

DÉVELOPPEMENT DU MARCHÉ  
ÉQUESTRE EUROPÉEN  
RAPPORT

Présenté à :  
**AGRICULTURE CANADA**  
**FILIÈRE CHEVAL DU QUÉBEC**  
&  
**CANADA HIPPIQUE**

Préparé par :  
**RENÉE LÉVESQUE**

En collaboration avec :  
**MAURICE LUSSIER**  
**LAURE CHAZERAND**  
**CATHLEEN HALL**  
**CÉLINA LABEL**

# TABLE DES MATIÈRES

<b>1. RAPPEL .....</b>	<b>3</b>
<b>2. DÉLÉGATION &amp; OFFRE .....</b>	<b>3</b>
<b>3. DÉMARCHE .....</b>	<b>4</b>
<b>4. DÉROULEMENT .....</b>	<b>4</b>
<b>5. LES VISITEURS .....</b>	<b>5</b>
<b>6. LES BONS COUPS .....</b>	<b>5</b>
<b>7. LES PROJETS À VENIR .....</b>	<b>7</b>
<b>8. CONCLUSION.....</b>	<b>7</b>

## 1. RAPPEL

Le projet visait à développer le marché équestre européen et à maintenir les contacts établis en 2005 en utilisant, une fois de plus, la plateforme du Salon du cheval de Paris qui s'est déroulé du 2 au 10 décembre 2006. Pendant cette période, les partenaires ont occupé, selon un horaire prédéterminé, un kiosque dont la superficie était de 18 m carrés soit le double d'espace par rapport à 2005. Les éleveurs voulaient faire connaître leur race, les chevaux à vendre, les moyens pour être rejoints et ils voulaient consolider les contacts établis en 2005. Les autres partenaires qui ont participé au financement de l'ensemble du projet, ont offert les produits qu'ils avaient à vendre. Dans plusieurs cas, cela a complété l'offre présentée au Salon du cheval de Paris et a permis d'attirer l'attention des visiteurs et des médias.

## 2. DÉLÉGATION & OFFRE

La délégation était composée de 9 personnes :

- deux éleveurs de la Triple couronne soient Maurice Lussier et sa fille;
- deux représentants de la Société des éleveurs de chevaux canadiens soient : Cathleen Hall et son mari;
- une représentante de la Fédération équestre du Québec;
- une représentante du Courrier Hippique;
- deux représentantes du Ranch Massif du Sud;
- une coordonnatrice.



Laure Chazerand, Céline Lebel, Cathleen Hall, Susan Stewart, Anne-Marie-Lussier, Renée Lévesque, Maurice Lussier et Yvon Desrochers

L'offre présentée passait aussi par la distribution de plusieurs documents :

- Dépliant «Le cheval canadien » (SECC)
- Dépliant «Pour vos activités équestres, un cheval s'impose : le Quarter Horse» (ACQH & AQQH)
- Dépliant de La Triple couronne
- Dépliant «L'équitation western à votre portée» (FEQ)
- Magazine *Courier Hippique* et pochette d'information
- Feuillet publicitaire «Une vacance à cheval» (Ranch Massif du Sud)
- Achetez au Canada (Canada Hippique)
- Dépliant et programme «Une poussée d'adrénaline» (Festival western de St-Tite)

### 3. DÉMARCHE

La démarche privilégiée :

- recueillir des informations par des rencontres avec les exposants du Salon du cheval;
- rencontrer des personnes ayant des postes clés dans la filière cheval française;
- tenir un kiosque nous permettant de présenter les biens et services équestres canadiens;
- rencontrer des Français pour répondre à leurs questions et évaluer la demande;
- maintenir les contacts établis en 2005 et en développer de nouveaux;
- établir des contacts et obtenir une visibilité des médias français;
- faire des démonstrations avec des chevaux élevés au Canada.

