

## Cahier des charges pour l'organisation de ventes innovantes d'équidés

Dans le cadre du Plan Ambition Filière 2018-2020 pour la Filière équine, le Conseil Régional Auvergne-Rhône-Alpes soutient l'organisation de ventes de chevaux/équidés innovantes dans la région.

### Contexte :

La hausse de la TVA à 20% sur la vente des chevaux a été mise en place depuis le 1<sup>er</sup> Janvier 2013. Cette mesure a généré une **augmentation du prix de vente des animaux** qui ont entraîné des fermetures brutales des entreprises et une **baisse de 30 % du nombre d'élevages depuis 2010**. Les éleveurs ont nettement diminué leur production. Il faut noter la difficulté que rencontrent les éleveurs à commercialiser dans de bonnes conditions leur production. Le coût de production dépasse souvent le prix de revient. Le manque d'infrastructures d'accueil et le faible nombre de produit à valoriser par exploitation obligent les éleveurs à commercialiser leur produit avant de l'avoir valorisé alors que les acheteurs souhaitent principalement des produits prêts à travailler. De plus, la production ne correspond pas toujours à la demande des acheteurs qui accordent de plus en plus d'importance au caractère/comportement du cheval et qui souhaitent bénéficier d'un maximum de garanties.

Autre conséquence de ce contexte fragile : **l'importation de chevaux a également progressé**. Il existe de plus en plus de marchands proposant des chevaux d'Irlande ou de Belgique qui font une concurrence directe aux éleveurs en proposant des prix plus bas.

La région Auvergne-Rhône-Alpes est localisée au carrefour de l'Europe et tient une place économique majeure en France et en Europe. Cela offre du potentiel pour développer la commercialisation des chevaux :

- Proximité de pays utilisateurs de chevaux comme la Suisse & l'Italie,
- Proximité de régions très utilisatrices et peu productrices de chevaux (PACA, Occitanie),
- Deux métropoles attractives dont la population croît (Lyon & Genève),
- Un pouvoir d'achat supérieur à la moyenne française en Auvergne-Rhône-Alpes (2<sup>ème</sup> région derrière l'Île-de-France),
- Un salon du cheval de Lyon, Equita, mondialement connu.

Dans le cadre du Contrat Régional d'Objectif de Filière mis en place en Rhône-Alpes sur 2012-2017, cinq actions étaient dédiées à la commercialisation des chevaux :

Action 3.1.1 : Mise en relation des producteurs et utilisateurs amateurs et loisir par le biais de ventes à l'amiable

Action 3.1.2 : Valorisation des jeunes chevaux via le circuit club existant

Action 3.1.3 : Création d'un outil dématérialisé de commercialisation

Action 3.2.1 : Présentation/vente des chevaux présentés sur le site

Action 3.2.3 : Organiser des sessions internationales de ventes de chevaux issus des élevages régionaux (Equita Ventes)

Peu d'entre elles ont été mises en place avec succès. Seule l'organisation des Equita Ventes, sessions internationales de ventes de chevaux à Equita Lyon, a continué de fonctionner bien ancrée localement depuis une vingtaine d'années.

Suites à ces nombreux « échecs », le Conseil de la Filière Cheval souhaite mettre en place des ventes de chevaux collectives (demande des éleveurs) innovantes qui répondent mieux aux attentes des acheteurs.

#### **Enjeux et objectifs de ces ventes :**

- Rapprocher l'offre et la demande pour la commercialisation des jeunes chevaux,
- Favoriser les lieux de rencontre pour la commercialisation,
- Répondre à la demande de chevaux pour les amateurs.

#### **Critères d'éligibilité :**

L'organisateur des ventes de chevaux ou d'équidés doit avoir un numéro SIRET mais cela peut être une association ou une entreprise privée.

Les ventes organisées doivent être situées sur le territoire Auvergne-Rhône-Alpes.

Les équidés présentés à la vente doivent être :

- Nés en Auvergne-Rhône-Alpes,
- Appartenant à une entreprise située en Auvergne-Rhône-Alpes (N° SIRET & adhérent MSA),
- D'une race appartenant à un stud-book reconnu par le Ministère de l'Agriculture.

Quel que soit le budget présenté, l'aide sera de 5 000 € par vente organisée. 3 ventes par an seront soutenues de 2018 à 2020.

Les dépenses éligibles peuvent concerner différents postes : location d'infrastructures, communication, temps de travail...

#### **Obligation du porteur de projet :**

L'organisateur de la vente s'engage à fournir en toute transparence des chiffres précis sur les indicateurs d'évaluation de la vente :

- Nombre de chevaux/équidés présentés,
- Nombre de propriétaires de chevaux/équidés présentant des chevaux,
- Nombre de chevaux/équidés essayés (s'il y a des essais possibles),
- Nombre de chevaux/équidés vendus lors de l'événement,
- Nombre de chevaux/équidés vendus suites à des contacts sur l'événement dans le mois qui suit,
- Nombre d'acheteurs potentiels présents (estimation),
- Tout autre indicateur d'évaluation de la vente qu'il jugera pertinent.

L'organisateur de ventes s'engage à respecter les obligations légales inerrantes à tout rassemblement d'équidés : <https://www.ifce.fr/ifce/sire-demarches/sanitaire-detention/organiser-un-rassemblement-dequides/> ainsi qu'à l'accueil de public : <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F31684>.