Place des **ventes collectives** dans la commercialisation du cheval de selle : enseignements et perspectives

Etude COST IFCE, 2009-2010

Christèle COUZY

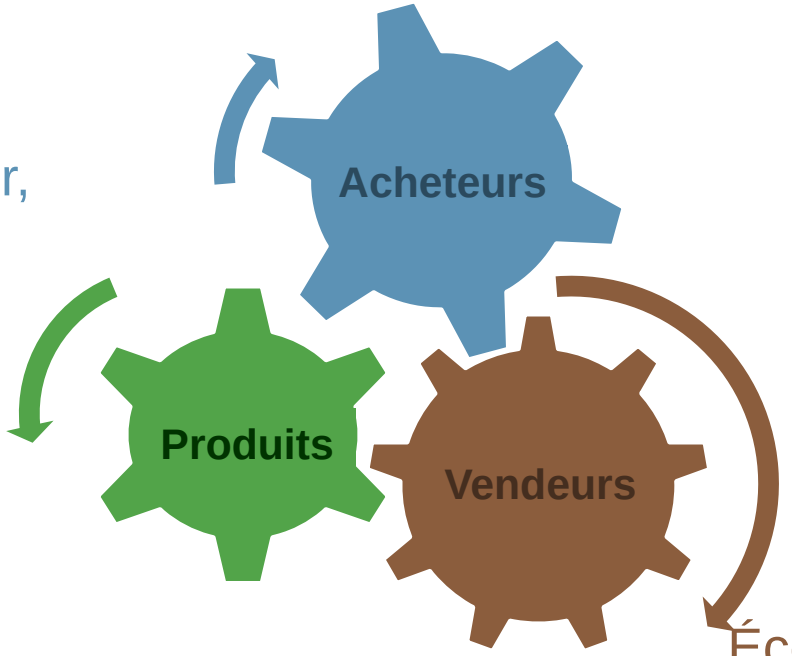
INSTITUT DE L'ELEVAGE

La commercialisation du cheval de selle : rappel

Particuliers

Equitation extérieur, enseignement

Besoin sécurité



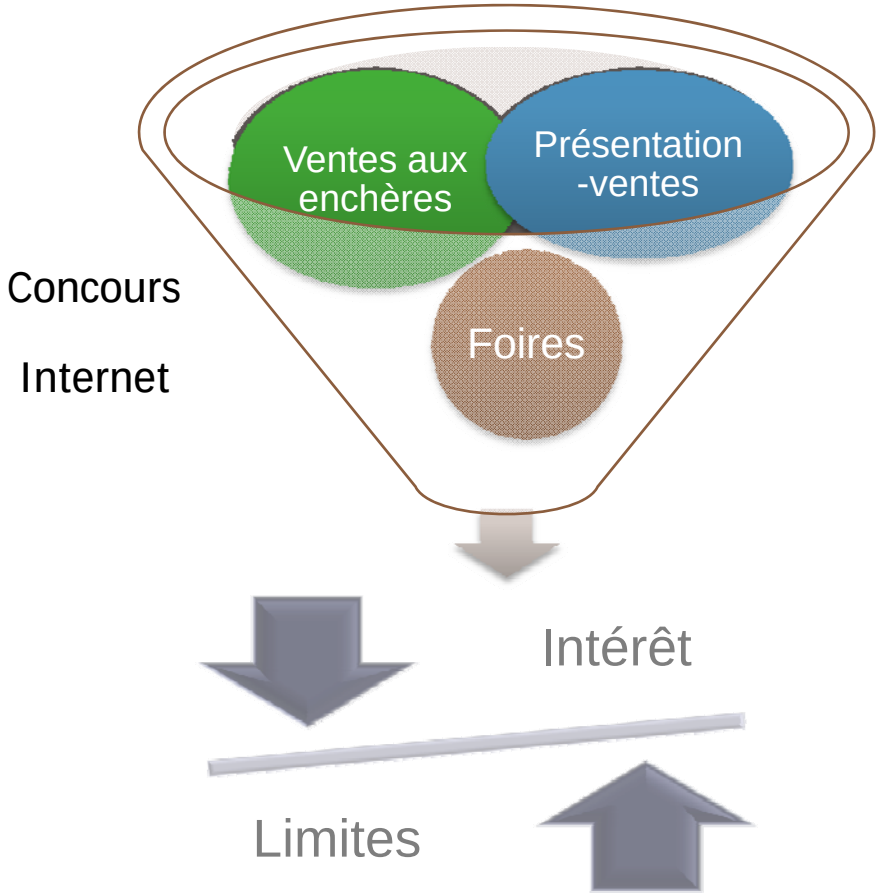
1/3 particuliers

Petit nombre de professionnels tous « vendeurs »

