



# La commercialisation des chevaux de sport français à l'international



**Marc-Antoine JUVIN**

MarcAntoine.Juvin@gmail.com

06 37 73 72 62

**Alizé JEANDON**

Alize.Jeandon@gmail.com

06 30 87 02 95

Réunion « Le Cheval de Complet Français »

Vendredi 23 Novembre 2012

# Présentation de l'enquête

- Alizé et Marc-Antoine
  - Passionnés de chevaux
  - Coursus école de commerce
- Un projet d'étude
  - Une recherche documentaire dans plusieurs langues
  - Des entretiens auprès de 31 personnes français et étrangers
  - Un positionnement neutre

Organismes institutionnels - Associations	Eleveurs - Courtiers	Cavaliers
<b>UNIC</b> - Jean-Yves CAMENEN et Estelle REWEGA	Hélène HERRMANN -Haras de Champeix (23)	Caroline POWELL (NZL)
<b>ANSF</b> -Jean-François FICHET et Maud BLOUIN	Rachel WAKEFIELD - Uptown Eventing	Nicolas WETTSTEIN (ECU)
<b>ANAA et Association des éleveurs de chevaux d'Aquitaine</b> - Bernard TROJAN	Charles-Henri GOURDAIN – Entraîneur de chevaux de course	Mark Todd (NZL)
<b>Pôle de compétitivité Hippolia</b> - Audrey AUSSIBAL	Jean-Claude VIOLLET - Elevage de Batilly (89)	Albert HERMOSO FARRAS (ESP)
<b>SHF</b> - Yves CHAUVIN	Alban GRUSON- Haras de MENIL JEAN (61)	Alexander PETERNELL (RSA)
<b>CCBN</b> - ANNE JUMAUCOURT	Sylvain MARTIN - Ecurie Seconde Chance	Thomas CARLILE (FRA)
<b>CCHN</b> - Juliette HASSINE	Monique DEHME - Eleveuse et auteur	Erin SYLVESTER (USA)
	Alain HINARD - Agence NASH	Kathrine MacMahon (USA)

# Sommaire

---

- 1 Un contexte a priori favorable aux ventes
- 2 Les exportations de chevaux français peinent pourtant à décoller
- 3 Les principales barrières identifiées
- 4 Concilier les attentes des vendeurs et des acheteurs
- 5 Des initiatives aux résultats encourageants

## Nos solutions

## Un contexte a priori favorable aux ventes

# L'engouement pour les chevaux de sport français

- Les cavaliers professionnels s'accordent sur les qualités sportives des chevaux SF et AA
- Les cavaliers amateurs montrent également un intérêt pour les chevaux de sport français



