De nouvelles pistes de valorisation et de commercialisation

Auvergne-Rhône-Alpes

Ânes

Une étude sur les circuits de valorisation et de commercialisation en Auvergne-Rhône-Alpes a été effectuée en 2016. Parmi les 114 acteurs de la filière équine enquêtés 6 d'entre eux avaient une activité liée aux ânes. Ils nous ont révélé leur pratique et leur avis sur les circuits existants. Ce document récapitule l'ensemble des réponses récoltées et tente d'apporter des solutions aux éventuels problèmes rencontrés.

Sommaire :

Page 2
Méthode et caractéristiques des enquêtés

Page 3
Rappels chiffrés sur l'utilisation et la valorisation

Page 4
La valorisation

Page 4
La commercialisation

Page 7
Conclusion

Méthode et caractéristiques des enquêtés

Les enquêtes se sont déroulées sous forme d'entretiens semi-directifs par téléphone ou en face à face. Les personnes interrogées dans toute la région étaient invitées à présenter leur(s) activité(s) liée(s) aux équidés, leur méthode pour valoriser et commercialiser leurs chevaux. Pour chaque étape un point était fait sur les avantages et inconvénients des moyens utilisés ainsi que les limites ou actions particulièrement intéressantes. Enfin les enquêtés étaient invités à donner un avis global sur les circuits de valorisation et de commercialisation en place dans la région.

Les personnes interrogées avaient une activité liée à l'élevage, la valorisation ou la commercialisation. Elles pouvaient aussi les combiner (cf. Illustration 1).

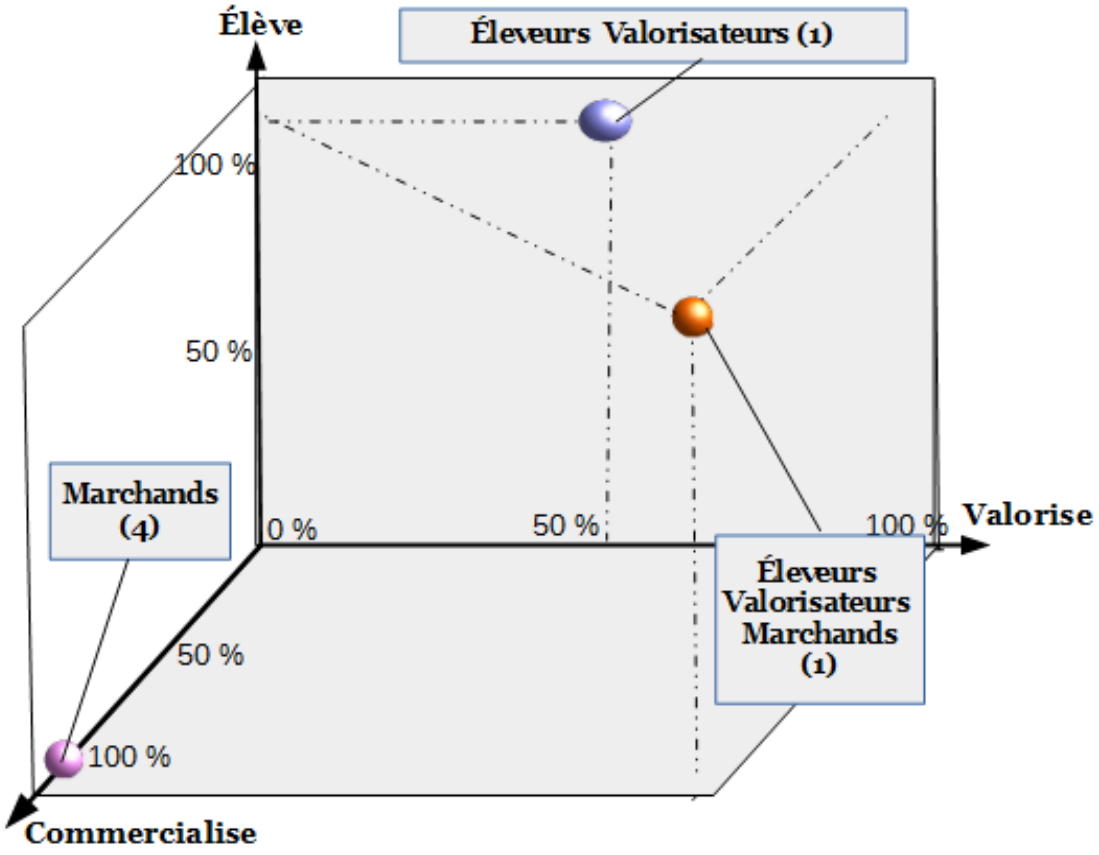
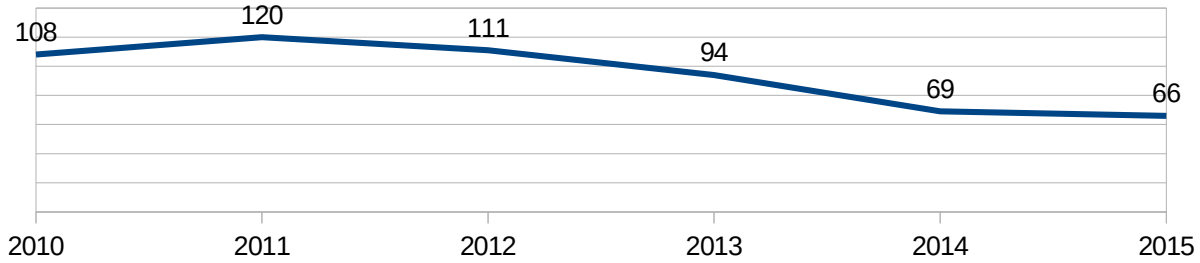


