



MARCHÉ FM

Des chevaux qui se vendent bien... à des prix réjouissants !

Depuis quelque temps, nous observons une embellie sur le marché FM : la demande ne cesse d'augmenter. Elle prend de telles proportions que l'offre ne peut plus suivre : les chevaux à vendre se font rares. Une opportunité dès lors pour les vendeurs ! Mais comment réussir votre vente ? Retrouvez tous nos conseils.



Les poulains et pouliches de moins de 3 ans sont actuellement les plus vendus sur le marché. Il est nécessaire d'augmenter leur prix de vente pour mieux valoriser la race dans son ensemble. Fohlen und Jungpferde im Alter von weniger als drei Jahren werden gegenwärtig am häufigsten verkauft. Ihr Verkaufspreis sollte erhöht werden, um die Rasse allgemein aufzuwerten. Quelle : SNG

Un marché attractif pour les vendeurs

Tous les acteurs de la filière sont unanimes : la situation actuelle du marché franchises-montagnes est plus que réjouissante ! Depuis 2020, nous observons en effet une demande croissante, voire exponentielle. Si tant est que les ventes ont littéralement explosées ! Cette tendance s'est encore accrue en 2021. Et tout porte à croire qu'elle se maintienne en 2022. A tel point qu'il devient aujourd'hui difficile de trouver des chevaux de 3 ans sur le marché. Traditionnellement, les chevaux se vendent à 3 ans, à la suite de leur test en terrain. Désormais, leur grande majorité sont réservés - si ce n'est même vendus - avant cette échéance. Nous arrivons donc à une situation où l'offre ne répond plus à la demande. Conséquence ? Un report d'intérêt de la

clientèle à l'adresse des poulains et les pouliches de 6 mois juste après le sevrage. Réjouissant !

Les raisons du succès : un cheval qui se perfectionne grâce à l'effort partagé des éleveurs

A la question de savoir quelles sont les raisons de cette embellie, nombreux sont ceux qui évoquent la pandémie. En effet, la crise a poussé bon nombre de personnes à revoir leurs projets ou même concrétiser leur rêve : acquérir un cheval. Le retour à la nature, aux plaisirs simples et aux ressources locales semble aujourd'hui davantage orienter les désirs des consommateurs-trices. L'ouverture vers de nouveaux marchés tels que

la Hollande ou la Belgique est également évoquée comme une possible explication.

Une chose est sûre : le cheval FM plait et se trouve aujourd'hui en parfaite adéquation avec les aspirations de la clientèle. De nombreuses études réalisées dans le cadre de la stratégie marketing en avaient fait l'hypothèse. Cette dernière se trouve aujourd'hui corroborée par des faits. Inutile de mentionner que tout ceci n'eût été possible sans le travail passionné des éleveurs et éleveuses, au système de sélection de la FSFM ou encore peut-être aux nombreux projets de soutien à la commercialisation (stratégie marketing). Nous disposons aujourd'hui du produit parfait et ce, grâce au travail conjoint de toutes et tous !



Comment fixer le prix de vente idéal de votre cheval ?

Bien connaître son cheval

C'est vous qui, en votre qualité d'éleveurs-euses, connaissez le mieux votre cheval. Ceci tombe bien ! On observe en effet aujourd'hui une curiosité accrue de la clientèle, une volonté de tout « connaître » du cheval qu'ils souhaitent acheter. Son ascendance, son parcours, le pâturage où il a grandi ou encore le déroulement de sa formation... Ainsi, être accessible, disponible et accueillir le client de manière sympathique tout en prenant au sérieux ses besoins sont également des atouts sérieux dans le cadre d'une vente.

Comme nous le savons tous, chaque cheval a sa propre personnalité. Dans le cadre d'une vente, il est donc important de bien valoriser et mettre en avant les qualités du cheval. Il s'agit également de jouer la carte de la transparence quant à ses « caractéristiques »... Qu'elles soient positives ou parfois, faut-il le dire, un peu moins positives.

Connaître les attentes de la clientèle

Une étude réalisée par Agroscope a permis de recenser les attentes des clients lors de l'achat d'équidés de loisirs. Les résultats relèvent tout d'abord l'importance du caractère du cheval qui, selon les quelques 300 sondés, devrait être proche de l'homme. S'en suivent par ordre d'importance les critères relatifs à la santé, aux extérieurs et finalement aux performances. Lors de ce sondage, les réponses ont également mis en avant une prédisposition du client à déboursier quelque 10'000 CHF pour un cheval qui correspondrait à ses besoins.

A nouveau, chaque client est unique et a des attentes différentes. Lors des visites, il est ainsi recommandé d'interroger le client sur ses besoins afin de lui proposer le cheval qui lui sied au mieux selon son niveau de formation.

Des coûts d'élevage à considérer lors des négociations

Le prix de vente résulte d'une négociation entre le client et l'éleveur. L'élevage est très certainement une activité guidée par la passion., Attention tout de même à garder un œil sur son seuil de rentabilité. On observe que la passion qui anime certains éleveurs les rend parfois prêts à ne pas comptabiliser toutes leurs heures de travail dans les coûts.

Une étude d'Agroscope conduite dans une dizaine d'exploitations helvétiques démontre que pour un cheval franches-montagnes de 3 ans qui a passé les tests en terrain, le prix de vente optimal devrait avoisiner 10'000 frs pour atteindre le seuil de rentabilité. Dans le Canton du Jura, le seuil de rentabilité a été estimé à 7'100 CHF en raison de charges financières moindres lestant les exploitations. Sur le plateau, le seuil de rentabilité moyen serait atteint à partir d'un prix de vente de 12'000 CHF. En Suisse orientale, la moyenne se situe quant à elle à 11'344 CHF.

Ces prix sont tout à fait praticables sans compromettre de ventes dans le contexte actuel. Il s'agit de moyennes nationales et ce seuil de rendement est bien sûr variable en fonction de la région, des conditions de détention ou encore des qualités intrinsèques et extrinsèques du cheval. Cependant, ils ont le mérite de nous donner une idée claire des prix justes à appliquer.

Envie d'en savoir plus ? Retrouvez la fiche technique : <https://www.agroscope.admin.ch/agroscope/fr/home/themes/animaux-rente/cheval/haras-soziooekonomie-sng/haras-rentabilitaet-fm-pferdezucht-sng.html>

Le mot de la fin

Ne sous-estimons plus la valeur de nos chevaux... et de notre travail conjoint !

Clara Ackermann
Responsable du groupe Préservation du cheval FM
Haras national suisse

Résultats