**Opgun Louvo et Sandra Auffarth**  
*JO : Or par équipe et bronze en individuel*



**Oslo et William Fox-Pitt**  
*1er CCI\*\*\*\* Pau*

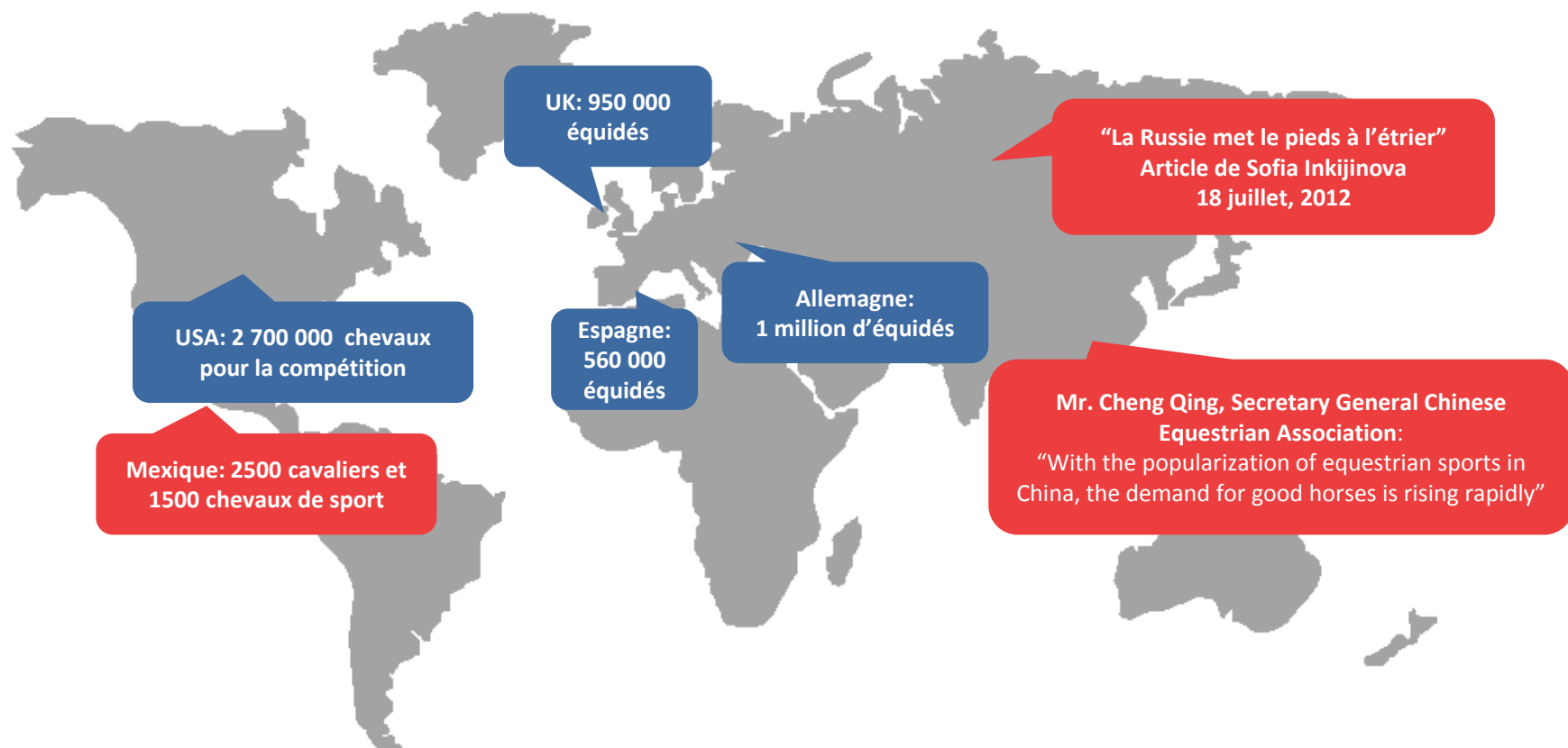


**Manoir de Carneville et Sinead Halpin**  
*2ième CCI\*\*\*\* Burglhey*

## Un contexte a priori favorable aux ventes

# Une pratique de l'équitation en hausse

- Accroître la visibilité de l'offre de chevaux français dans les pays matures
- Se positionner en partenaires clés pour le développement de l'industrie dans les pays émergents



## Les exportations de chevaux français peinent à décoller

### La sous-représentation des chevaux français à l'étranger

#### ■ Témoignages

- Des chevaux allemands en Russie
- Le parcours et le comportement d'achat des cavaliers professionnels américains en Europe



## Les exportations de chevaux français peinent à décoller

### Des élevages en quête d'un modèle de rentabilité

Le contexte de l'élevage de chevaux de sport est simple : à la base se situent les éleveurs qui produisent des chevaux, qu'ils ont par la suite **des difficultés à commercialiser.**

Ces difficultés sont de deux ordres, à savoir :

- trouver un acheteur
- parvenir à vendre leur cheval suffisamment cher pour être rentable et si possible faire une plus value.



