

STADE TRANSFORMATION VALORISATION - COMMERCE

Facteurs de variation du prix d'achat des chevaux de 3 ans achetés par l'état

Afin de déterminer avec objectivité des liaisons entre la conformation, la locomotion et l'aptitude au saut d'obstacles avec le prix du cheval, nous avons effectué des mesures photométriques et accélérométriques (système Equimétrie, INRA) sur 201 chevaux achetés à 3 ans par l'Etat français. L'étude statistique faite sur la base d'analyses en composantes principales, d'analyses factorielles discriminantes et de régressions linéaires nous ont permis de retenir 15 critères intéressants pour maximiser le prix de vente du cheval :

Pour la conformation (n = 201) : les tailles au garrot (+)* et à la croupe (-), la longueur de l'avant bras (+)
Au trot (n = 54) : l'amplitude (+), l'activité verticale (-), la dissociation des appuis (-) et la régularité des foulées (+)
Au saut d'obstacles en liberté (n = 86) :

la durée du saut (+), les poussées verticale (+) et longitudinale (-) à l'appel, l'efficacité du saut (-) et l'impulsion à l'abord (-).

Enfin, nous retrouvons à plusieurs reprises l'importance du BLUP (+) et du prix de saillie (+).

Les régressions linéaires obtenues sont encourageantes : pour la conformation $R^{2**} = 0,32$ (5 variables), pour le trot $R^2 = 0,37$ (10 variables) et pour le saut en liberté $R^2 = 0,46$ (10 variables); l'ensemble des mesures (avec n = 48) annonce un R^2 de 0,67.

Nous notons une forte influence des critères de conformation, du BLUP et du prix de saillie (du père lors de l'achat du produit) sur le prix de l'individu.

Le croisement de ces résultats avec les critères fortement liés à la performance en compétition donne 6 critères favo-

rables à la sélection pour la performance et le prix de vente : la taille au garrot, la longueur de l'avant bras, la décomposition des appuis et l'activité verticale du trot, l'action des antérieurs et la durée de saut en saut en liberté.

Ces premiers résultats posent des bases méthodologiques et montrent des tendances intéressantes pour l'avenir, afin de sélectionner, en même temps, des chevaux meilleurs en compétition mais aussi, plus faciles à vendre.

* (+) et (-) : liaisons positives ou négatives avec le prix d'achat.

** R^2 : coefficient de corrélation

V DELAPORTE, E BARREY, B. LANGLOIS

INRA
Station de Génétique Quantitative
et Appliquée 78352 Jouy-en-Josas

Le commerce d'équidés en Bretagne

Contexte et problématique

Les cartes professionnelles nécessaires à l'exercice du commerce d'équidés sont supprimées depuis 1998. Ces dernières étaient gérées par l'Union nationale interprofessionnelle du cheval (UNIC) et la Chambre syndicale du commerce des chevaux de France (CSCCF) et permettaient d'établir des statistiques annuelles fiables sur le nombre de commerçants d'équidés patentés. On appelle dorénavant marchand de chevaux, toute personne achetant des équidés pour les revendre. De même, on entend par courtier, toute personne servant d'intermédiaire dans le cadre de transactions équinées contre rémunération.

Maillon indispensable de la filière équine, les données économiques et statistiques sur le commerce d'équidés restent rares. Dans le cadre d'une étude intitulée "Impact économique du cheval en Bretagne", un volet est consacré à dénombrer et à caractériser les mar-

chands et les courtiers, mais également à connaître leur point de vue sur la filière.

Méthodologie

Pour ce faire, l'information a été récoltée par le biais d'un questionnaire articulé autour de différents thèmes : l'entreprise, les infrastructures utilisées, la cavalerie, les salariés, les services et produits proposés, et enfin l'environnement et les attentes vis à vis de la filière.

L'enquête s'est déroulée par entretien téléphonique. Sur les 24 marchands et courtiers recensés en Bretagne (source : Annuaire du cheval, 2000) et tous inscrits à la CSCCF, le questionnaire a pu être soumis à 14 personnes.

Caractéristiques des marchands courtiers
Aucune tranche d'âge ne domine dans cette profession.

La moitié des personnes interrogées sont uniquement des marchands de chevaux et l'autre moitié est à la fois marchand

d'équidés et courtier ou commissionnaire. C'est le négoce qui est alors le plus pratiqué. Près de 70 % d'entre eux exercent aussi une autre activité professionnelle, le plus souvent d'enseignant d'équitation (40 % des cas) ou d'éleveur.