### 4. DÉROULEMENT

Le kiosque, réservé par Canada Hippique, nous a permis de recevoir les visiteurs du Salon du cheval de Paris, mais il nous a également fourni un pied-à-terre pour donner des rendez-vous aux personnes que nous désirions rencontrer. Le kiosque était situé au Hall 7 dans la section western & tourisme. Cette année, l'ensemble des sections se trouvait dans le même Hall sur deux étages. Cela a facilité le passage des visiteurs qui n'avaient pas à sortir dehors.



Le kiosque, situé en face de la carrière de présentation western, nous permettait de profiter de l'affluence. Toutefois, nous croyons que seules les personnes intéressées par l'équitation western venaient à cet endroit, ce qui a sûrement

avantages l'ensemble des partenaires, mis à part les éleveurs de chevaux canadiens. Ces derniers auraient eu avantage à se retrouver dans la section des éleveurs.

Chaque jour, une démonstration de course de barils, d'une durée de 15 minutes était faite par Anne-Marie Lussier. Elle montait un cheval Quarter Horse élevé au Canada qui a été vendu à des Français en cours d'année. Ces derniers ont eu la gentillesse de nous permettre de l'utiliser.

La décoration du kiosque était sommaire, mais sobre. L'utilisation d'un canon pour projeter des images (150) en continu, nous a permis de montrer aux visiteurs différents aspects de l'élevage et des activités équestres au Canada.

La délégation a été invitée à plusieurs reprises à partager l'apéro des exposants du voisinage. Nous avons donc, à notre tour, invité ces exposants à prendre l'apéro le dernier samedi soir à notre kiosque.

## **5. LES VISITEURS**

Les visiteurs que nous avons reçus souhaitaient recevoir de l'information sur:

- les forfaits de randonnée équestre;
- l'équitation western en général;
- les stages de formation ou de perfectionnement en équitation western;
- les possibilités d'établissement au Canada;
- les chevaux offerts au Canada (Quarter Horse principalement);
- les moyens de se faire connaître au Canada;
- la danse country et les événements western.

## **6. LES BONS COUPS**

Chaque partenaire avait ses propres objectifs, mais dans l'ensemble chacun était satisfait de son expérience. Voici les meilleurs coups :

- vente d'un cheval Quarter Horse de 8 ans à des Français en novembre 2006;
- visite de trois groupes de Français (6) au cours de l'année 2006 chez un éleveur membre de la Triple couronne, totalisant cinq semaines de stages;
- article paru dans la revue *ÉquiWest*, mai-juin 2006, « Anne-Marie Lussier, une grande championne »;

- article publié dans la revue *ÉquiWest*, mai-juin 2006, « David Chenais, chez nos cousins du Québec »;
- article paru dans la revue *ÉquiWest*, mai-juin 2006, « La triple couronne, pilier du sport amateur et du Quarter horse »;
- article publié dans la revue *ÉquiWest*, mai-juin 2006, « La plus grande attraction Far-West de l'Est du Canada »;
- article paru dans la revue *ÉquiWest*, nov-déc 2006, « Le Festival hors norme » ;
- entente entre la Filière cheval du Québec et la chaîne de télévision *Équidia* pour la préparation de six émissions de 26 minutes qui seront tournées au Québec dans le cadre de la série Randonneurs d'aventure. Cette série est animée par Delphine Turckheim qui encadre, avec le guide équestre désigné, les cavaliers candidats qui seront soumis au vote des téléspectateurs d'*Équidia* afin de désigner le meilleur d'entre eux;
- engagement de la part de Mme Laurence Marchand-Buon du *Cheval-Magazine* à publier quatre pages dans la section race de son magazine, à condition de lui fournir des photos de chevaux canadiens en liberté dans la neige;
- entente avec M. Daniel Simon pour les revues *Équiwest*, *Sabot* (races rares) et *Attelage* pour faire paraître des articles sur le cheval canadien;
- contacts auprès des magazines *Cheval Santé* et *Cavalière* pour la parution d'articles sur le cheval canadien;
- rencontre avec le représentant de Cavaliers du Monde qui désire offrir une destination de randonnée équestre de plusieurs jours au Québec.
- rencontres avec Laurent Elinguel, Vice-président de NBHA France, pour consolider le contact et maintenir les échanges de bons services;
- contact avec un visiteur nous permettrait de croire que l'un des membres de la SECC serait prêt à défrayer les coûts associés au transport d'un cheval canadien au Salon du cheval de Paris, édition 2007. Cette perspective serait des plus intéressantes si elle s'avérait exacte;
- distribution d'environ 600 dépliantes présentant des éleveurs de Quarter Horse du Canada;
- distribution d'environ 800 dépliantes faisant connaître des offres de stages de perfectionnement au Québec;
- distribution d'environ 500 dépliantes de la Société des éleveurs de chevaux canadiens;
- distribution de 300 programmes et autant de dépliantes du Festival western de St-Tite;
- distribution de 1000 feuillets publicitaires du Ranch Massif du Sud.

