

2194

SAVONS-NOUS VALORISER ET VENDRE LES PRODUITS  
DE NOTRE ÉLEVAGE DE CHEVAUX DE SANG SUR LE  
MARCHÉ INTERNATIONAL ?

*SYNTHESE DE LA TABLE RONDE DU 10 MARS 1982*

(8ème journée de la RECHERCHE CHEVALINE)

Réalisée par N. BAUDOIN, Ingénieur au CEREOPA

---

C.E.R.E.O.P.A.  
Centre d'Etude et de Recherche sur  
l'Economie et l'Organisation des  
Productions Animales

16, Rue Claude Bernard  
75231 - PARIS CEDEX 05

2194

## PRÉSENTATION

C'est avec inquiétude que j'ai accepté de présider la table ronde 1982, car je n'ai aucune prétention au titre d'expert en exportation de chevaux et, je sais que les seules personnes à réussir en la matière sont des spécialistes.

Cependant, si nous ne développons pas nos exportations, nous sommes condamnés à terme à stopper les progrès de notre sélection, et nos prix de vente s'ajusteront à la seule satisfaction du marché intérieur qui traverse une période incertaine.

Mis à part les meilleurs de chaque génération, les difficultés qu'ont nos éleveurs à commercialiser leurs produits montrent bien combien notre propre marché se cherche. Nous sommes donc condamnés à exporter et nous sommes peu préparés à le faire.

Le but de cette table ronde n'est pas de résoudre le problème, mais de le poser, et je remercie le CEREOPA, et tout particulièrement son Président le Professeur COLEOU, d'avoir choisi ce sujet de réflexion en commun car pour mettre en place de bonnes techniques d'exportation, il faudra certainement un vaste effort de sensibilisation au niveau des éleveurs et de l'ensemble des responsables du sport et de l'élevage.

Savons-nous valoriser et vendre nos chevaux sur le marché international ?

En lisant le compte-rendu, le lecteur verra que si les éleveurs de Pur-Sang "savent", les autres ne "savent" pas encore ou commencent timidement à savoir.

Des tentatives d'analyses ont été apportées par les excellents spécialistes réunis autour de la table et par les participants de l'amphithéâtre.

On verra par exemple qu'un atout majeur des Pur-Sang est d'être une race internationale.

C'est-à-dire que le produit est parfaitement défini comme un cheval de course dans ses origines et dans ses aptitudes pour les amateurs du monde entier.

### Il y a un langage commun

Comment établir ce langage commun pour les autres races de l'hexagone dont nous vendons difficilement les origines connues de nous seuls ou d'un petit cercle de spécialistes étrangers ?

*Sans doute en classant leurs aptitudes.* En effet, notre acheteur potentiel ne cherchera pas un Anglo-Arabe, un Normand, un cheval de l'Ain ou un A.Q.P.S., mais s'il savait qu'il en existe, pourquoi n'achèterait-il pas chez nous un cheval d'attelage, de gymkhana, de cross, de concours de style à l'obstacle (très répandu aux U.S.A.) etc .....

En dehors des Pur-Sang, 60% des chevaux exportés sont des spécialistes du Jumping. Il nous faudra bien entendu développer au maximum le commerce dans cette spécialité ..... Il en est largement question dans les débats.

Mais un des chemins de l'exportation sera certainement aussi de promouvoir chez nous toutes ces disciplines qui ont disparu ou qui sont atrophiées, car les 40% de chevaux non spécialisés sur l'obstacle montrent assez que nos races sont polyvalentes comme en Irlande. C'est une richesse à développer.

On rejoint là certaines conclusions remarquablement présentées par Monsieur le Directeur de VAULX dans le rapport sur la sélection du cheval de selle : "quels chevaux pour l'équitation de loisir" ?

Dans la pratique, si nous voulons creuser cette voie, il faut emmener le maximum d'éleveurs, de responsables de club et de dirigeants des sports équestres à l'étranger pour voir comment nos voisins organisent leurs loisirs équestres.

Plus large sera la vitrine de référence des loisirs équestres, plus fine sera l'approche pour commercialiser dans leur variété les produits de notre élevage sur le territoire national et a fortiori à l'exportation.

B. LE GENTIL  
Président des Eleveurs et  
Propriétaires d'A.Q.P.S.  
Vice-Président de la F.E.D.E.L.

## SOMMAIRE

### I - LES DIFFERENTES CELLULES COMMERCIALES : ACTIONS, RESULTATS, LIMITES

1. LE PUR SANG

2. LE TROTTEUR FRANCAIS

3. LES CHEVAUX DE SELLE

### II - LA PREPARATION DES CHEVAUX

### III - QUEL TYPE DE PROMOTION CHOISIR ?

1. LES ORIGINES

2. UN FICHER NATIONAL

### IV - EXPORTATION D'AVENIR : LE SPERME CONGELE

"Savons-nous valoriser et vendre les produits de notre élevage sur le marché international ?", tel était le sujet de la table ronde qui clôtura la 8ème journée de la recherche chevaline du 10 mars 1982.

Présidée et animée par B. LE GENTIL, Président de l'Association des Propriétaires et Eleveurs de Chevaux de Selle (AQPS), Vice-Président de la Fédération Française des Syndicats d'Eleveurs de Chevaux de Selle (FEDEL), éleveur de chevaux A.Q.P.S., elle a regroupé Messieurs :

- . A. EVAÏN, marchand de chevaux de selle
- . R. GIRAUDON, courtier en chevaux de Pur Sang
- . H. HELLARD, courtier en chevaux trotteurs français
- . C. MEUNIER, Directeur de l'Union Nationale Interprofessionnelle du Cheval (U.N.I.C.)
- . A. NAVET, éleveur de chevaux de selle.

B. LE GENTIL devait introduire la discussion en rappelant qu'un produit que l'on est incapable d'exporter est un produit qui, à terme, végètera et probablement disparaîtra et dont la qualité, en tout cas, ne continuera pas à augmenter. C'est pourquoi, il est absolument indispensable d'exporter. Or nous nous apercevons que si certaines branches d'éleveurs exportent, d'autres commencent simplement à attaquer avec efficacité les marchés étrangers.

Pour éclairer les différents problèmes C. MEUNIER, dans un bref exposé introductif, devait énoncer quelques chiffres et lignes directives de la situation actuelle : "il s'est vendu, à l'exportation à partir de France, en 1981 1 490 chevaux de course et 1 082 chevaux de sport" (tableau 1).

Il est donc intéressant de se poser les questions suivantes :

1. Comment le monde des courses a-t-il obtenu ces bons résultats ?
2. Comment pourrait-on transposer les bonnes idées qu'on eues les gens de courses, dans le domaine du commerce de chevaux de sport ?

Déjà il y a lieu de nuancer le propos, car dans le domaine des exportations de chevaux de course, il faut distinguer entre les exportations de chevaux de course au galop (Pur Sang) et celles de chevaux de course au trot, les trotteurs étant effectivement peu exportés, et il serait peut-être intéressant de savoir pourquoi.

## COMPARAISON DU NOMBRE DE CHEVAUX EXPORTES PAR RAPPORT AUX NAISSANCES

Nombre de produits identifiés (têtes) A (Source SIRE)		Races des chevaux	Exportations (Nombre de têtes avec ET sans paiement B (Source UNIC)		%	
Nés en 1980	Prévisions (UNIC 1980)		1980	1981	1980	1981
2 151	2 823	P.S.	1 067	1 106	38,78%	39,17%
7 538	7 615	T.F.	364	384	4,82%	5,04%
10 289	10 438	TOTAL COURSES	1 431	1 490	13,90%	14,27%
138	149	A.R.	12	30	8,69%	20,13%
1 406	1 334	A.A.	68	95	4,83%	7,12%
5 560	5 705	S.F.	614	691	11,04%	12,11%
2 708	2 672	C.S. O.I. etc .....	166	265	6,12%	9,91%
9 812	9 860	TOTAL SELLE excepté les poneys	860	1 081	8,76%	10,96%

- . 39,17% de chevaux exportés par rapport aux naissances chez les pur sang  
contre
- . 5,04% de chevaux exportés par rapport aux naissances chez les trotteurs  
et
- . 14,28% des chevaux de sport exportés par rapport aux naissances  
contre
- . 11,60% en 1980  
(il sera intéressant de donner les éclaircissements sur cette progression de 1981 par rapport à 1980).