Vendre l'élite
Écouler le « restant »

Produit vivant, singulier
Difficile à juger avec certitude

La commercialisation collective



Enquêtes d'étudiants (juillet-septembre)

Organisateurs

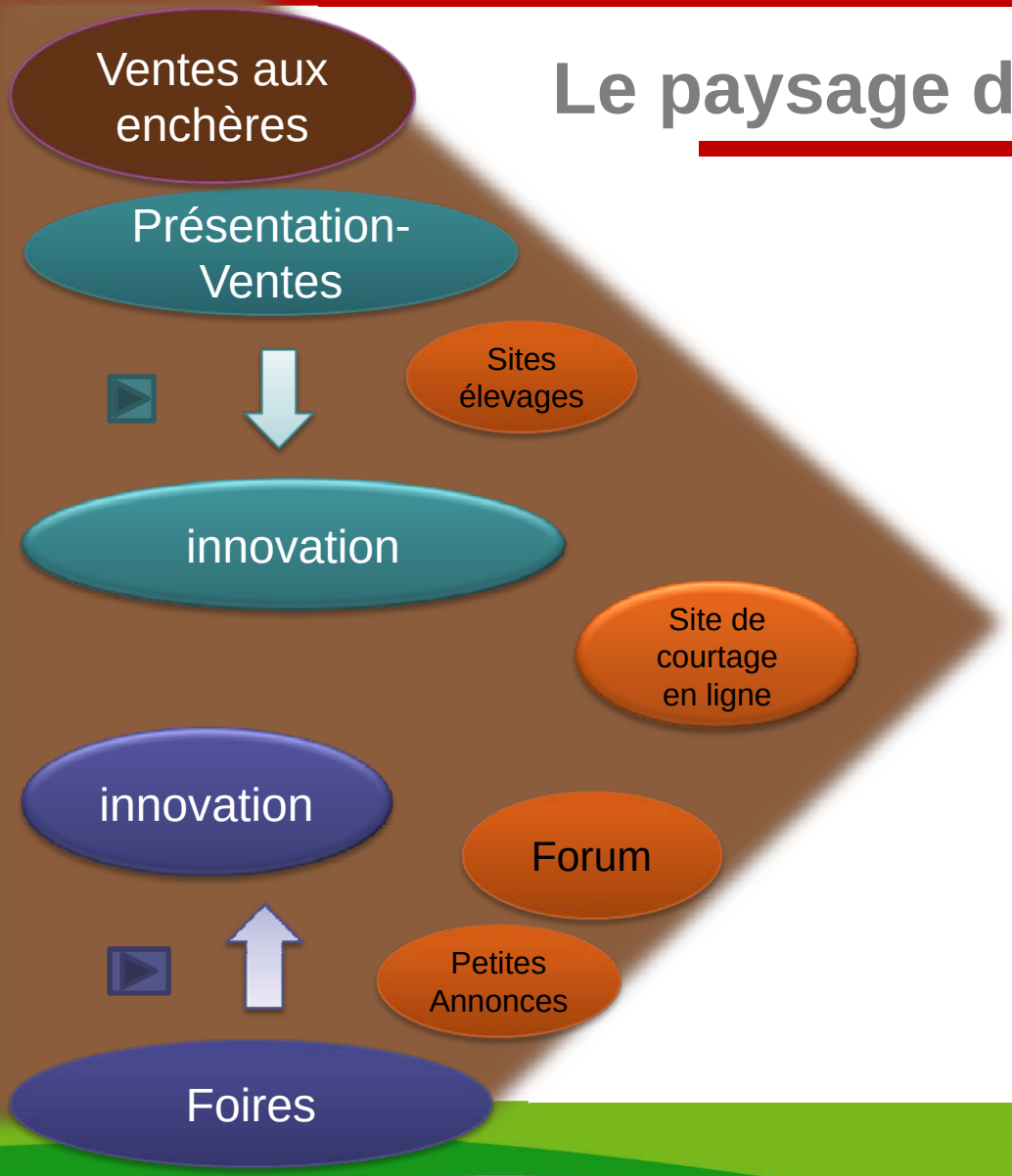
7 manifestations
« classiques » et « innovantes »
+ / - 50 entretiens

Vendeurs : éleveurs, marchands…

Acheteurs : particuliers, cavaliers professionnels…

Jean-Baptiste Lafforgue,
Agathe Martin, ISARA Lyon
Blandine Péret, ENESAD

Le paysage des ventes collectives



Ventes aux enchères : FENCES

+

- Carnet d'adresse, potentiel d'acheteurs
- Savoir-faire de professionnels
- Confiance
- Spectacle
- Finales Fontainebleau