Illustration 1: Typologie des acteurs enquêtés selon leur activité dominante de la production à la vente d'équidés

Axe élève : Commercialise uniquement ses propres produits
Axe commercialise : Commercialise des chevaux qu'il n'a pas produits
Axe valorise : S'implique dans la préparation des chevaux

Rappels chiffrés sur l'utilisation et la valorisation

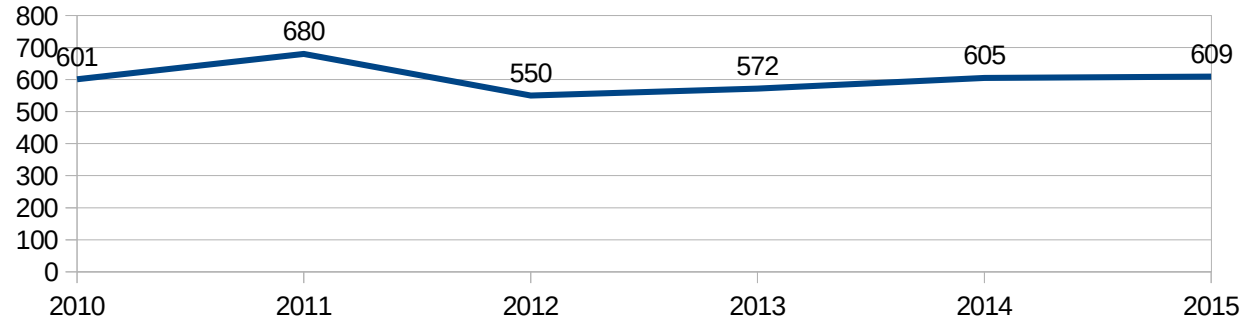
Le territoire français rassemblait 528 élevages d'ânes en 2014 pour un total de 614 naissances[1] soit une moyenne de 1,16 ânons nés par élevage. Cette filière représentait alors 1,32 % des équidés nés en France.



Graphique 1 : Evolution du nombre d'immatriculations (naissances) d'ânes en région Auvergne-Rhône-Alpes *Source : ifce*[2]

La région Auvergne-Rhône-Alpes est la 4ème française au niveau du nombre de naissances avec 69 ânons déclarées en 2014 ce qui représentait 1,17 % des naissances régionales d'équidés. L'évolution est à la baisse (cf. graphique 1). (source ifce[2])

En ce qui concerne le commerce en France 3 629 changements d'immatriculations ont été enregistrés en 2015 ce qui représente 3,96 % des transactions d'équidés toutes races confondues sur le territoire national. En région Auvergne-Rhône-Alpes 609 changements ont été enregistrés en 2015. Au niveau national après une augmentation jusqu'en 2009 la tendance est à la baisse. Cette diminution semble plus modérée au niveau de la région (cf. graphique 2) (Source ifce[2]). Les ânes sont les équidés se vendant le moins cher en France avec une moyenne de 1012 € pour les ânes de races et de 566€ (résultats 2014, source *ifce*[2]) pour les Origines Non Constatées (ONC).