Donc :

- . on exporte BEAUCOUP de chevaux de course au galop
- . on exporte très peu de chevaux de course au trot
- . on n'exporte pas assez de chevaux de selle.

Il est certain que la PREPARATION DES CHEVAUX, d'un point de vue commercial, a une importance primordiale et que, dans ce domaine, les galopeurs n'ont rien à envier à personne ; notre conversation d'aujourd'hui pourrait, avec profit, s'orienter dans ce sens.

Par le terme "préparation", nous entendons :

- . la préparation physique, psychique et sportive.

Par ailleurs, la "cellule commerciale" française sur le marché international est-elle aussi bien structurée pour les chevaux de sport que pour les chevaux de course ?"

## I - LES DIFFERENTES CELLULES COMMERCIALES : ACTIONS, RESULTATS LIMITES

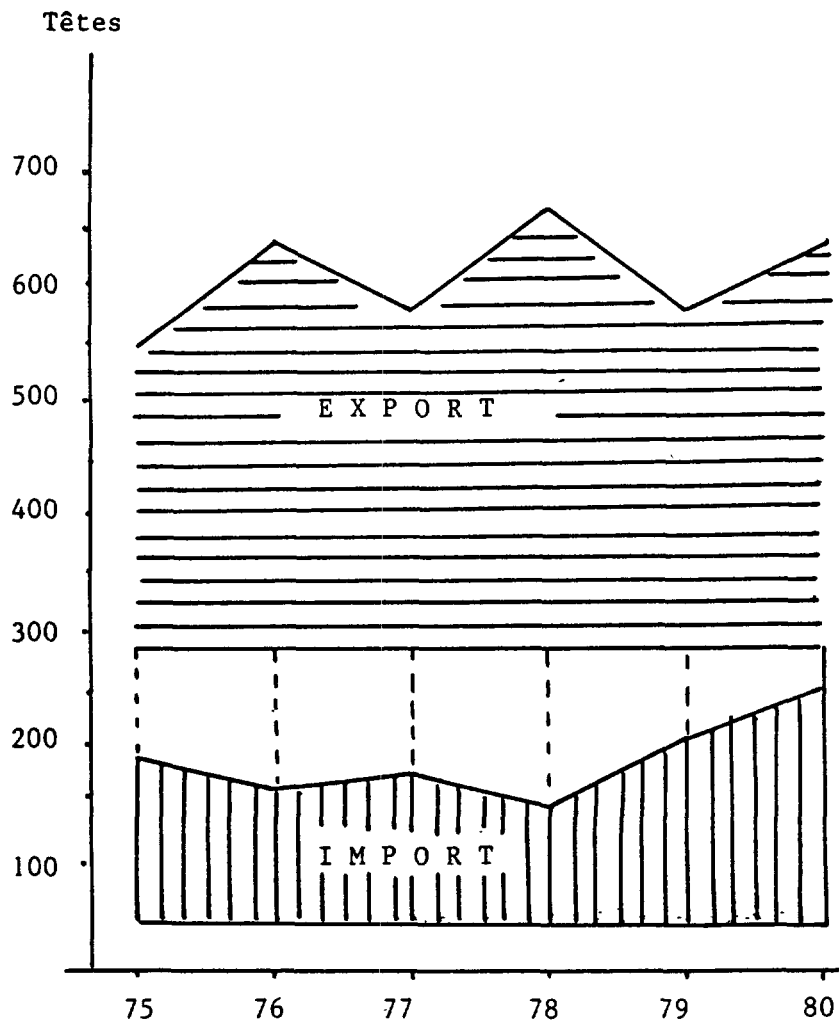
### A. CHEVAUX DE COURSE

#### 1. LE PUR SANG (figures I, II, III)

R. GIRAUDON, entame le débat et considère que ce qui a été réalisé chez le pur sang n'est pas négligeable. "Nous savons valoriser et vendre nos produits sur le marché international et quand je parle de nous, j'englobe tous les éléments qui présentent chacun une composante de la structure :

. LES HARAS NATIONAUX ; les courses françaises sont valorisantes et notre programme est envié dans le monde entier.

FIGURE I  
COMMERCE EXTERIEUR (AVEC PAIEMENT)  
DES CHEVAUX DE PUR SANG (P.S.) (Têtes)



