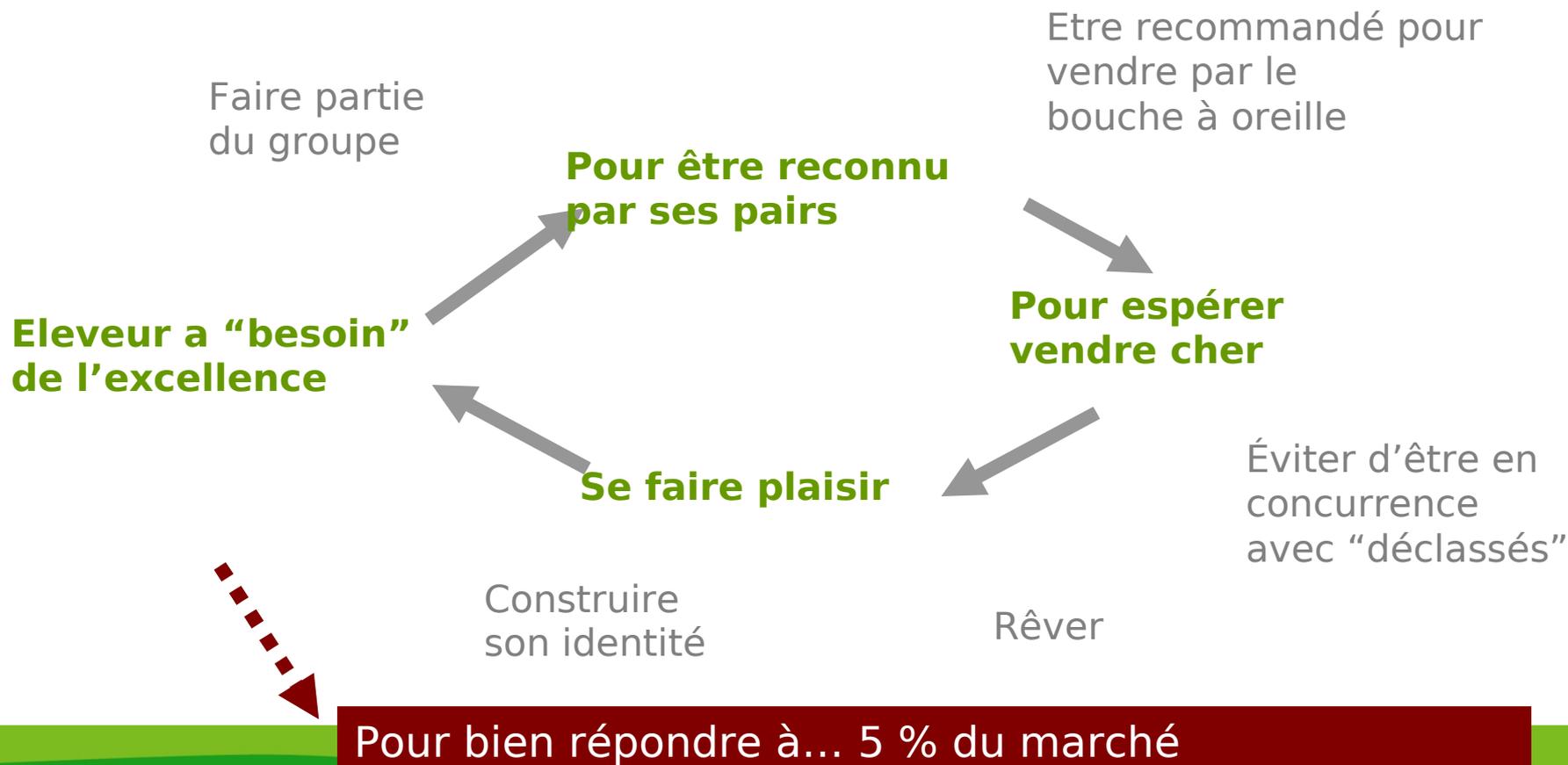
Raisons économiques :

- Besoin de vendre cher, au moins certains chevaux...
- Rarement activité autonome

Raisons « identitaires » :

- Produire... c'est aussi se produire

« cercle vicieux » de l'excellence



De fait...

Des **frustrations** importantes :

- Si l'éleveur ne réussit pas
- S'il réussit...

Des chevaux **bradés** :

- Car pas assez « adaptés »
- Car pas assez d'utilisateurs

Un modèle pour tous ?

3. Quelles pistes pour les éleveurs ?

Quels conseils pour les éleveurs ?

Etre **clair** sur son objectif :

Produire pour un marché ? Se produire ? Vendre ce qu'ils produisent ?

Avoir un système **cohérent** et **réaliste** :

- Éleveurs qui ont un débouché bien identifié, un lien commercial établi... et toutes les conditions nécessaires (géographique, technique, installations...)
- Éleveurs qui ont de multiples circuits de valorisation (vente + utilisation centre équestre...) ou partenariat (valorisation)