



Note sur le marché du cheval de selle et du poney

En 2005, la FIVAL et les Haras nationaux ont mené une enquête afin de mieux connaître le marché du cheval de sport, de loisir. L'analyse des résultats est basé sur un panel de 4063 équidés tirés au sort dans le fichier d'environ 47 300 chevaux ayant changé de propriétaire entre le 1^{er} juillet 2004 et le 30 juin 2005 ¹.

Cette étude segmente le marché en fonction des principales destinations pour lesquelles ces chevaux ont été achetés qui sont :

- **Equitation d'extérieur**
- **Enseignement**
- **Compétition amateur**
- **Compétition officielle**
- **La catégorie "autres"** incluant les chevaux achetés pour aucune activité (type retraite ou mise à l'herbe) qui n'est pas reprise dans cette note car représentant une part de marché faible et très peu rémunératrice.

Par ailleurs les catégories par race de chevaux ont été établies de la façon suivante :

OI-ONC – Poney - Selle (SF-AA-CS) - PS - TF.

Ces deux dernières races étant des sous produits du marché courses même si elles représentent 9,6% des transactions analysées et méritent une certaine attention ne seront pas retenues dans cette note afin d'en clarifier le contenu.

1 - Une segmentation du marché qui interpelle

| | Parts de marché/ Destination | Catégorie de race | | | | |
|---------------------------------------|--|-------------------|--------------|--------------|-------------|-------------|
| | | OI-ONC | Poneys | Selle | PS | TF |
| Equitation d'Extérieur | 39% | 48% | 11% | 29% | 2% | 10% |
| Enseignement | 21% | 36% | 19% | 36% | 5% | 4% |
| Compétition amateur | 25% | 5% | 17% | 72% | 4% | 2% |
| Compétition ou professionnelle | 5% | | 1% | 96% | 3% | |
| | Parts de marché/ Catégorie race | 33,5% | 13,7% | 43,3% | 3,5% | 6,1% |

¹ Afin de cerner principalement les chevaux destinés à l'utilisation pour le sport, le loisir, la population examinée a été volontairement limité aux équidés âgés de 3 à 18 ans pour se focaliser sur ceux en âge d'être utilisés. Par ailleurs pour tenir compte des chevaux de courses réformés utilisés pour le sport ou le loisir, les chevaux de race pur-sang ont également été inclus ainsi que les trotteurs non qualifiés pour courir sur les hippodromes.

L'équitation d'extérieur, qui représente l'équitation amateur et le plus souvent indépendante représente **plus du tiers du marché** et s'approvisionne pour **moitié en chevaux OI-ONC**. Il faut cependant souligner que **40% de ce marché** concerne les **chevaux de selle** (29%) et les **poneys** (11%).

L'enseignement représente **1/5ème du marché** et s'approvisionne encore pour **plus d'un tiers en OI-ONC**. Cela représente cependant un débouché non négligeable pour les selles (36% de ce marché) et les poneys (19% de ce marché)

La compétition amateur représente **un quart des transactions** dont près de 90% intéressent les associations nationales de race.

Enfin la **compétition professionnelle** ne représente que **5% du total** des transactions avec heureusement la majorité réservée aux chevaux de selle.

Il faut quand même noter que le marché du cheval et du poney que l'on qualifie pour des raisons historiques de "**marché du cheval et du poney de sport**" ne représente en fait que **57 % du marché** du cheval d'équitation et de travail (43,3% pour les selles et 13,7% pour les poneys), les chevaux **OI-ONC occupant encore un tiers de ce marché**.