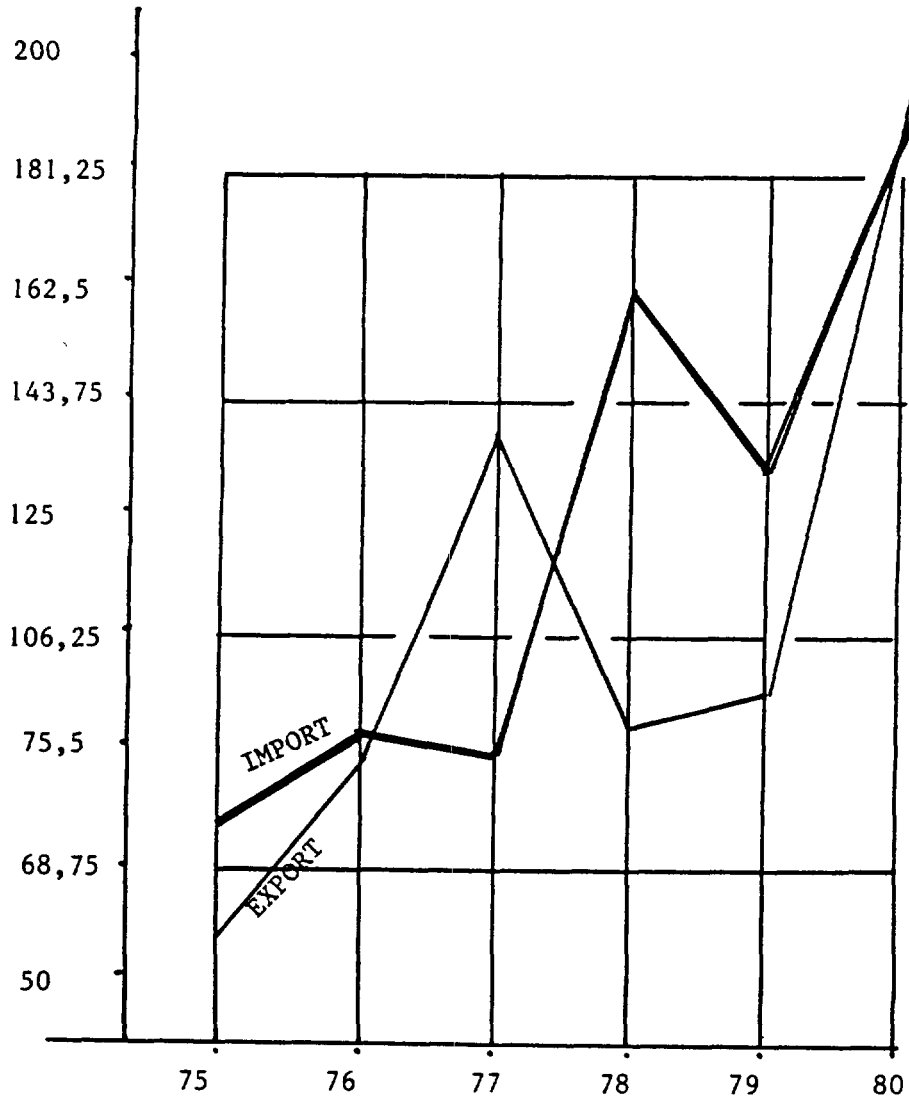
Source : UNIC, ECUS 1980



FIGURE II

EVOLUTION DES PRIX MOYENS DES PUR SANG A L'IMPORT-EXPORT  
AVEC PAIEMENT

Milliers de Frs

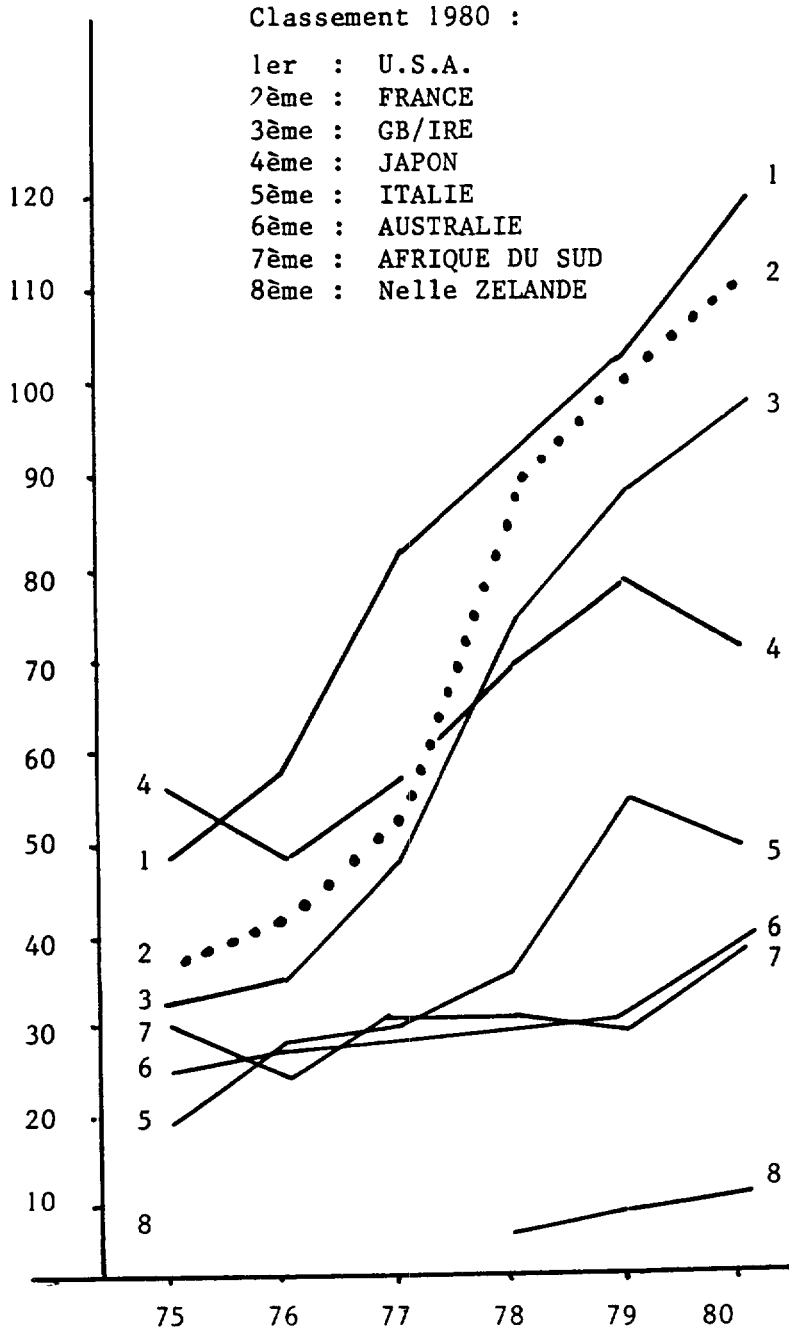


Source : UNIC, ECUS, 1980

FIGURE III

EVOLUTION COMPAREE DU PRIX MOYEN DES YEARLINGS DE  
PUR SANG DANS LE MONDE

Milliers de Frs



Source : UNIC - ECUS 1980

. LES SOCIETES DE COURSES, et en particulier la Société d'Encouragement qui a mis à notre disposition à Deauville, un hall de vente moderne qui peut rivaliser avec les installations de tous les autres pays à vocation de pur sang,

. L'UNIC qui publie Courses et Elevages

. LE SYNDICAT DES ELEVEURS qui écrit aussi des articles et donne des renseignements précieux,

. L'ASSOCIATION DES COURTIERs qui constitue un groupe d'expérience auquel se sont joints des jeunes. Actifs, efficaces, compétents, ils sillonnent tous les pays de course et amènent régulièrement à Deauville une clientèle nouvelle.

Grâce à tous ces éléments, on a atteint des résultats honorables dans la mesure où l'on ne peut vendre que dans la limite de notre production et parce que nous avons besoin d'un marché national.

Par conséquent, si notre cellule commerciale est efficace, il faut se fixer des objectifs raisonnables compte tenu de certains handicaps que nous avons par rapport à nos concurrents, en particulier les anglais, car :

. LE PUR SANS EST ANGLAIS. C'est pour eux considérable comme promotion. Si l'on pouvait dire pur sang français ou normand, cela changerait la face des choses.

. Les ANGLAIS ONT UN EFFECTIF QUI REPRESENTE 5 OU 6 FOIS LE NOTRE avec "leur satellite irlandais". Les intérêts anglais et irlandais sont très communicants. Beaucoup de propriétaires anglais exploitent leurs chevaux en Irlande où la situation fiscale est meilleure et vont courir en Angleterre où les courses sont plus valorisantes. Les anglais sont des concurrents redoutables. On leur doit d'avoir donné le goût des courses dans beaucoup de pays qui vont se servir en priorité en Angleterre. C'est ce retour aux sources qui représente un handicap pour nous.

Quant aux américains, ce sont des concurrents de première taille surtout lorsqu'ils passent de l'amateurisme au professionnalisme.

La PRATIQUE DE LA QUARANTAINE dans les pays du Commonwealth est également un grand handicap. En effet, il est désagréable pour un acheteur étranger de ne pouvoir prendre immédiatement livraison du cheval qu'il a acheté. (ou, dont il s'est rendu acquéreur).

## 2. LE TROTTEUR FRANCAIS (figures IV, V)

H. HELLARD donne quelques précisions sur le marché du trotteur en mentionnant l'existence de la race française et de la race américaine entité qui n'existe pas chez le pur sang.

La promotion actuelle du trotteur français réside dans ses nombreuses victoires à l'étranger. Cependant, si au point de vue qualité, la promotion est assurée, il y a des différences fondamentales avec le pur sang sur les ventes à l'étranger :

. Nos principaux clients pour le pur sang sont le Japon, l'Angleterre, l'Irlande, les Etats-Unis. Or, en Angleterre, il n'y a pas de courses de trot, au Japon, s'il y avait quelques courses au trot, elles ont complètement disparu, et en Irlande, elles sont inexistantes. Aux Etats-Unis, s'il y a des trotteurs, il y a aussi des ambleurs. Or, depuis un certain nombre d'années, les courses d'ambleurs dominent les réunions.

. En Europe, nous n'avons que des trotteurs à exporter. Certains pays importants comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande qui n'utilisent que les ambleurs, ne sont pas acheteurs par la force des choses.

