

## LES RELATIONS BILATÉRALES des Haras nationaux

Initié depuis 1999, le développement des relations bilatérales avec différents pays dans le monde permet aujourd'hui aux Haras nationaux d'être en contact plus ou moins régulier avec une cinquantaine de pays. Les relations bilatérales de l'établissement remplissent 3 objectifs :

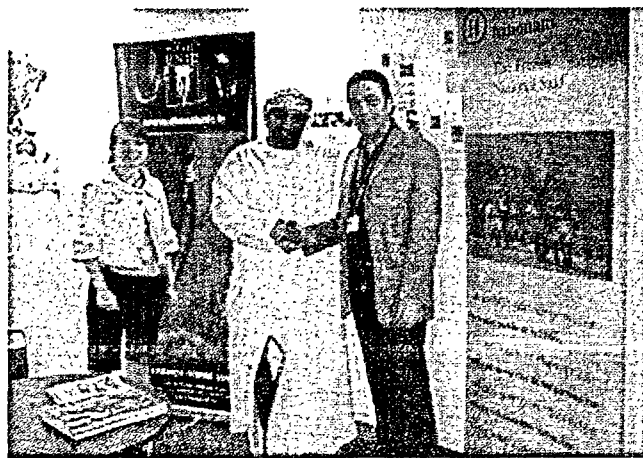
- développer des relations institutionnelles avec les structures hippiques dans les pays ;
- participer à la promotion de la filière hippique française en utilisant les atouts des Haras nationaux ;
- développer le chiffre d'affaires en proposant des prestations à l'étranger.

### DÉVELOPPER DES RELATIONS INSTITUTIONNELLES AVEC DIFFÉRENTS PAYS

L'image et les relations des Haras nationaux français dans différents pays permettent de faciliter les contacts et les échanges entre filières équinnes et la coopération avec des structures d'état.

A titre d'exemple, les Haras nationaux ont résolu de nombreux problèmes sanitaires qui bloquaient les échanges commerciaux aussi bien de génétique que d'animaux vivants au Japon, Colombie, Argentine, Chili. Ce savoir-faire a été reconnu par la DGAL (Direction générale de l'alimentation) qui confie par une lettre de mission toutes les expertises sanitaires à l'export concernant le cheval aux Haras nationaux, via sa spécialiste vétérinaire Bénédicte FERRY.

Les Haras nationaux ont également développé des partenariats institutionnels avec les pays en terme de formation et de génétique. Des échanges de stagiaires (avec le haras de Celle en Allemagne, par exemple) et d'étalons avec d'autres haras publics (de Hongrie, du Maroc, du Portugal, d'Espagne, de Pologne, d'Italie, de Tunisie et de République Tchèque) ont été organisés.



Salon Horse fair 2007 de Dubaï, stand commun HN / UNIC

### PARTICIPER À LA PROMOTION DE LA FILIÈRE ÉQUINE FRANÇAISE

Les nombreux contacts institutionnels gérés par les Haras nationaux, ainsi que la bonne image de marque dont ils bénéficient à l'étranger permettent de pénétrer des marchés et d'initier des échanges commerciaux profitables à la filière.

Ainsi, la mise en place d'une structure encadrée au départ par les Haras nationaux a permis l'achat de 40 poulinières SF ainsi que l'embauche de personnel venant de France en Espagne (dossier Ibercuestre).

En Argentine, les nombreux contacts initiés par les Haras nationaux depuis 2002 avec l'association des éleveurs de chevaux de sport argentins a permis la vente d'une dizaine de reproductrices ainsi que la location de 2 étalons privés, et le développement de l'exportation de semence d'étalons de sport privés.

Enfin, en Colombie, les contacts privilégiés des Haras nationaux avec la police colombienne permettent un très bon positionnement de la France pour un appel d'offres d'achat de 1 800 chevaux pour lequel la Colombie plébiscite expressément un pilotage par les Haras nationaux.

La majeure partie de ces dossiers sont traités en partenariat avec l'UNIC (Union nationale interprofessionnelle du cheval). L'union de l'image institutionnelle des Haras nationaux, associée au dynamisme commercial de l'UNIC, nous permet de bénéficier d'une force de persuasion, au service de la filière française, reconnue et appréciée par nos interlocuteurs étrangers.