-

- Sensibilité aux crises économiques
- Frais importants
- Pourcentages élevés
- Pas garantie performance

Bilan des ventes aux enchères

- Manifestations d'exception, nombre limité
- Animaux d'élite, public choisi
- Pas observé forme innovante

➡ Permet « d'étalonner » le marché
Généralisation hasardeuse

Les foires

Tradition, ambiance festive, de marché forain

Gamme de prix assez basse (+/- 2 000€)

De nombreux marchands :

- Se débarrasser de chevaux
- Gamme assez large
- Vendre des petits chevaux adaptés à ces manifestations

Acheteurs potentiels : locaux, régionaux, nationaux, européens

Foires : Beaucroissant

+	-
• Pas de frais d'inscription • Acheteurs pas toujours connaisseurs • Peu de contrôles • Gamme de prix accessible • Service après-vente des marchands • Grand nombre de chevaux	• Chevaux peu mis en valeur • Peu de transparence sur le passé du cheval • Possibilité d'essai des chevaux limitée • Sécurité difficile à gérer • Coté fête prenant le dessus sur la vente • Mauvaise presse

Bilan des foires

- Partout en France
- A l'image de la brocante
- Formes innovantes ex : foire Peilloneix (74)
  - Sélection animaux
  - Renommée « loisir »
  - Toujours des clients

➡ Lieu de commercialisation équidés de « loisir » … +/- sécurisant

Les présentation-ventes

Chevaux présentés: - chevaux de CSO de moyenne à haute gamme
- chevaux de l'élevage local

Sélection

Contexte de la vente : soirée de gala, salon du cheval, concours d'élevage ou de sport, vente seule

Financement :

- commission sur la vente (5-10%)
- frais d'inscription et box
- sponsors privés et publics
- évènement annexe

Les présentation-ventes classiques

+

- Vitrine de l'élevage local
- Publicité pour l'élevage
- Intérêt relationnel
- Vente de chevaux
- Repérage par catalogue + vidéos
- Prix affiché
- Spectacle

-

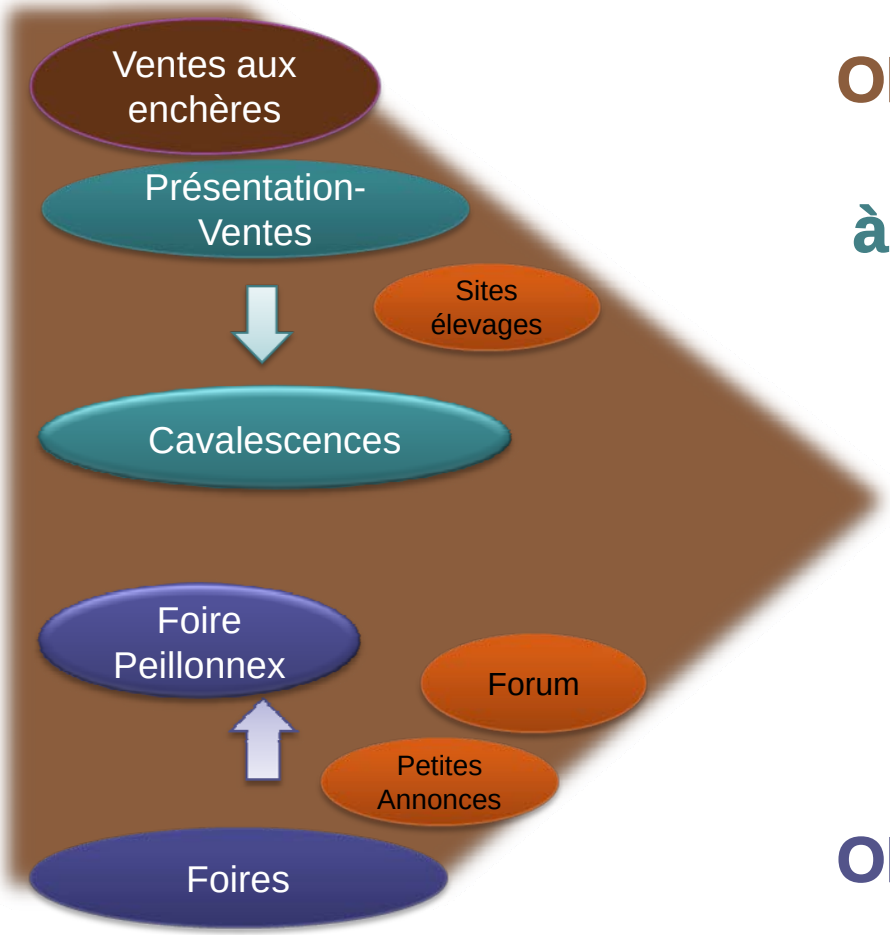
- Souvent critiqués par les professionnels
- Pas toujours acheteurs
- Achats souvent différés
- Frais importants pour une vente aléatoire
- confiance limitée