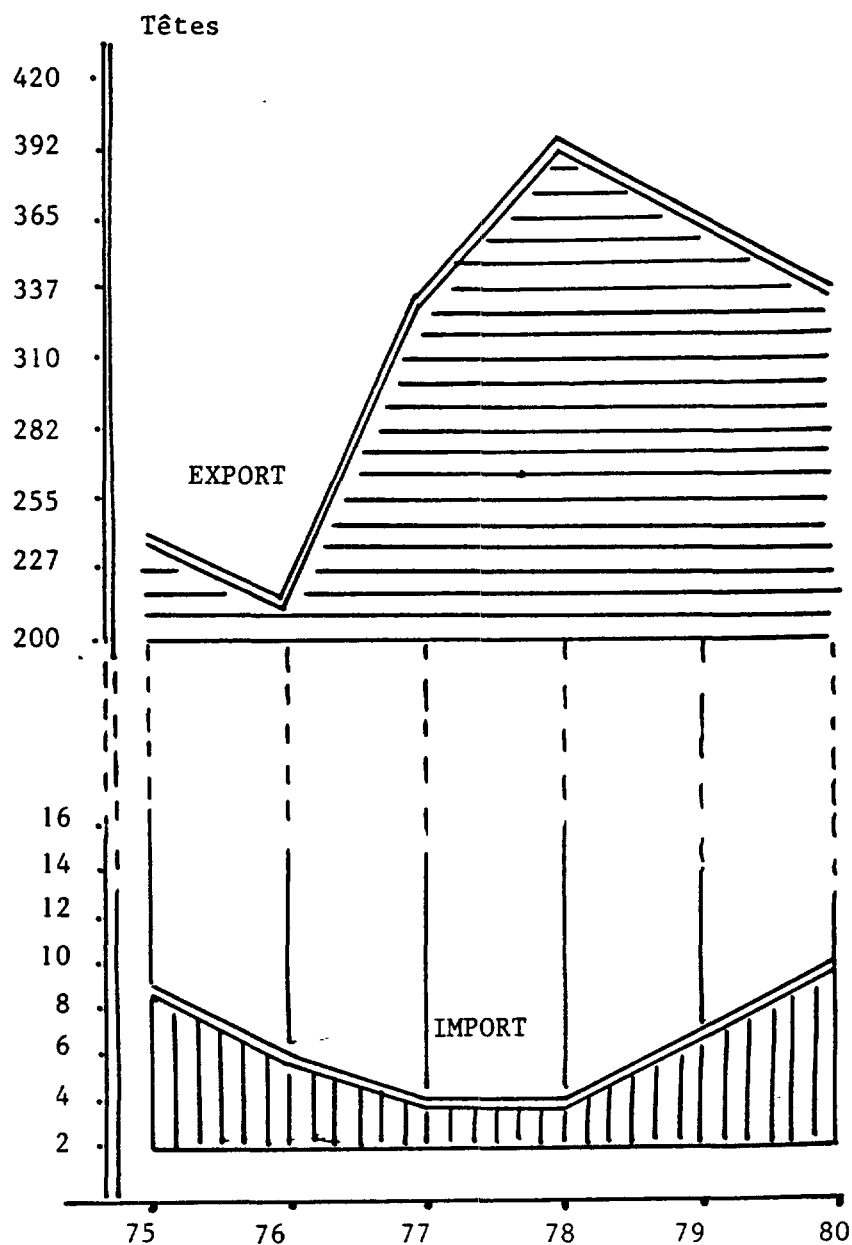
. Le 3ème handicap que mentionne H. HELLARD est celui des prix français qui sont plus élevés, comparativement, aux prix européens et américains, du fait du programme valorisant des courses françaises. Ainsi les suédois et Italiens préfèrent acheter des trotteurs américains.

C. MEUNIER précise cependant à ce sujet que les ventes aux enchères aux Etats-Unis atteignent des prix qui sont du même ordre que les prix français, sinon plus élevés. D'autre part, les trotteurs yearling américains se vendent beaucoup plus chers que les yearlings français.

H. HELLARD poursuit et explique le processus d'exportation des yearlings. Quelques yearlings trotteurs français partent à l'étranger. Cependant, pour être qualifiés, il faut que les acheteurs les laissent en France chez des entraîneurs qui les présenteront aux qualifications. Ainsi, les étrangers qui achètent, laissent leurs chevaux en France soit pour la course, soit pour l'élevage. Mais il reste une minorité. Il faudrait donc essayer de développer le commerce extérieur en Europe, car nous n'avons guère comme concurrent que les Etats-Unis.

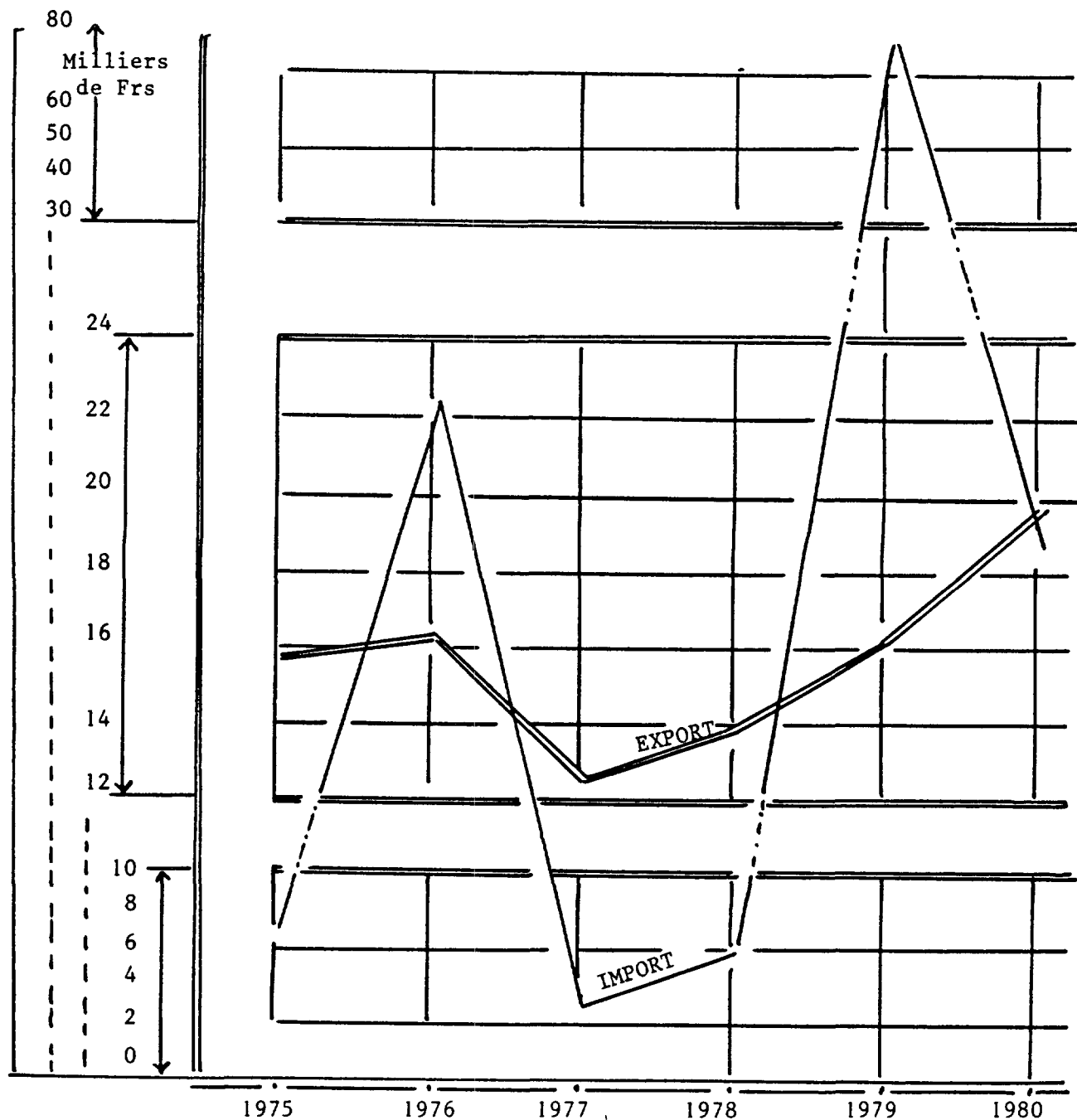
Les étrangers sont surtout acheteurs de chevaux qui n'ont plus la possibilité de courir en France soit à cause de leur âge, soit de leur gain.

FIGURE IV  
 COMMERCE EXTERIEUR (AVEC PAIEMENT) DES TROTTEURS  
 FRANCAIS (Têtes)



Source : UNIC, ECUS 1980

FIGURE V  
 EVOLUTION DU PRIX MOYEN DES TROTTEURS FRANCAIS  
 IMPORTES OU EXPORTES



En effet, dans ces autres pays, ils peuvent courir beaucoup plus longtemps. En Suisse par exemple, il n'y a pas de limite d'âge dans les courses, tandis qu'en France, ils sont arrêtés à 10 ans. En fait à 8 ans, leur carrière est en général finie à l'exception des grands craks internationaux. Ces chevaux âgés sont vendus à Malte, en Suisse, en Belgique, en Allemagne, en Italie.

C'est une porte de sortie que l'on pourrait sans doute développer.