Les associations de races d'éleveurs de chevaux de selle et de poneys peuvent tirer les conséquences suivantes de cette analyse :

- *le marché du cheval et poney de compétition de haut niveau ne concerne qu'une part réduite du marché du cheval ou du poney de selle ;*
- *leur principal marché principal reste les chevaux d'enseignement et de compétition amateur.*
- *il existe par ailleurs un fort potentiel de développement pour l'équitation d'extérieur (à prendre sur les OI-ONC) ;*

*Ceci devrait inciter les associations de race à **caractériser précocement les produits des éleveurs afin de les orienter le plus tôt possible vers le marché correspondant à leur aptitude**, afin de ne pas engager de coûts excessifs pour un cheval ou un poney dont le potentiel ne le justifie pas.*

2- Des critères de choix qui ne privilégient pas la génétique ou la performance

Si l'on reprend les segments du marché et les priorités en matière de choix nous obtenons le tableau suivant :

| Priorité dans le choix | 1er critère | 2d critère | 3éme critère | 4éme critère | 5éme critère |
|-------------------------------|--------------------|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Equitation d'Extérieur | Caractère | Modèle | Race | Polyvalence | Rusticité |
| Enseignement | Caractère | Modèle | Polyvalence | Race | Prix |
| Compétition amateur | Modèle | Caractère | Performances | Origines | Polyvalence |
| Compétition Officielle | Modèle | Origines | Caractère | Performances | Race |

Ainsi **les segments Equitation d'extérieur et Enseignement** (représentants 60% du marché) privilégie avant tout **le caractère**, puis **le modèle** et enfin la polyvalence et la race. **Les segments compétition** (30% du marché) privilégie d'abord **le modèle** puis ensuite dans un ordre différent : **le caractère; les performances et les origines**. La race ne figurant qu'au 5ème rang des critères de choix pour les chevaux destinés à la compétition officielle.

Alors que depuis des décennies seuls les modèles; les origines et les performances ont été privilégiés dans les schémas de sélection, le marché exprime clairement sa **recherche de chevaux pratique et bien faits**. La performance et les origines ou la race étant ensuite privilégiés en fonction de l'utilisation qui sera faite du cheval.

Cela correspond bien au modèle de sélection de certaines races étrangères produisant de jolis chevaux très homogènes avec un bon caractère et explique également peut-être le

développement du marché du cheval de selle étranger en France, proposant un produit plus adapté à l'attente des clients.

Cela illustre aussi l'adage bien connu parmi les éleveurs selon lequel il sera toujours plus facile de vendre un joli cheval bien dans sa tête n'ayant pas d'aptitude particulière qu'un vilain cheval ombrageux et inapte.

*Les associations de race doivent donc mettre l'accent sur **la caractérisation du tempérament des chevaux** pour en faciliter la commercialisation et à terme introduire ces critères dans la sélection des reproducteurs.*

*Elles ont également un travail important à faire dans le **choix des reproducteurs** (mâles et femelles) pour produire un cheval répondant le mieux possible aux exigences et attentes des clients en matière d'**élégance** et de **modèle** de leur produits.*

3 -Des prix proportionnels au niveau de sélection et de transformation des animaux

L'analyse des prix d'achat sur l'échantillon de l'étude² donne les résultats suivants :

| | OI-ONC | | Chevaux à papiers | | Moyenne |
|-------------------------------|---------|---------|-------------------|----------|-----------------|
| | Poney | Selle | Poney | Cheval | |
| Equitation d'Exterieur | 950 € | 1 680 € | 1 770 € | 2 890 € | 1 870 € |
| Enseignement | 790 € | 1 970 € | 2 160 € | 3 710 € | 2 350 € |
| Compétition amateur | 1 400 € | 2 170 € | 4 160 € | 6 820 € | 5 820 € |
| Compétition Officielle | | | 2 000 € | 12 150 € | 11 800 € |

Globalement un cheval destiné à la compétition officielle s'achète deux fois plus cher qu'un cheval destiné à la compétition amateur qui lui même s'achète deux fois plus cher qu'un cheval destiné à l'enseignement qui lui même s'achète 1,3 fois plus cher que le cheval destiné à une utilisation amateur et individuelle.

Par ailleurs **un cheval destiné à l'équitation amateur** (extérieur ou enseignement) se vend pratiquement **deux fois plus cher s'il est titulaire de papiers**. Pour la **compétition amateur** ce **coefficient multiplicateur** passe à **plus de 3**.

Comme on peut s'y attendre, plus un cheval est qualifié (par son pedigree et le travail qu'il a reçu) plus il se vend cher.