Graphique 2 : Evolution du nombre de changement d'immatriculations d'ânes en Auvergne-Rhône-Alpes *Source : ifce*[2]

1 : En France, le nombre de naissances est le nombre de poulains ou ânons nés une année donnée et immatriculés, c'est à dire ayant reçu un document d'identification. *(source ifce)*

2 : Ifce. Stats et cartes. [en ligne]. http://statscheval.haras-nationaux.fr/core/zone_menus.phpzone=229&filtres=47126[2014|46232[|46233[&r=1317
Consultée le 03/08/2016

La valorisation

Ânes participant à une épreuve de qualification loisir
Source : http://www.aux-marches-du-plaisir.com/

La valorisation des ânes passe par le dressage mais aussi la participation à divers événements. Ces dernières peuvent être des concours modèles et allures[3], des concours d'utilisation[4], des Tests de Tempérament Simplifiés (TTS)[5] ou encore des qualifications loisir[6]. L'objectif est d'apporter une plus-value à l'animal. D'après un des acteurs interrogés il semblerait que les qualifications loisirs apportent la meilleure valorisation. En effet « les gens ne voient pas l'intérêt » des autres compétitions. Existerait-il un moyen d'améliorer l'efficacité des différents circuits ? S'assurer un plus grand nombre de participants et de spectateurs sur un même lieu en rassemblant plusieurs compétitions pourrait-il être une solution ?

La commercialisation

Les outils de la commercialisation

Les ventes d'ânes destinés au loisir se font principalement de « gré à gré ». Lorsque les animaux sont destinés à la boucherie ou à l'engraissement un marchand peut intervenir. Différents « outils » peuvent être utilisés :

- Bouche à oreille
- Internet
- Foires

L'utilisation de sites non spécialisés dans le commerce d'équidés tels que « le bon coin » est remise en cause en raison du manque de contrôles permettant la mise en vente d'équidés dont les papiers ne sont pas en règle. Face à ce problème des contrôles pourraient-ils être mis en place sur internet ou les contrôles de terrain peuvent-ils être renforcés ? Une autre solution consisterait à

Course organisée lors de la foire aux ânes de Braize (Allier)
Source : http://www.lamontagne.fr

3 : Les concours modèles et allures sont gérés par les sociétés mères, l'ifce et les stud-books ou associations de races concernés. Les chevaux sont jugés selon une grille adaptée prenant en compte des critères morphologiques

4 : Ces concours ont pour objectif de mettre en valeur les qualités des ânes et mulets destinés à la commercialisation afin d'en garantir le niveau d'éducation (source SFET)

5 : Les Test de tempérament simplifiés reflètent différentes situations auxquelles le cheval sera confronté au cours de son utilisation. Ils permettent de connaître rapidement et simplement les principaux traits de tempérament de l'équidé (source ifce)

6 Les qualifications loisir visent à évaluer les qualités d'un équidés pour le loisir que ce soit en équitation d'extérieur ou en sport amateur. Cela permet de donner aux acquéreurs des repères sur la praticité du cheval et la sécurité qu'il peut apporter dans son utilisation

valoriser le travail des éleveurs sérieux par un label.

Parmi les enquêtés, quatre étaient des organisateurs de foires. Tous rappellent l'importance de l'animation, sur ces événements afin de les « redynamiser ».

Les animations peuvent mettre en jeu des ânes et d'autres équidés (compétitions d'utilisation ou d'élevage, courses , promenades en calèches, découverte des métiers du cheval…) ou être des activités ludiques, touristiques, festives (taureau, piscine, marché de producteurs, expositions diverses…). L'objectif est de mettre à profit les points forts des territoires concernés (tourisme, tradition, proximité d'une base nautique…).

Un besoin de fidéliser les participants

L'organisation doit être la meilleure possible. Il est nécessaire de disposer de matériel adapté (chapiteaux, balances homologuées, lieux d'attaches et d'essais sécurisés…) ainsi que de moyens humains. Le respect de la législation (présence d'un vétérinaire, sécurisation des lieux par les forces de l'ordre...) joue aussi un rôle clé. Le but est de faire venir un maximum de public et d'exposants. En effet pour qu'une vente fonctionne et que les acheteurs se déplacent « il faut du choix ». La fidélisation des exposants passe majoritairement par le bon accueil qui leur est réservé et la distribution de lots. Le public quant à lui doit être informé de la tenue de l'événement grâce à différents moyens de communication : presse locale, affiches, communication sur les autres événements, site internet, mailing et lettres… Les organisateurs ont donc besoin de moyens financiers et logistiques mais il semblerait que ces derniers soient souvent insuffisants. Les diverses associations et organismes régionaux ne pourraient-ils pas faire bénéficier aux organisateurs de leurs réseaux de connaissances pour communiquer sur les animations, les ventes?