B. LE GENTIL interroge alors H. HELLARD sur une percée possible des yearlings trotteurs français sur le marché américain. H. HELLARD souligne que dans les ventes de yearlings trotteurs aux Etats-Unis, il y a des ambleurs en grande majorité ce qui correspond à une clientèle plus importante.

Sachant que le prix des yearlings trotteurs non ambleurs est plus élevé aux Etats-Unis qu'en France, C. MEUNIER intervient en supposant qu'avec une cellule commerciale aussimusclée que chez le Pur Sang, une percée des yearlings trotteurs serait possible aux Etats-Unis à condition de traiter le produit cheval comme un produit commercial normal avec des gens qui font de la représentation et qui se déplacent vers les acheteurs potentiels. Le marché du Pur Sang s'est animé grâce aux courtiers qui se sont déplacés et se sont fait une place sur le marché.

C. MEUNIER souligne objectivement que l'on ne s'est pas du tout agité sur le trotteur comme on a pu le faire sur le pur sang, ceci pour des raisons multiples et sûrement respectables.

H. HELLARD souhaiterait que le monde du trot calque l'attitude des gens de courses au galop pour les trotteurs, mais précise toutefois que les moyens financiers ne sont pas les mêmes !

R. GIRAUDON évoque la question du stud-book trotteur qui est fermé. Les chevaux américains ne pourraient pas courir en France à titre de réciprocité mais simplement en épreuve internationale. Alors, si les américains ne cherchent pas à acheter nos chevaux, c'est parce que nous ne pouvons pas acheter les leurs.

Pour H. HELLARD, la fermeture du stud-book a été une bonne chose, car on a pu observer une grande amélioration de la race.

Un participant belge précise que de ce protectionnisme français, découle un certain protectionnisme dans tous les pays européens, en particulier la Belgique et la Hollande. Pour venir courir en Belgique, Italie, Hollande, Suède, les chevaux français doivent avoir des gains ou des records. Acheter des chevaux en début de carrière ou plus jeunes est donc exclu.

Ce protectionnisme des autres pays vis-à-vis de la France représente une difficulté essentielle pour l'exportation des chevaux trotteurs français.

H. BLANC (Chef du Service des Haras et de l'Equitation) souligne qu'un stud book est un livre qui est chargé de répertorier les animaux d'une même race. Y inscrire des animaux d'une autre race ne tient donc pas debout. Il y a deux races : la race américaine et la race française. Alors, s'il y a un certain protectionnisme français ; cela n'a rien à voir avec le livre généalogique. C'est une question de programme de courses.

H. HELLARD mentionne alors que le programme français comporte quelques très importantes courses internationales et qu'il est possible d'en ouvrir davantage.

## B. CHEVAUX DE SELLE (figures VI, VII, VIII)

Pour A. NAVET, il faut constater qu'un grand pas a été franchi depuis plusieurs années et que les ventes à l'exportation se sont améliorées grâce :

. A UNE POLITIQUE DES JEUNES CHEVAUX mise au point par le Service des Haras et la Société Hippique Française (S.H.F.). Le cycle classique permet de valoriser les jeunes chevaux de qualité. Cette formule donne satisfaction d'autant qu'un certain nombre d'amateurs se rend aux concours et y achète parfois.

### . A L'ACTION EFFICACE DE L'UNIC

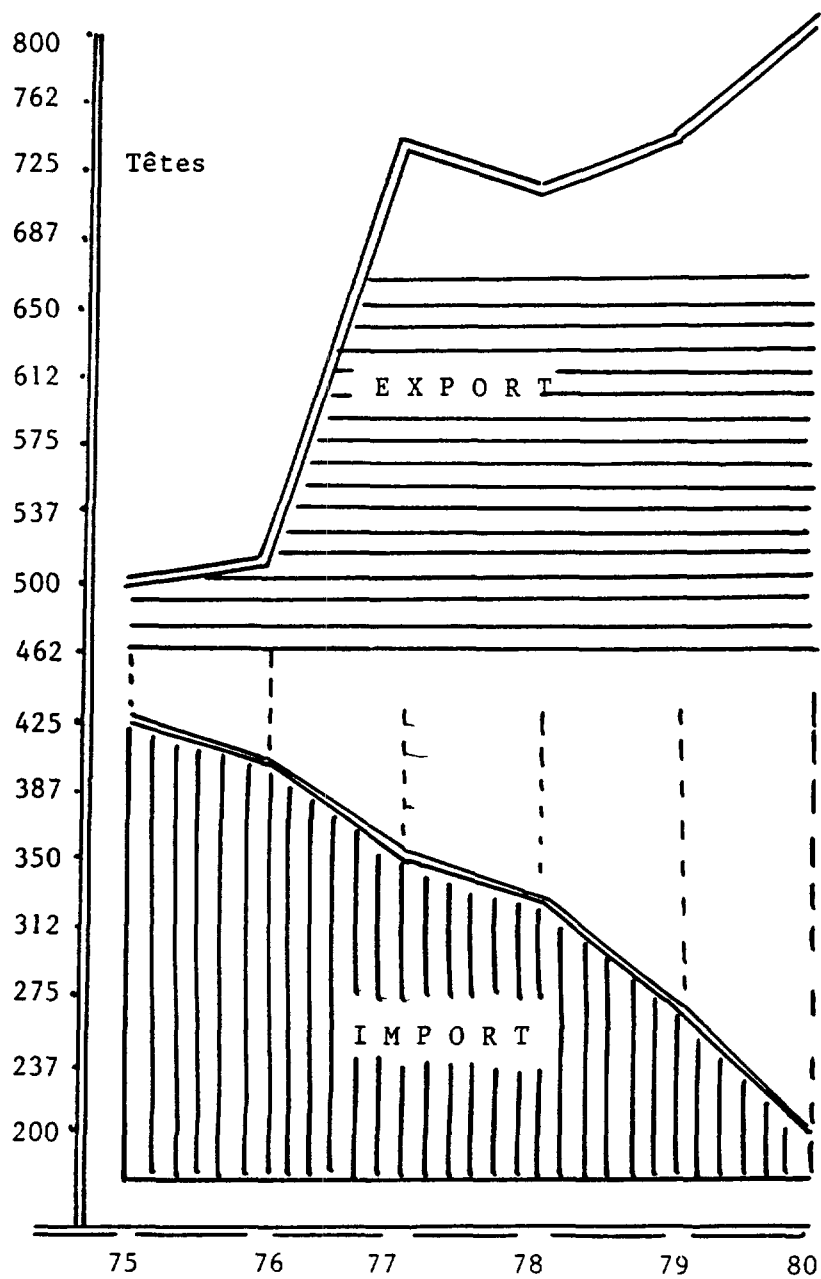
. A L'EFFONDREMENT DU MARCHÉ FRANÇAIS au cours de l'année 1981. Si E. NAVET exportait en année normale environ 20% de sa production, il a constaté une demande moins suivie de la part des acheteurs français en 1981 et a en conséquence, exporté près de 80% de sa production.

Quant aux circuits commerciaux, ajoute E. NAVET, ils ne sont pas tellement mauvais en région parisienne, Bretagne et Normandie. Beaucoup de contacts sont pris directement entre propriétaires et acheteurs étrangers à l'occasion des concours. De plus, le circuit des marchands reste efficace, les ventes aux enchères comme celles de Poitiers qui sont bien organisées permettent d'écouler un certain nombre de chevaux et aussi d'en exporter.

Notons la petite percée qui a été faite sur le marché américain l'année dernière et cette année 1982. C'est un marché potentiel qu'il ne faut pas négliger, car il représente une source importante de débouchés pour des chevaux bien faits, distingués et bien mis.