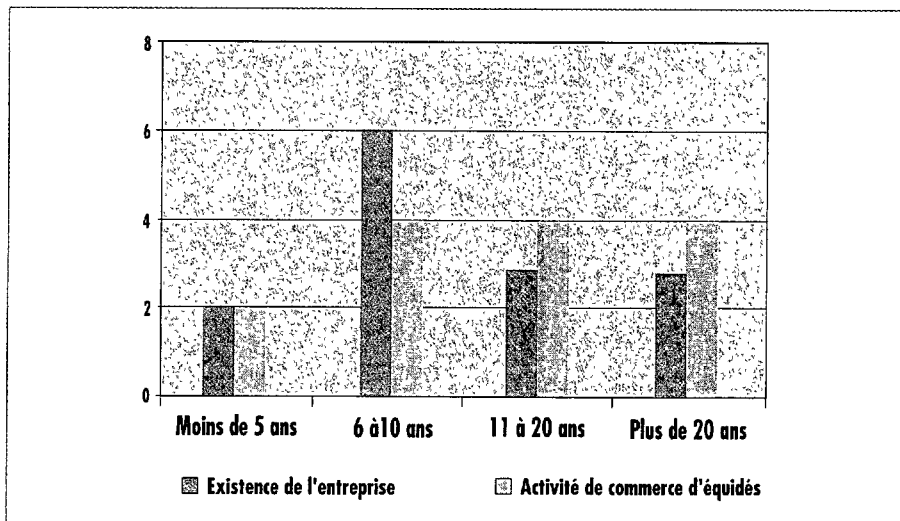
L'activité

Le temps d'activité est très variable ainsi que le temps d'existence de leur entreprise. 43 % d'entre elles existent depuis 6 à 10 ans mais le reste de la population se répartit équitablement entre moins de 5 ans, 11-20 ans et plus de 20 ans.

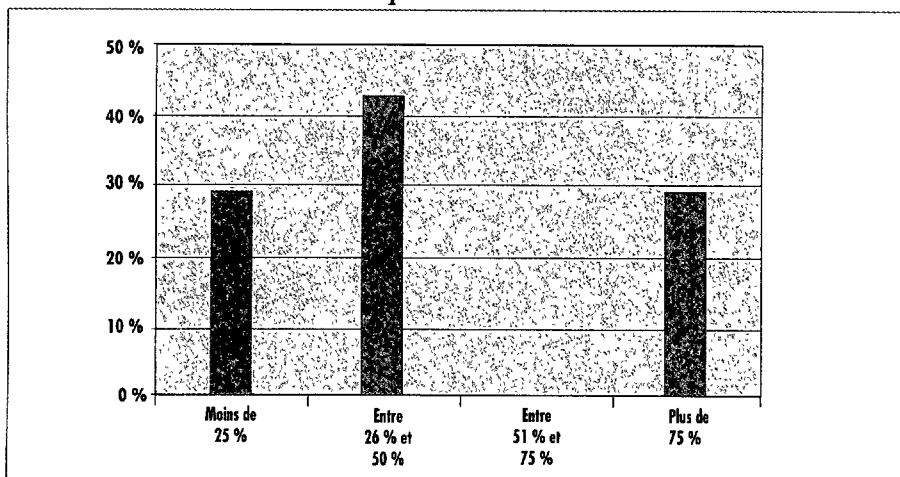
La moyenne du nombre d'employés dans ces entreprises est de 2,6 salariés mais la majorité n'en a principalement qu'un seul et plus de 90 % en ont moins de 5. Près des 2/3 affirment ne pas désirer augmenter leur effectif dans les cinq prochaines années.