Des débouchés limités

Quelles que soient les méthodes de mise en vente utilisées, les acteurs se retrouvent face à un manque de débouchés. Les utilisations des ânes sont pourtant variées et touchent un large public :

Âne exécutant des travaux agricoles
Source:http://hippotese.free.fr/blog/index.php/tag/Porte-outils%20de%20mara%C3%AEchage

- Location d'ânes de bât pour les randonnées
- Utilisation d'ânes pour des travaux agricoles
- Utilisation d'ânes dans les collectivités locales (ramassage scolaire[7])
- Consommation de viande
- Production de lait d'ânesse.
- Ânes de compagnie ou de loisir pour les particuliers.

7 Des collectivités de Haute-Normandie utilisent des ânes dans le cadre de l'écomobilité scolaire (pédibus) . L'agence régionale de l'environnement de Normandie a publié à ce sujet un article : http://www.arehn.info/L-ane-et-le-pedibus-attrait-de-l-animal-dans-les-demarches-d-ecomobilite-scolaire_a57.html

Un manque de débouchés

Les mâles et les ânons issus de la reproduction des ânesses laitières trouvent le moins de débouchés. La valorisation des animaux pour la viande est elle aussi difficile car les consommateurs ont une mauvaise image des produits. Les producteurs d'ânes de race sont eux confrontés à la concurrence avec des éleveurs d'ânes hors stud-book. En effet les ânes communs ont les mêmes aptitudes que les ânes de race mais leur prix de vente est moins élevé.

La communication peut être utilisée pour développer les débouchés. La création d'un label valorisant le travail des éleveurs produisant des ânes de race serait une solution pour que leurs produits se démarquent. Les centres équestres sont les acteurs touchant le plus de public, inciter ces derniers à faire découvrir les ânes grâce à des activités (attelage, promenades…) ne serait-elle pas une solution pour promouvoir ces équidés et leur trouver éventuellement de nouveaux acquéreurs ?

La formation à destination des professionnels de l'agriculture afin de leur présenter les intérêts d'avoir un tel animal sur leur structure mais aussi de leur apprendre les bases du travail avec un âne pourrait aussi assurer des débouchés supplémentaires. Enfin l'utilisation des ânes à des fins thérapeutiques (équi-thérapie) dans des maisons de retraite ou hôpitaux psychiatriques par exemple serait aussi une piste à envisager.

Conclusion

Les enquêtes ont montré que les acteurs de la filière ânes se trouvent confrontés à un marché « bouché » qui met en danger la viabilité économique de leur activité.

Les éleveurs d'ânes doivent pouvoir faire valoir le sérieux de leur production (élevage mais aussi valorisation). L'animation de la filière asine doit être maintenue afin de pouvoir garder un réseau de professionnels dynamiques.

Cette valorisation et le maintien d'une certaine dynamique ne pourront cependant pas être assurés sans un développement de l'utilisation des ânes (cf Tableau.

Le tableau 1 récapitule les grandes problématiques auxquelles sont confrontés les acteurs ayant une activité liée aux ânes.

Tableau 1 : bilan des principales problématiques et solutions pour le commerce et la valorisation d'ânes

Les problèmes rencontrés	**Solutions proposées**	**Exemples d'actions**
Dynamiser les circuits de valorisation	Améliorer la connaissance des acheteurs sur l'intérêt et le fonctionnement des différents circuits de valorisation	Augmenter la communication
		Rassembler les compétitions afin d'avoir plus de public et de participants
Les foires sont moins attractives	Aider les organisateurs	Apporter un soutien financier ou logistique
		Proposer des conseils et une aide pour l'organisation (choix du vétérinaire, organisation des animations...)
La vente sur les sites internet dévalorise l'élevage	Limiter les problèmes liés aux normes sanitaires et à la traçabilité	Augmenter les contrôles (sur internet et sur le terrain)
	Valoriser l'élevage	Mettre en place un label
Pas assez de débouchés		Proposer aux centres équestres d'accueillir un âne au sein de leur cavalerie
	Trouver de nouveaux débouchés	Développer la viande d'âne (communication, label, vente directe...)
		Former des professionnels de l'agriculture et des collectivités locales à l'utilisation d'ânes
		Proposer aux personnels de santé d'utiliser des ânes dans leurs structures (équi-thérapie)