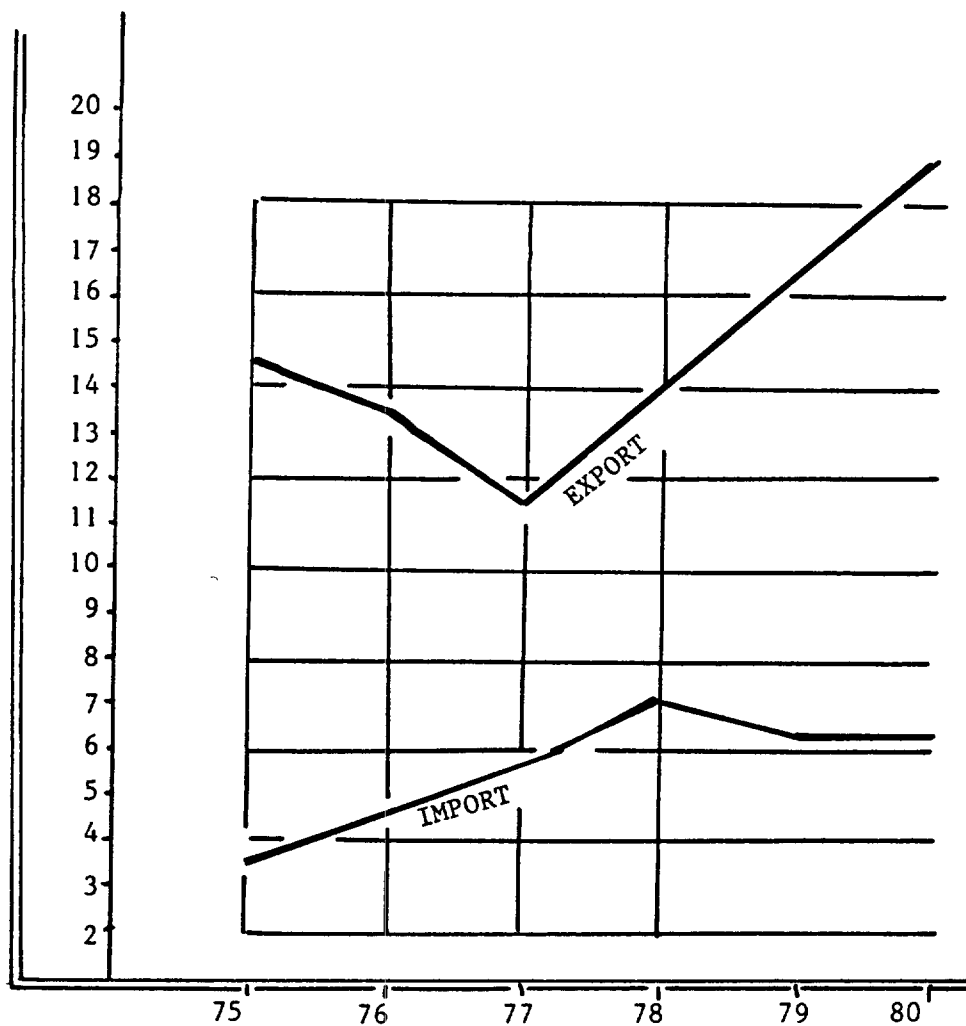


FIGURE VI  
 COMMERCE EXTERIEUR DES CHEVAUX DE SELLE  
 (Avec paiement - Têtes)



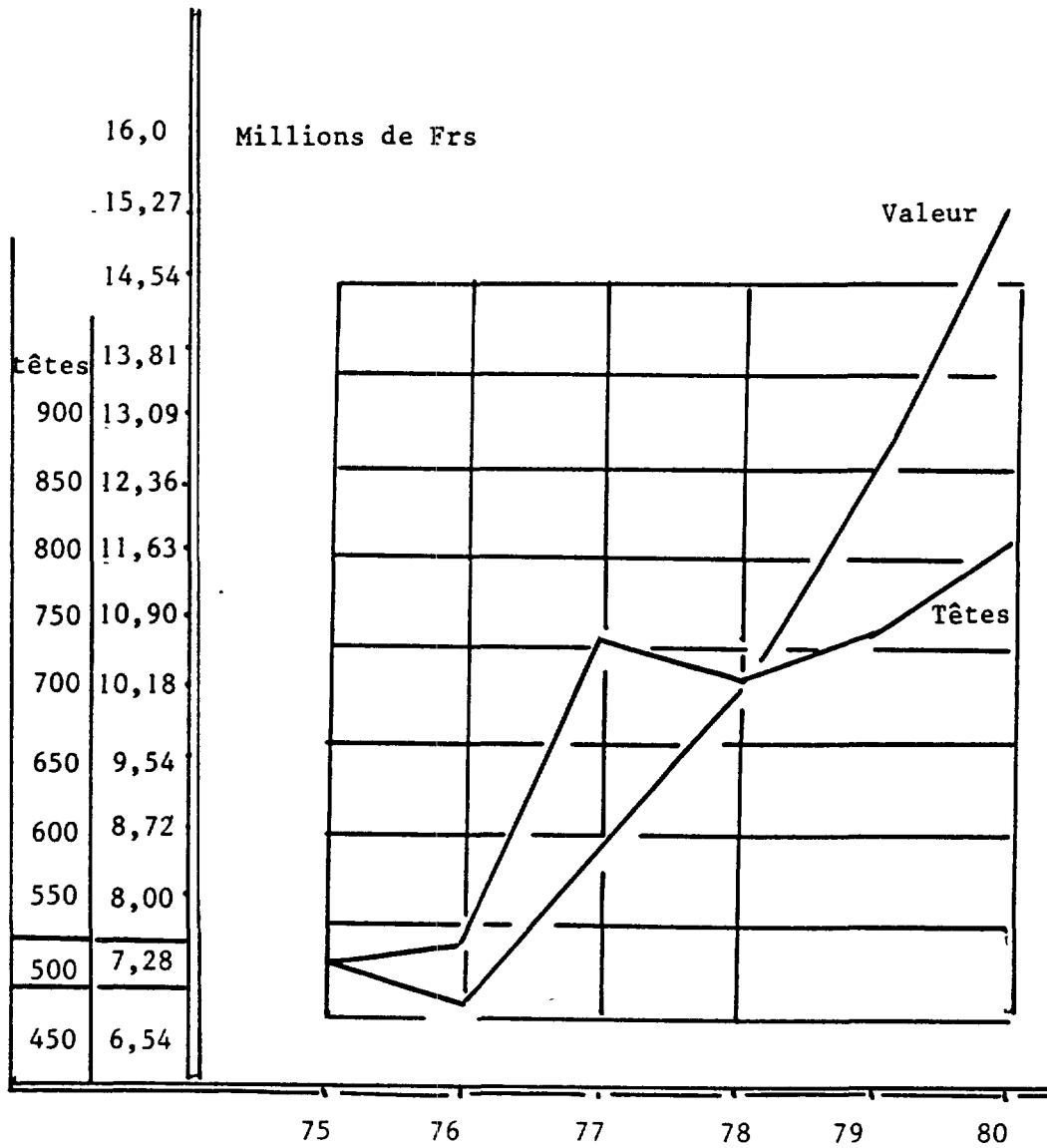
**FIGURE VII**  
**EVOLUTION DE LA MOYENNE PAR TÊTE DES PRIX DES CHEVAUX**  
**DE SELLE IMPORTES ET EXPORTES**  
**(AVEC PAIEMENT)**

Milliers de francs



Source : UNIC, ECUS 1980

FIGURE VIII  
 EVOLUTION DES EXPORTATIONS DE CHEVAUX DE SELLE  
 AVEC PAIEMENT - BASE 75



Source : UNIC, ECUS 1980

Nous avons cependant des progrès importants à faire dans la préparation des chevaux.

Beaucoup de chevaux sont insuffisamment préparés, pas très bien élevés et dressés dans de mauvaises conditions. Evidemment mettre un jeune cheval en pension chez un dresseur coûte. Mais si le cheval a de la qualité, il se valorisera. Les frais engagés ne paraîtront pas tellement importants par rapport aux prix de vente du cheval. Les éleveurs ont un gros effort à faire de ce côté-là.

En ce qui concerne le marché à l'exportation des CHEVAUX AQPS, B. LE GENTIL mentionne qu'il est presque nul et précise qu'en mettant en place des circuits commerciaux, on pourrait satisfaire une demande potentielle pour ces chevaux, et en particulier aux Etats-Unis. Les américains sont habitués à monter des chevaux très près du sang, car ils utilisent des pur sang de réforme.