*Une des conséquences est que **les aptitudes d'un cheval** (son pedigree et son modèle aussi bon soient-ils) **doivent être précocement détectée** afin de ne pas investir inutilement un travail de façonnage (temps et coût) qui s'avérera infructueux. Cela correspond d'ailleurs à l'une des conclusions du colloque "exploitation du jeunes cheval" de Bordeaux, où les cavaliers et les éleveurs sont unanimes pour reconnaître que la **baisse des coûts de production** passe par une **détection précoce du potentiel sportif des jeunes chevaux**.*

A ce sujet une récente communication de Léa LANSADÉ lors de la 34^{ème} journée de la recherche équine tend à prouver qu'il existe cinq grandes dimensions caractérisant le tempérament d'un cheval :

- La propension à manifester des réactions de peur
- La réactivité vis à vis des humains
- Le niveau d'activité locomotrice
- La motivation sociale
- La sensibilité sensorielle

A partir d'une étude ayant porté sur 200 chevaux elle démontre que ces cinq grandes dimensions sont facilement quantifiables à l'aide de tests standards durant environ 30mn, et ce dès l'âge de 8 mois. Elle démontre que ces cinq caractéristiques sont bien corrélées à l'évaluation des aptitudes du cheval :

- Niveau d'équitation requis pour le monter

² Les questionnaires retournés sans indication de prix, n'ont pas été pris en compte. Ce qui exclu sûrement de l'étude les transactions des chevaux les plus chers.

- Niveau maximum pour trouver un intérêt à le monter
- Aptitude pour l'extérieur
- Niveau en compétition

4 - Des circuits d'achat à l'image de la dispersion des producteurs et des transformateurs

L'analyse de la provenance des chevaux et des poneys en fonction de leur destination donne les résultats suivants :

| Achat / Destination | Equitation d'Extérieur | Enseignement | Compétition Amateur | Compétition Officielle | Total |
|--|-------------------------------|---------------------|----------------------------|-------------------------------|--------------|
| à l'éleveur | 22% | 19% | 27% | 42% | 23% |
| à un marchand / cavalier | 17% | 30% | 34% | 35% | 25% |
| à un centre équestre | 13% | 20% | 11% | 3% | 15% |
| à un particulier propriétaire du cheval | 47% | 30% | 27% | 14% | 35% |
| à une ventes aux enchères | 0% | 0% | 1% | 6% | 1% |

Plus d'un tiers des acquisitions se font auprès de cavaliers et de particuliers propriétaires de leur chevaux, mais cela concerne principalement les chevaux destinés à l'équitation amateur (Equitation extérieur 47% et enseignement 30%) et donc à des chevaux déjà "façonnés". C'est également le cas des chevaux achetés à un centre équestre (15%), en général achetés par un de leur client pour continuer l'enseignement.

L'achat auprès des éleveurs ou auprès de marchands/cavaliers représente pour chacun à peu près un quart des transactions. Et comme on pouvait s'y attendre les chevaux achetés aux éleveurs sont principalement des jeunes chevaux par ailleurs destinés prioritairement à la compétition (amateur et professionnelle).

Les ventes aux enchères restent un mode d'acquisition marginale (6% uniquement des chevaux de compétition professionnelle)

Le **marché du cheval de compétition** est principalement tenu par **les éleveurs et les marchands**.

Le **marché du cheval d'amateur** se fait principalement entre **cavaliers individuels ou centres équestres**.

Malgré ces tendances, l'offre étant particulièrement dispersée, les acheteurs font plutôt de la "cueillette", en fonction de leurs relations (enseignants, propriétaires, marchands et éleveurs) et de leur proximité. **L'absence de concentration et de caractérisation de l'offre** jetant l'acheteur dans un quête incertaine. (peu de comparaison et peu de choix)

*La **caractérisation des produits** au delà des origines et des performances (Indices; BLUP) sur : **le modèle; le caractère; les aptitudes; le prix**...apporterait plus de transparence au marché et tendrait à mieux satisfaire les clients.*

François Gorioux, délégué national sport,
avril 2008.