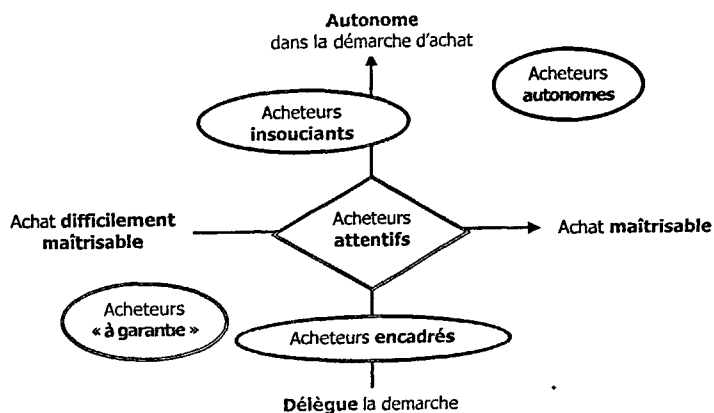


SIX PROFILS D'ACHETEURS DE CHEVAUX de sport amateur et de loisir

Quel cheval cherche un amateur de sport et loisir ? Comment se déroule son parcours d'achat ? Est-ce facile, difficile ? Pour éclairer ces questions, des entretiens approfondis ont été menés cet été, auprès d'un échantillon diversifié de 22 acheteurs, en Rhône-Alpes et Pays de la Loire. Ils font suite à 30 enquêtes exploratoires menées, au printemps, dans les mêmes régions, auprès d'un premier échantillon de propriétaires.



Cette étude est l'un des volets d'un projet plus vaste, centré sur l'analyse du marché du cheval de selle, selon une approche de sociologie économique. Menée conjointement par l'Institut de l'élevage (recherche appliquée pour l'élevage de ruminants et chevaux) et l'ISARA (école d'ingénieurs en alimentation, agriculture, environnement et développement rural de Rhône Alpes), cette étude est financée par les Haras nationaux. L'analyse des entretiens approfondis a permis d'établir une typologie d'acheteurs en 6 types différents.



Typologie des acheteurs particuliers de chevaux de sport amateur et loisir, en Rhône-Alpes et Pays de la Loire

1. L'ACHETEUR EXPÉRIMENTÉ QUI A UNE DÉMARCHE AUTONOME

L'acheteur autonome est un cavalier qui a de l'expérience et des connaissances dans le domaine du cheval. Il les a acquises par une pratique régulière de l'équitation ou parce qu'il a grandi avec les chevaux. Ce cavalier a prévu et réfléchi son achat. Il a, en outre, une idée précise de l'utilisation qu'il fera de son équidé. Par exemple, le cavalier amateur en saut d'obstacles veut un cheval pour progresser dans sa discipline, le cavalier randonneur veut un cheval adapté à l'équitation en extérieur.

Il achète un cheval en fonction de critères qu'il a préalablement établis et n'hésite pas à être sélectif. Afin de s'assurer que le cheval convient bien à ses attentes, cet acheteur prend le temps d'essayer le cheval dans les conditions futures d'utilisation. Il se renseigne en plus sur le cheval à partir d'éléments qu'il obtient par le bouche-à-oreille ou avec Internet. Internet permet en effet parfois de trouver des informations sur le passé du cheval, principalement dans le domaine du sport.

Parce qu'il se sent capable d'assumer seul l'achat d'un équidé, il ne fait appel à aucune autre personne. Il fait confiance à sa propre expertise pour juger du cheval, de son prix et de son adéquation à ses besoins. Même s'il se trompe, cela fait partie de

son apprentissage, comme un rituel initiatique. Il est comparable à cet amateur de vin, sûr de lui devant un vaste rayon, car sa connaissance lui permet de choisir le vin qu'il souhaite, le millésime, voire le producteur... Il connaît d'ailleurs différents lieux possibles pour acquérir la bouteille qu'il recherche.

2. L'ACHETEUR ENCADRÉ PAR SON ENTRAÎNEUR

L'acheteur encadré, quant à lui, délègue l'achat à un expert. Sa démarche personnelle se « limite » à trouver l'expert en qui il pourra avoir confiance. Cet expert semble être souvent son enseignant. En effet, cet acheteur pratique l'équitation en centre équestre, ferme équestre ou dans une écurie de propriétaires, avec un coach. Lorsqu'il souhaite acheter un cheval, il demande de l'aide à son entraîneur pour trouver un cheval. Celui-ci va lui proposer, à partir de son réseau de connaissances, des chevaux à vendre, qui correspondent à la fois à son objectif d'utilisation, son niveau d'équitation, et bien sûr à son budget.