Dans la mise en place de circuits commerciaux que nous faisons actuellement, souligne C. MEUNIER, les AQPS ne sont absolument pas oubliés. Il y a une clientèle évidente pour les AQPS dans les épreuves de Concours Complets d'Equitation (C.C.E.). Nous avons vendu à l'équipe américaine 12 chevaux en 1981 dont plus de la moitié était des AQPS ou très proches. Le marché du CCE n'est plus le marché des chevaux de réforme. Les clients de CCE se mettent à investir un peu plus et l'on va vers un développement évident du marché d'exportation des chevaux AQPS dans la discipline du CCE.

A une question sur la promotion du cheval Arabe à l'exportation, C. MEUNIER précise qu'il s'est vendu en 1981, 20% d'une génération d'élevage ce qui est loin d'être nul. Le marché international du cheval arabe est très localisé sur les Etats-Unis, les pays arabes ainsi que l'Angleterre et l'Afrique du Sud. Ce que l'UNIC peut faire à l'avenir lors de déplacements dans un pays à potentiel d'achat important, c'est de consulter les instances professionnelles et leur signaler les concours que nous avons en France.

Il semble toutefois depuis 1 ou 2 ans que l'élevage français de chevaux arabes commence à intéresser de plus en plus les étrangers, américains notamment. Cela s'est en particulier senti au dernier Salon du Cheval

## II - LA PREPARATION DES CHEVAUX

En ce qui concerne les chevaux de sport, il faut savoir que de 1980 à 1981, grâce à une action commerciale très soutenue sur les marchés internationaux, le nombre des exportations est passé de 780 à près de 1 000 en 1981.

Le problème actuel, poursuit C. MEUNIER, n'est pas dans l'immédiat de passer de 1 000 à 1 500 ce qui est souhaitable, mais de savoir s'il est possible d'en exporter plus de 1 000 en l'état actuel de l'organisation du marché. Et si ce n'est pas possible, de savoir pourquoi.

Il semble que le seuil des 1000 est déjà très satisfaisant, car il y a énormément de chevaux, de grande qualité, susceptibles d'être exportés, mais qui, très souvent sont abandonnés au pré, ni ferrés, ni toilettés. Si les éleveurs qui désirent exporter présentent leurs chevaux dans de mauvaises conditions, c'est aller au devant de l'échec ..... Il y a un problème de formation de la profession.

Pour R. GIRAUDON, la préparation est un des éléments capitaux mais dans le domaine du Pur Sang, ce n'est pas la question primordiale de nos jours. Les éleveurs ont investi dans la préparation et on peut dire qu'elle est bonne dans l'ensemble et exceptionnelle pour certains élevages.

Dans le pur sang, le yearling correspond au cheval de selle de 3 ans. En effet, souligne C. MEUNIER, lorsqu'on achète un yearling pur sang, on espère qu'il courera à 2 ans ; lorsqu'on achète un cheval de selle de 3 ans, on espère qu'il participera à la compétition à 4 ans.

Les conditions sont beaucoup plus dures pour l'éleveur de chevaux de selle dans la mesure où il doit amener son produit jusqu'à 3 ans. Ensuite, il a le problème du dressage et des moyens financiers mis en jeu.

L'observation, qui est faite par les acheteurs potentiels étrangers, est que les chevaux de 4 ans sont mal montés, mal dressés, mal préparés ; bien entendu, pas partout ni à chaque fois, mais souvent.

Il est vrai que les épreuves S.H.F (Société Hippique Française) sont très utiles et ont été un progrès formidable. Mais la S.H.F., dans les épreuves jeunes chevaux, ne va pas jusqu'au bout de sa mission.

Il faudrait, dans ces épreuves, que le cavalier soit sanctionné de façon aussi sévère que le cheval. Actuellement c'est le cheval qui prend seul la responsabilité de la mauvaise note qui lui est attribuée !

B. LE GENTIL intervient au sujet du débouillage, et pense qu'une grande partie du débouillage devrait pouvoir être effectuée chez les éleveurs, car plus de la moitié du débouillage se fait à pied. Les éleveurs n'auraient donc à engager de l'argent qu'au moment où le cheval est prêt pour la leçon du montoir.

Pour A. EVAIN, il faut que la qualité du dressage ne cesse d'augmenter. Car il nous est plus reproché à l'étranger "d'utiliser" les jeunes chevaux que vraiment de les dresser, les éduquer.

Les acheteurs étrangers, poursuit A. EVAÏN, demandent un cheval qui a une, deux, voire trois saisons de compétition et qui a fait ses preuves. En face de cela, les éleveurs souhaitent mettre sur le marché un cheval de selle non débourré, ou juste débourré. Très peu d'entre eux sont prêts à investir dans la préparation et la valorisation de leurs produits à 4 et 5 ans, car ils n'ont pas la clientèle et les débouchés qui leur permettent de prendre le risque de garder leurs chevaux 1,2 ou 3 ans au travail.

Il appartient aux éleveurs et aux organismes d'éleveurs de trouver des idées d'utilisation des chevaux entre 3 et 5 ans qui soient une occasion de les mettre en marché, de les dresser, et de les valoriser.

Aux Etats-Unis, à chaque type de chevaux et à chaque stade de performance, un type de compétition est réservé. Les champions de chacun des types de compétition sont des chevaux de grande valeur, qu'ils s'agissent aussi bien d'épreuves d'équitation (style à cheval), que d'épreuves de Hunter (style du cheval à l'obstacle), ou d'épreuves de compétitions pures.

Une des possibilités d'amener des chevaux à 6 ans exportables a été évoquée par l'exemple du cycle classique. Mais on pourrait envisager d'autres utilisations des jeunes chevaux que le cycle classique permettant de soulager les éleveurs de l'effort financier et de les inciter à amener un produit mieux travaillé, mieux dressé. C'était peut-être le cas des Concours Complémentaires de Modèles et Aptitudes (C.C.M.A.).

C. MEUNIER précise qu'il existe une clientèle pour les 4 ans bien mis. Aux Journées de l'Anglo-Arabe en 1981, l'UNIC a essayé de promouvoir une épreuve de style pour chevaux de 3 ans afin de convaincre les éleveurs de présenter des chevaux en condition et éduqués. Si nous avons eu la satisfaction de réaliser cette épreuve qui sera reconduite aux prochaines journées de l'Anglo-Arabe à Pompadour, nous n'avons pas eu la satisfaction d'avoir une épreuve de haut niveau.

Il y a un marché à l'exportation pour les 4 ans, et nous l'avons démontré en remontant l'équipe américaine de Concours Complet, mais les chevaux présents pouvaient faire la démonstration de leur qualité."

A. EVAÏN ajoute que le seuil des 6 ans n'est pas le seuil fatidique. On observe actuellement que c'est à partir de 6 ans que les chevaux sont montables "toutes mains". Cependant, si on arrive à les rendre montables dès l'âge de 4 ans ou début de 5 ans, on va rabaisser l'âge moyen des chevaux exportés.

### III - QUEL TYPE DE PROMOTION CHOISIR ?

#### I. LES ORIGINES

Pour les races spécifiquement françaises, témoigne C. MEUNIER les étrangers ne connaissent pas les origines. C'est pourquoi nous tenons à disposition des étrangers des documents que nous publions à l'UNIC pour leur faire valoir la parenté des chevaux qui leur sont présentés. En fin de compte, les étrangers achètent un cheval pour la qualité qu'ils lui supposent. S'ils veulent un sauteur, ils testeront le cheval à l'obstacle. Le problème des origines vient ultérieurement.

Certains pays comme l'Allemagne ou la Hollande qui ont acheté un certain nombre de chevaux en France, s'intéressent maintenant aux origines.

Ainsi l'argument "origine" est un argument qui viendra ultérieurement. C'est-à-dire quand les étrangers auront eu la pratique de nos chevaux.

B. LE GENTIL précise que, dans cette longue marche vers l'avenir, si nous voulons vendre des chevaux plus jeunes à l'exportation, il faut parler le même langage. C'est ce qui se passe pour le pur sang, race internationale. Nous ne pourrions donc vendre des chevaux de sport en début de 3 ans, voire à 2 ans que quand nos familles seront connues à l'étranger.

Monsieur MEUNIER mentionne le système SIRE, unique au Monde, comme un argument de poids quant au certificat qu'il représente et de fiabilité.