Bilan des présentations ventes

- Partout en France
- Des animaux plutôt haut de gamme
- Formes innovantes ex : Cavalescence
  - Animaux pour « enseignement/loisir »
  - Possibilité d'essai
  - Identification publics cibles
  - Qualification du produit…

➡ Peut répondre attentes public
Besoin de professionnalisme

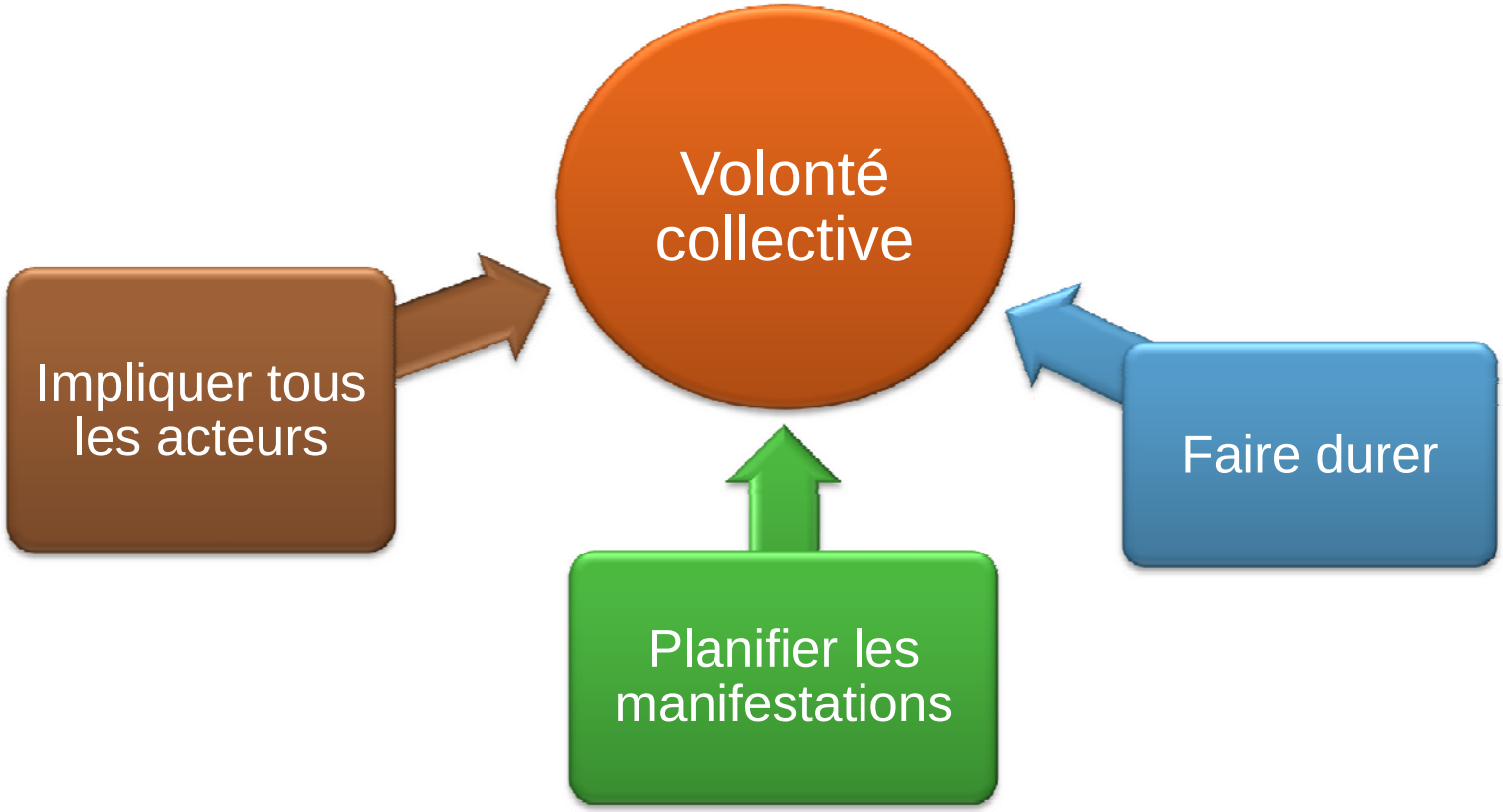
Conclusion



OK

à professionnaliser

Vers définition des publics, qualification des équidés « intermédiaires» ?

OK

Des atouts pour rassurer les acheteurs …