Source: Association des éleveurs de Chevaux de Selle de Franche-Comté

**Baisse de 45% du prix médian des chevaux de sport** de 4 à 6 ans de 2008 à 2010

5400€ en 2010 contre 7900€ en 2009 et 9800€ en 2008

Réseau REFERENCE

Edito de la lettre de Cheval Normandie de septembre 2012  
« Beaucoup de nos amis éleveurs sont aujourd'hui interpellés par la **morosité touchant la filière** du cheval de sport »



Le cri d'alarme des éleveurs français au ministre de l'agriculture, le 29/10/2012 sur Grand-Prix-replay.com suite à la pétition signée par 17 éleveurs au Mondial du Lion

« Nous demandons un **plan d'action tourné vers la rentabilité** des éleveurs »



## Les barrières identifiées

# Barrière de la langue et de la culture

### ■ Comparaison:

#### – En France

- Site de Nash 
- Site de Fences 
- Site du Haras de Hus 



#### – A l'étranger

- Site de l'Holsteiner Verband 
- Site des ventes de Verden (Hannovrien) 
- Ecurie Paul Schockemöhle 
  - Des interlocuteurs bien identifiés pour chaque zone du monde



## Les barrières identifiées

# Savoir vendre et se vendre

- Clarté sur le prix
- Accueil, relationnel
- Organisation du séjour d'achat
  - Personnalisation du séjour
  - Détails logistiques
  - Agrément -> dimension touristique
  - Rassemblement des chevaux à vendre
  - Lieux pour essayer le cheval dans de bonnes conditions



## Concilier les attentes des vendeurs et des acheteurs

# Ce que veulent les acheteurs

### Circuit de commercialisation utilisé



Source: Journées REFerences 01/2011

- **Utilisation d'Internet**
  - Nécessité d'un catalogue
    - « Si le cheval en vaut la peine, je me déplace, mais il faut avant ça pouvoir faire sa sélection rapidement »
- **Recherche de transparence**
- **Sécurité**
  - logique d'achat avec une limitation des risques
  - Importance des garanties à l'achat
- **Des chevaux « clefs en main »**
  - Rapport qualité/prix primordial
    - « les chevaux français sont souvent trop chers pour leur niveau de dressage qui n'est pas assez élevé »
- **Une offre large de services de qualité accompagnant la vente**

## Concilier les attentes des vendeurs et des acheteurs

# Ce que recherchent les vendeurs de chevaux de sport

- Faire appel à moins d'intermédiaires
- Plus de transparence dans le circuit de commercialisation



*« Il ne faudrait qu'un seul intermédiaire dans le circuit de commercialisation qui pratiquerait des tarifs transparents et entretiendrait des rapports de reconnaissance mutuelle directement avec l'éleveur »*



## Des initiatives encourageantes

# Les initiatives en France

---

- L'exemple du Normandy Equestrian Tour
- La commission internationale de la SHF
- Initiatives privées (marchands, courtiers)

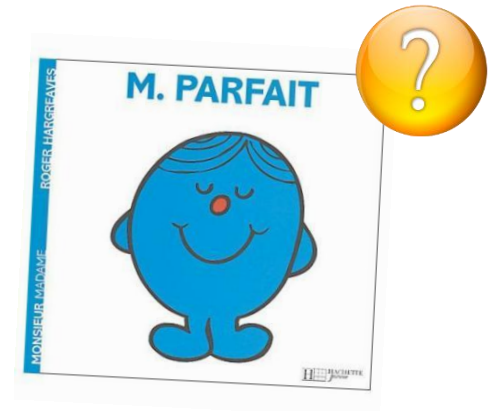
## Des initiatives encourageantes

# Le succès de German Horse Center



*“German Horse Center offers a unique full service complete with a special model and principles for the equestrian market.”*

- Constat: difficulté du processus d’achat pour le cavalier
- Agence de courtage de chevaux de sport
  - Service complet
  - Transparence des transactions
- Démarche collective: mise en valeur des partenaires éleveurs et cavaliers
- Bénéfices pour l’ensemble des parties prenantes sur le long terme



# Nos solutions

---

- Instiguer une démarche collective coordonnée
- Identifier les profils d'acheteurs et construire une stratégie commerciale adaptée
- Structurer l'offre et lui donner de la visibilité
- Offrir un service complet d'accompagnement pour la vente et l'achat de chevaux



# Merci de votre attention

---

- Alize JEANDON

Alize.Jeandon@gmail.com

06 30 87 02 95

- Marc-Antoine JUVIN

MarcAntoine.Juvin@gmail.com

06 37 73 72 62