Ce futur acquéreur a fait le choix d'acheter un cheval, par l'intermédiaire de son entraîneur par commodité, par manque de confiance envers les vendeurs de chevaux ou par manque de connaissance des circuits de commercialisation. Le coach est également présent en tant qu'expert, pour juger les aptitudes du cheval, et voir si ce cheval convient bien au cavalier.

Il assurera, plus ou moins, en aval de l'achat, un suivi du couple cheval cavalier. L'achat d'un équidé est vu comme quelque chose d'assez difficilement maîtrisable pour ces cavaliers amateurs. C'est pourquoi, on l'a vu, l'acheteur fonde sa confiance sur l'expertise et le professionnalisme de l'intermédiaire plutôt que sur un jugement personnel du cheval. Les services de l'intermédiaire sont rémunérés ou non par l'acheteur, en fonction des situations.

Si on le compare à un amateur de vin, l'acheteur encadré choisit le caviste qui habite au bout de sa rue, en qui il a confiance, plutôt que de sélectionner lui-même le vin, sans penser forcément qu'il peut aller ailleurs.

3. L'ACHETEUR QUI A BESOIN D'UNE GARANTIE

L'acheteur « à garantie » a acquis un cheval qu'il connaît déjà ou qu'il sait pouvoir être repris ou échangé. S'il s'agit d'un cheval

inconnu, une courte période d'essai ne suffit pas à le rassurer.

L'achat « à garantie » se fait soit par méfiance, soit par commodité. Dans le premier cas, l'acheteur pense que le cheval est un produit trop difficile à juger rapidement, trop incertain pour être acquis sans s'assurer longuement de ses aptitudes. La méfiance est alors liée à l'animal dont les aptitudes se révèlent petit à petit, sont liées au couple formé avec le cavalier et sont donc difficiles à prévoir. La méfiance peut être liée aussi au vendeur qui est vu comme malhonnête car il « trafique » le cheval essayé sur un court moment. Dans le cas de la recherche de commodité, la personne se sent capable d'acheter un cheval seule mais choisit une démarche qui facilite sa recherche et la rend « sans risque », afin qu'elle n'y passe que peu de temps.

Ces acheteurs disent tous savoir juger du prix du cheval qui leur est proposé. Ce type d'acheteur fonde son jugement sur l'équidé. Le vendeur est soit un marchand qui possède une large gamme de chevaux à vendre, soit un éleveur avec lequel la relation de confiance est établie. Pour continuer le parallèle vinicole, l'amateur « à garantie » ne pourra acheter son vin que chez le propriétaire ou le négociant qu'il a sélectionné et après avoir goûté le vin qu'il pense acquérir.

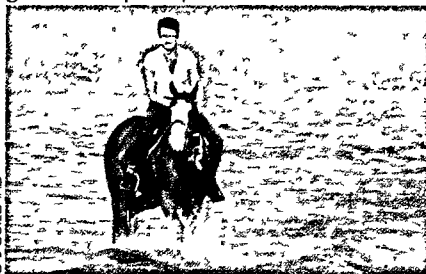
4. L'ACHETEUR INSOUCIANT QUI SE LANCE SEUL

L'acheteur insouciant est une personne débutante, voire néophyte dans la pratique de l'équitation. Cela peut également être un parent, non connaisseur, d'un jeune cavalier passionné. Cette personne a facilement recours aux sites Internet de vente en ligne pour acheter un cheval. Internet est un circuit d'achat facile, pratique, rapide et accessible au grand public. Internet est parfois le seul circuit connu de cet acheteur, parfois il ignore comment accéder aux autres modes de commercialisation. L'acheteur ne se fait pas accompagner dans sa démarche. D'ailleurs, il ne sait pas forcément que cela est possible. Si le vendeur est un professionnel, il pourra avoir l'expertise de celui-ci pour évaluer l'adéquation du couple cheval-cavalier lors de l'essai du cheval, sinon, il se basera sur sa propre expertise à partir des faibles connaissances qu'il possède.

Le budget est un critère d'achat important pour sélectionner les annonces de chevaux à vendre. Sans pour autant y avoir réfléchi au préalable,

acheter un cheval est quelque chose de plus ou moins maîtrisable pour ce type de personne. Certains se diront, après coup, que leur achat était néanmoins hasardeux.