## 7. LES PROJETS À VENIR

Diverses rencontres avec des visiteurs et des exposants nous ont ouvert la porte sur diverses possibilités :

- participation d'une délégation canadienne au Salon du cheval d'Avignon (Triple couronne);
- organisation d'un circuit découverte des éleveurs de chevaux Quarter Horse de course de barils fonctionnant à l'année (Triple couronne);
- organisation d'un circuit découverte des éleveurs de chevaux de race dans diverses disciplines (AQQH, CQHA, Paint Horse, Appaloosa Horse Club);
- venue d'un cheval canadien au Salon du cheval de Paris 2007 (rencontre avec un visiteur qui connaît un des membres de la SECC qui serait prêt à fournir le cheval et à défrayer les coûts reliés);
- venue de chevaux de différentes disciplines western au Salon du cheval de Paris en 2007 et allonger le temps des démonstrations dans la carrière western;
- organisation d'un concours d'attelage (voitures d'époque et costumes) d'envergure internationale au Canada (rencontre entre M. André Grassard de l'Association d'attelage de France et meneur renommé en Europe et ailleurs dans le monde);
- participation d'un représentant de Cavalia à l'assemblée générale annuelle de la SECC (rencontre avec M. Robert Boulos, producteur exécutif de Cavalia dont la troupe possède 7 chevaux de race canadienne);
- organisation d'un circuit régional de course de barils en Bretagne permettant de structurer davantage ce sport dans le Nord de la France (rencontre avec Dominique Jumpertz, journaliste intéressé à s'impliquer dans le développement de ce sport);
- participation d'une équipe de 4 cavaliers bretons au festival western de St-Tite 2007;
- évaluation du projet à la fin de l'année 2007 pour étudier la pertinence de continuer à venir au Salon du cheval de Paris et/ou prévoir d'autres destinations.

## 8. CONCLUSION

La participation d'une délégation canadienne au Salon du cheval de Paris n'aurait pas pu avoir lieu sans la participation des groupes commerciaux qui nous ont accompagnés. En effet, il est clair que les associations de race ont du mal à financer leur participation et celle de leurs représentants à ce genre d'événements. Il faudra donc maintenir la collaboration entre

les groupes commerciaux et les associations de race, mais également apporter à ces dernières un support pour continuer. Le dépliant du CQHA et AQQH est un exemple intéressant à imiter qui, non seulement permet de faire connaître plusieurs éleveurs à la fois, mais qui peut également générer une partie du financement nécessaire.

De plus, le développement de circuits d'éleveurs permanents, initié par la Triple couronne est certainement un autre exemple à suivre.

Retenons que l'exportation est un processus à moyen et long terme pour qu'il puisse apporter le fruit des efforts déployés. La présence d'éleveurs et de chevaux est très efficace, beaucoup plus que la distribution seule de documentation, surtout s'il s'agit de races déjà connues par les Européens. Il nous apparaît donc important de maintenir la participation d'une délégation canadienne au Salon du cheval de Paris en 2007.