Monsieur BLANC ajoute que la garantie d'origine est de plus en plus demandée, notamment pour les races internationales. D'ici 3,4 ou 5 ans, il faudra donner une garantie irréfutable et ce sera la vérification systématique par les groupes sanguins.

Monsieur DEPUILLE, Directeur des Haras de Rosières-aux-Salines s'interroge sur le fait que lorsque un bon cheval quitte la France, il est débaptisé et en particulier en Suisse. On a d'excellents chevaux qui pourraient très bien faire de la publicité pour l'élevage français et qui en font pour d'autres.

C'est un problème qui pourrait être résolu par le marquage, précise C. MEUNIER. Vient ici le problème des chevaux exportés débaptisés et rebaptisés au goût du nouveau propriétaire étranger. A ce sujet, la Fédération Equestre Internationale (F.E.I.) essaye de limiter ces changements de nom, explique E. FRACHON, (Juge international de dressage), en mettant une amende si le changement de nom est effectué sans l'autorisation de la F.E.I. Mais l'amende n'est que de 50 dollars !

Pour R. GIRAUDON, cette pénalité n'est pas justifiée, car quelle que soit la motivation de l'acheteur, il paye et se charge de l'entretien du cheval. Pourquoi ne ferait-il pas porter le nom de sa "marque" à ses chevaux ?

Enfin, pour C. MEUNIER, la meilleure promotion qui puisse être faite à l'étranger est la réussite de chevaux français dans les pays où l'on cherche à en vendre. C'est pourquoi le plan de marketing que s'est fixé l'UNIC consiste à fournir en chevaux français des équipes étrangères de haut niveau et dans des pays à gros potentiel d'achat de chevaux français.

## 2. UN FICHER NATIONAL DES CHEVAUX A VENDRE

En nous citant un exemple américain de fichier géré par l'informatique, A. EVAIN considère le problème de la mise à jour comme peu important et facile à actualiser par le renouvellement de l'inscription.

Le principal problème est d'apporter une information constituée de CRITERES OBJECTIFS DONNANT DES RENSEIGNEMENTS LES PLUS QUALITATIFS POSSIBLES. Il faut aussi que la fiche d'inscription d'un cheval soit assez complète pour que son lecteur y trouve suffisamment d'informations pour ne pas perdre son temps. Mais pour expérimenter un tel système, il faut le mettre en pratique.

C. DEPUILLE (Directeur des Haras de Rosières aux Salines) imagine mal des acheteurs étrangers, informés par le fichier national, arrivant dans ledit élevage et s'apercevant que le cheval est vendu depuis 8 jours. Il vaut mieux alors ne pas avoir de fichier, faire venir les gens et leur montrer ce que l'on a à leur présenter.

Mais, pour C. MEUNIER, une vérification avant d'envoyer un acheteur visiter un cheval est tout à fait possible.

Pour revenir aux critères objectifs d'un fichier, A. EVAIN mentionne que l'essai (monté) des chevaux à vendre fait partie des données subjectives qu'il ne faut pas faire rentrer dans un fichier.

Dans le cadre de l'ADECNO (Association des Eleveurs de Normandie), A. NAVET témoigne d'une expérience de fichier. D'une part, un certain nombre d'éleveurs après avoir vendu le cheval inscrit au fichier, ne le signalait pas à l'organisme. D'autre part, s'il faut afficher la valeur, ou une tranche de prix de vente, un cheval peut changer très vite de valeur.

M. JUSSIAUX (Officier des Haras à Pompadour) signale que lorsque l'on constate que la carte d'immatriculation (titre présumé de propriété d'un cheval) délivrée par SIRE n'est que très rarement endossée par le nouvel acheteur, on peut se poser la question de la mise à jour d'un fichier de chevaux à vendre !

Pour A. EVAIN, la différence réside dans le fait que dans un fichier de chevaux à vendre, le système consiste à ce que l'éleveur informe périodiquement l'organisme de sa situation au risque de ne plus voir son cheval figurer sur le fichier, même s'il est encore à vendre.

En revanche, pour la carte d'immatriculation, il n'a pas de raison de le faire. Endossée uniquement par l'éleveur et non par le propriétaire, elle circule facilement et facilite les transactions.



#### IV - EXPORTATION D'AVENIR : LE SPERME CONGELE

E. PALMER (Officier des Haras, Chercheur à l'INRA de Nouzilly), considère le commerce des "produits" de l'élevage non seulement comme la vente d'animaux pour l'utilisation mais aussi comme le commerce de "matériel génétique" (sperme congelé, transfert d'embryon). Il s'adresse alors aux éleveurs et leur demande s'ils ont réfléchi aux conséquences de ces techniques et comment ils envisagent d'être les "premiers" à prendre la part la plus importante du marché qui s'ouvrira ?

B. LE GENTIL mentionne qu'une expérience est en cours avec l'étalon GALOUBET (S.F.) dont du sperme va être exporté.

J.L. VALENTIN (Chef du Bureau des Affaires Générales au Service des Haras) ajoute que si l'insémination artificielle est interdite encore en France actuellement, elle est simplement autorisée dans le cadre expérimental au niveau des recherches que la France a entreprises depuis une dizaine d'années pour ne pas se laisser dépasser par d'autres pays.

E. PALMER signale qu'un marché commence à exister en particulier pour le trotteur, et que s'il y a une place à prendre que nous ne prenons pas, d'autres la prendront. Ce serait regrettable.

Pour R. GIRAUDON, la technique de l'insémination artificielle présente de grands risques chez le pur sang. En effet, quand des étalons tels que LUTHIER, LYPHARD et RIVERMAN dominent l'élevage du pur sang, comme ils le font depuis plusieurs années, il est évident que c'est la semence de ces étalons que recherchent les éleveurs et on imagine facilement les conséquences de cette attitude. D'une part cela enlèverait aux autres étalons, moins titrés ou moins confirmés, toute chance de réussite. D'autre part, étant donné que le plus grand nombre de produits seraient issus des mêmes pères, on pourrait se poser des questions sur la continuité de l'élevage tant devien-draient aigus les problèmes de consanguinité".

Il ne faudrait pas, intervient alors P. DESOUTTER (Eleveur et Président de la Fédération des Eleveurs de Chevaux de Trait Ardennais et de Selle), que les éleveurs de chevaux ignorent ce qui se fait dans l'élevage bovin depuis 35 ans. Les éleveurs de chevaux ont les mêmes réactions que les éleveurs bovins avaient devant le même problème, il y a plus de 30 ans.

B. LANGLOIS (Chercheur à l'INRA de Jouy-en-Josas) précise qu'il ne faut pas confondre la technique de l'insémination artificielle qui est un outil comme un autre et le fait qu'elle permet d'augmenter le nombre de descendants d'un étalon. L'utilisation de cette technique doit s'accompagner bien sûr d'un contrôle réglementaire très strict.

Mais ce problème ne peut-il se résoudre que dans le cadre d'un accord interprofessionnel ? Beaucoup de pays, ajoute C. MEUNIER, et en particulier ceux qui élèvent des chevaux de course, ne semblent pas d'accord sur l'emploi de l'insémination artificielle. Ainsi pour les chevaux de course, tant que les pays concernés ne se seront pas mis d'accord, l'exportation de sperme ne pourra pas exister.

### CONCLUSION

En conclusion de la table ronde de la journée de 1979, consacrée à la commercialisation du cheval de Selle, le Président J. COLEOU avait conclu en reconnaissant que le sujet n'avait été qu'introduit, mais qu'il fallait le poursuivre sous des formes les plus diverses (des commissions par exemple). Il ajoutait que si nous savons vendre sur notre marché intérieur, si nous savons développer le (ou les) produit (s) en fonction des réels besoins actuels, nous saurons aussi le vendre, ou vendre notre savoir-faire à l'extérieur.

Nous avons pu au cours des assises de la FEDEL quelques années plus tard voir traiter des problèmes de la commercialisation entre autres, par le Président de la table ronde d'aujourd'hui, B. LE GENTIL.

Souhaitons à ce thème de l'exportation un cheminement comparable et des actions concrètes à plus court terme.

°°