Les Haras nationaux et l'UNIC travaillent main dans la main à l'étranger. Jean-Yves CAMENEN, directeur de l'UNIC et Alain JAMES, délégué international des Haras nationaux (tous deux en chemises blanches sur la photo) animent un stand commun dans les salons étrangers

## DÉVELOPPER LE CHIFFRE D'AFFAIRES DES HN À L'EXPORT

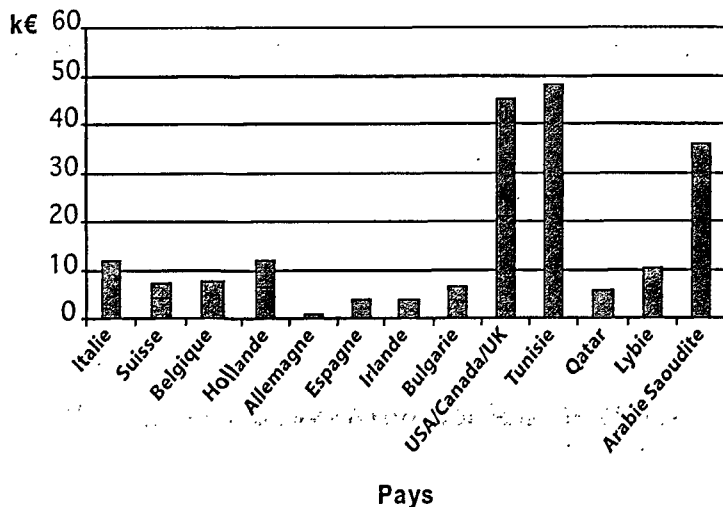
Notre positionnement sur ce créneau se situe à 3 niveaux.

### Vente de génétique

L'essentiel est constitué par la vente de semence congelée d'étalons nationaux à l'étranger qui permet, dans le même temps, de faire connaître et promouvoir notre génétique dans ces pays.

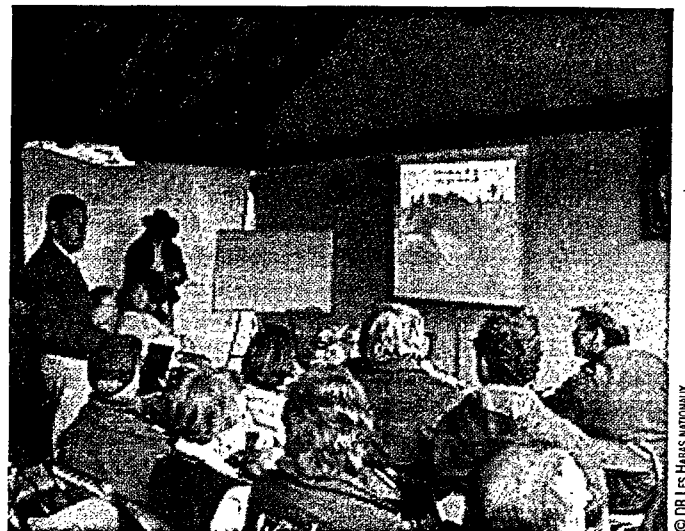
La mise en place d'outils commerciaux a permis de passer d'un chiffre d'affaires de 15 000 € en 2004 à 200 000 € en 2008. Les échanges concernent aujourd'hui près de 15 pays ; les principaux marchés se situant en Arabie Saoudite, Tunisie et Amérique du Nord. La plupart du temps, des courtiers relaient notre distribution.

### Recettes 2007



### Vente de formations

Elle est ciblée essentiellement sur des formations correspondant à des demandes ciblées et pour lesquelles nous disposons de ressources mobilisables. Par exemple, maréchalerie au Qatar et en Colombie ; soins aux chevaux (Espagne) ; identification (Tunisie) ; techniques modernes de reproduction (Espagne, Colombie, Argentine) ; sellerie (Maroc et Inde).



© DR Les Haras Nationaux

Présentation de la filière trait française par Alain JAMES à Bogota en Colombie, 2005

### Vente d'assistances maîtrises d'ouvrage et expertises

Enfin, la vente d'expertise est un marché très porteur pour l'avenir. Elle suppose de se regrouper avec des entreprises privées pour accéder à de gros projets (ex : pôle d'excellence hippique au Qatar). Dans l'immédiat, le produit e-Sire est très porteur (gestion de bases de données déjà vendu au Maroc et en Irlande, et en cours en Tunisie).

La richesse en experts à tous les niveaux de la filière des Haras nationaux permet enfin des actions ponctuelles à la demande de certains pays (ex : circuit jeunes chevaux en Espagne ou expertise d'un haras marocain à la demande du gouvernement).

## CONCLUSION

Porteurs d'une image connue et reconnue à l'étranger, riches d'une capacité d'expertise unique à tous les niveaux ainsi que d'une connaissance transversale de la filière hippique, les Haras nationaux sont un outil remarquable à l'international pour promouvoir la filière hippique française et pénétrer les marchés étrangers. ■

Alain JAMES