Globalement leur activité de commerce de chevaux représente entre 26 % et 50 %

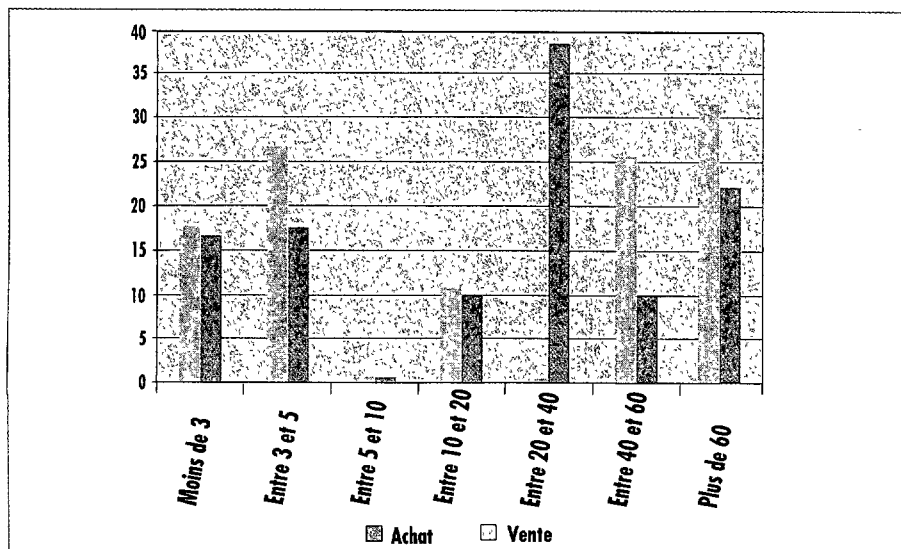
Ancienneté de l'activité



Part de l'activité de commerce d'équidés dans les revenus



Nombre de chevaux achetés et vendus



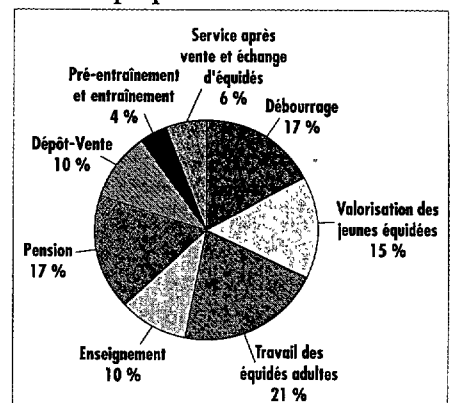
Source : OESC, 2001

de l'ensemble de leurs revenus pour 43 % des marchands, alors que les 57 % restant se divise en deux parts égales en "moins de 25 % des revenus" et "plus de 75 %".

Le statut des entreprises est partagé : 7 sociétés et 7 entreprises individuelles. Deux tiers d'entre elles sont propriétaires de leurs installations et le tiers restant locataire.

Contre rémunération, ces entreprises de marchand courtier proposent de nombreux services : travail de chevaux adultes, valorisation des jeunes équidés, débouillage, pension... C'est le travail des chevaux qui semblent être le plus pratiqué (40 %) avec le pré-entraînement et l'entraînement, la valorisation des jeunes chevaux et le travail des chevaux adultes. Viennent ensuite le débouillage (17 %) et la pension de chevaux (17 % également).

Services proposés contre rémunération



43 % des entreprises interrogées ont un taux d'endettement de moins de 10 % et près de 15 % d'entre elles atteignent 25 % d'endettement. La situation financière de ces entreprises semble donc assez stable et saine puisque la majorité des entreprises a un taux d'endettement très acceptable.

les équipements utilisés

Tous ont des surfaces bâties pour les chevaux (en moyenne 380 m²), des surfaces de travail (en moyenne 4300 m²) et des surfaces toujours en herbe (en moyenne près de 30 ha) réservées aux équidés mais très rares sont ceux ayant une surface agricole utile (SAU). Leur activité agricole est donc strictement liée aux équidés. La surface globale de leur exploitation est de plus de 30 ha, soit une surface totale estimée de l'échantillon (13 réponses) de 430 ha.

53 % ont entre 20 et 40 ha, 23 % moins de 20 ha et les 24 % restant plus de 40 ha.

Les marchands et courtiers possèdent tous un véhicule léger transportant les équidés, et plus des 3/4 un poids lourd également.

La cavalerie commercialisée

Les marchands de chevaux de Bretagne commercialisent principalement des chevaux de selle (étalons, poulinières, poulains ou chevaux au travail).

Le nombre d'équidés achetés est variable selon les entreprises. 38 % en achètent moins de 5 chaque année, 8 % entre 10 et 20 et 54 % plus de 20, avec 31 % d'entre eux qui investissent dans plus de 60 chevaux chaque année...

Ces marchands achètent majoritairement leurs chevaux en direct à des éleveurs situés dans la région et hors région en France mais rarement à l'étranger.