Ce même acheteur, ira plutôt au rayon vin de son supermarché et prendra un peu au hasard, une bouteille, dans la gamme de prix qu'il s'est fixée.



© SCULLIARD

5. L'ACHETEUR ATTENTISTE QUI ATTEND « L'OCCASION »

Cet acheteur est décidé à acheter mais ne passe pas à l'action. Il a bien précisé ce qu'il cherche, ainsi qu'une gamme de prix possibles. Il a les idées claires. Il parle de son achat autour de lui et au hasard des opportunités, il arrive que son réseau lui indique un cheval à aller voir. Il est ainsi mis sur la piste d'un cheval à acheter. Il est autonome ensuite quant à l'essai, au jugement et à l'achat.

Ce type d'acheteur connaît généralement différents lieux possibles pour réaliser son achat mais il ne mène pas son projet jusqu'à son terme seul.

Il est comme cet amateur de vin qui attend qu'un ami lui parle d'un endroit qu'il apprécie ou d'un lieu où il y a une promotion...

6. L'ACHETEUR « INVOLONTAIRE » QUI N'AVAIT PAS PRÉVU D'ACHETER UN CHEVAL

Cette personne est avant tout un cavalier qui pratique l'équitation en centre équestre. Acheter un cheval n'est pas à l'ordre du jour pour elle, a priori. Pourtant, le centre équestre lui propose d'acheter le cheval de club qu'elle montait toutes les semaines, puisque celui-ci est à vendre. Ne souhaitant pas voir partir son cheval préféré, le cavalier va l'acheter et souvent le laisser en pension dans le centre équestre.

Il semble que certains centres équestres fonctionnent de façon implicite de cette façon. Les clients réguliers sont plus ou moins incités à acquérir les chevaux qu'ils montent régulièrement.

Cela fait penser à un amateur de vin potentiel à qui un démarcheur vient faire déguster un vin à domicile, et lui vend

un carton entier, voire un contrat de livraison régulier.

CONCLUSION

Les premiers éléments de typologie mettent donc en évidence six groupes de propriétaires qui se distinguent par leurs démarches d'achat d'un cheval de sport amateur ou de loisir. Même s'il est possible que d'autres types viennent à l'avenir enrichir ce panorama, ces profils différenciés permettent de voir la diversité des approches réalisées par les acquéreurs d'équidés.

Globalement, plus l'acheteur possède de connaissances, d'expertise sur le cheval et le milieu équestre, plus l'achat lui semble maîtrisable, plus il est autonome. Néanmoins, le groupe des acheteurs « à garantie » nous montre que l'incertitude sort sur le cheval, sort sur le vendeur, peut subsister et induire une stratégie autre, malgré l'expertise de l'acquéreur potentiel. Inversement, plus l'acheteur est néophyte, plus il a tendance à déléguer à un expert, même si l'achat « insouciant » existe aussi. D'autre part, on a vu que l'achat « involontaire » existe aussi et qu'il semble fortement développé dans certaines structures.

Ainsi, on comprend que les critères qui président au choix d'une pratique d'achat plutôt qu'une autre, sont multiples. Ils intègrent à la fois des données particulières au monde du cheval (connaissance des chevaux, des circuits de commercialisation...) mais aussi des données sociales (réseau de relations, notoriété des vendeurs...) ainsi qu'individuelles (capacité à donner sa confiance, à entrer dans l'action...). Les pratiques d'achat ne semblent pas dépendre exclusivement du type de cheval recherché, sport ou loisir, ni de l'âge, du sexe de l'acheteur. Par contre, la région peut influencer car l'offre y est plus ou moins dense, diversifiée. Ainsi, on a constaté qu'en Pays de la Loire, l'existence de marchands de renom, avec un piquet de chevaux important, rendait l'achat « à garantie » plus facile qu'en Rhône-Alpes.

Une catégorie, que l'on peut désigner comme « coup de cœur », mérite d'être étudiée plus avant car elle se retrouve souvent et se superpose à plusieurs des catégories définies ici. Cette analyse sera intégrée dans les enquêtes à réaliser en 2010. ■

Christèle COUZY et Sophie DUBRULLE, à partir des travaux de Sophie DUBRULLE et Amandine BERGE (stagiaires ENESAD), co-encadrées par Jacques GODET.