38 % des marchands vendent entre 20 et 40 équidés chaque année.

Mais tout comme les achats de chevaux, les ventes varient beaucoup d'un marchand à l'autre.

Leur clientèle

Leurs clients sont essentiellement des cavaliers professionnels et des particuliers contactés directement. Ils sont majoritairement situés dans la région. S'ils prennent une commission sur la vente de chevaux, les deux tiers des marchands affirment avoir une commission de moins de 10 % du prix de vente.

S'ils se font l'intermédiaire d'un vendeur, ce dernier est le plus souvent soit un cavalier professionnel, soit un particulier.

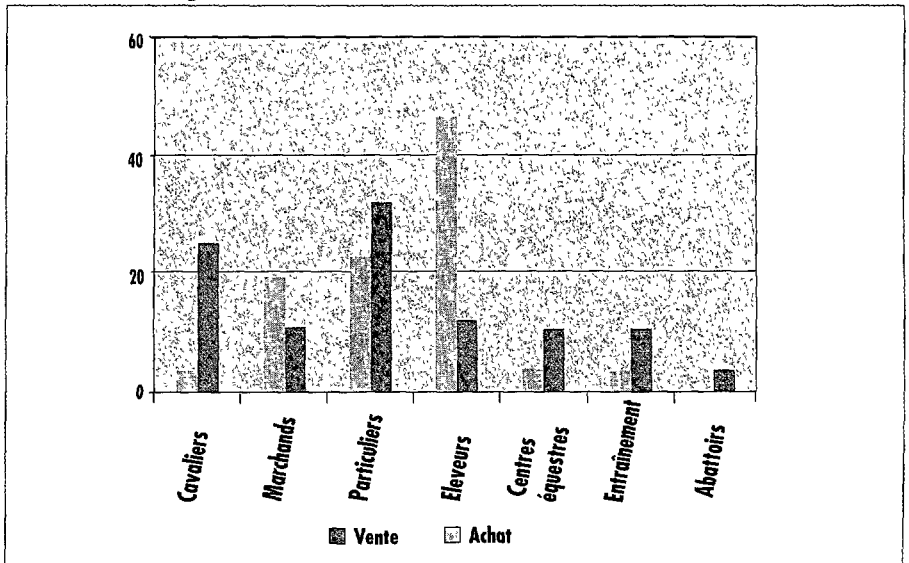
De même si les marchands sont l'intermédiaire d'un acheteur, ce dernier est généralement soit un cavalier professionnel, soit un autre marchand, soit encore un particulier.

Analyse du secteur d'activité

Les avis sont très partagés sur l'état du secteur d'activité : en développement pour la moitié des marchands et stable ou en récession pour l'autre moitié mais près de 60 % de ces entreprises ont pour projet d'investir dans les cinq prochaines années. Les domaines d'investissement sont assez variés avec une dominante, le bâtiment.

Quant à leur avis sur l'ensemble de la filière équine, certaines constantes ressortent. Les aides publiques, la formation professionnelle, l'information technique et l'information économique, les gains en compétition et la communication sont

Achat/Vente d'équidés

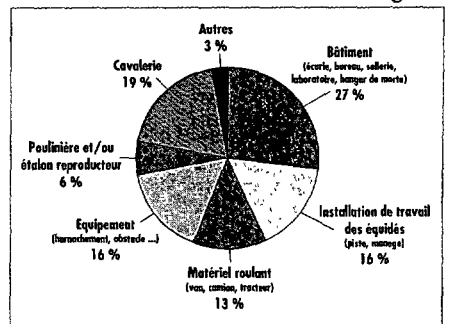


des secteurs "pas du tout performants" selon les marchands courtiers interrogés. Au contraire, la recherche scientifique, l'information juridique et les démarches administratives leur semblent "assez performants" et ils sont mitigés pour ce qui est de l'ouverture à l'international.

DOCUMENT RÉALISÉ PAR :

Les Haras nationaux
 Direction du développement
 Observatoire économique et social du cheval
 Domaine de l'Isle Briand
 49220 Le Lion d'Angers
 Tél. : 0241 18 22 28 - Fax : 0241 22 78
 Mail : obseco@haras-nationaux.fr,
 avec le concours du Haras national
 d'Hennebont.

Domaines d'investissement envisagés



Opinion sur les domaines de la filière

