

# Robert Maury : des idées pour la valorisation et la commercialisation

(en ligne le 10 juin 2010)

Avec son épouse Conny, et son fils Jean-philippe, Robert Maury exploite 120 hectares dédiés au cheval de sport dans le bocage bourbonnais, à Servilly près de Lapalisse (03). Gentleman rider, cavalier, étalonnier, président du CRE Auvergne ainsi que du conseil du cheval, ce touche-à-tout à réussi, en 25 ans, à monter un élevage très près du sang qui fait sa fierté. Ce sont près de 120 chevaux, dont 30 poulinières et quatre étalons, qui sont présents en permanence au haras d'Aurois. Son créneau, un cheval pratique et polyvalent, s'adresse clairement aux amateurs, ceux qui constituent le plus gros du marché. Les origines de l'élevage et cette polyvalence recherchée l'amènent très logiquement à produire entre autre pour la discipline du complet.



*Robert Maury et Santiago d'Aurois SF (Polack 2 SF x La Roivaly, PS) futur étalon maison*

## Etat des lieux du Complet

« Il y a 20 ans, en travaillant un pur sang réformé, on arrivait à lui faire sortir des allures sur le rectangle ; les cross étaient, dans l'ensemble, assez massifs et plutôt galopant, il y avait de la distance et du coup, il fallait de la ressource de fond ; par contre il y avait, à l'époque, 1 m à sauter à l'hippique et cette discipline correspondait plutôt à des chevaux de qualité moyenne. Plus tard, avec la réglementation, l'évolution du complet à permis, au niveau du dressage, d'être plus exigeant dans les allures, dans les transitions, et l'on s'est rapproché du dressage pur. Au niveau du CSO, les cotes ont monté avec la technicité des parcours, on est donc obligé d'avoir des chevaux de qualité et là, je parle des chevaux de complet qui iront sur le haut niveau. On peut faire des épreuves amateur avec des réformes de courses, mais on restera à ce stade. Au niveau du cross, on n'a plus besoin de cette galopade phénoménale parce qu'il y a maintenant beaucoup de technicité, donc on a besoin de chevaux dressés et que l'on va pouvoir rassembler dans les combinaisons ; on a diminué les distances pour aider les chevaux à limiter leurs efforts, mais on se rend compte malgré tout que dans les chevaux de complet, on est quand même obligé d'avoir du sang parce que dans les grosses épreuves, on fait l'hippique derrière le cross ; ce qui signifie que le cheval qui a fait 5000 m doit être disponible le lendemain pour aller sauter un hippique correctement. C'est pour cela, je pense, que le cheval de complet de demain est un AQPS que j'appellerais sport parce qu'il aura les qualités de dresser et surtout d'aller sur l'hippique pour sauter 1,30 m. C'est donc un cheval qui sort de l'ordinaire.

Le pur sang, oui mais...

En regardant les chevaux allemands ou hollandais, on s'est rendu compte que, bien qu'il y ait une vraie dynamique sur l'hippique ou le dressage, avec des chevaux robustes, ces derniers manquaient du fond et de la générosité nécessaire pour aller sur le cross. Nous avons donc une part de marché à prendre à l'échelle internationale avec principalement deux races que sont l'anglo-arabe et ce que j'ai appelé l'AQPS sport. Ce dernier n'a rien à voir avec l'AQPS courses. C'est un cheval qui possède trois à quatre courants de pur-sang identifié. Ici, je rejoins ce qu'a affirmé Jean-Louis Bourdy-Dubois quand il dit que l'on n'a plus besoin de pur-sang pour croiser. On n'a pas besoin du pur-sang d'Auteuil qui va sauter à plat en utilisant sa vitesse pour franchir l'obstacle. Il s'agit plus d'un franchiseur que d'un sauteur, a fortiori pour aller sauter les neuf mètres de la rivière des tribunes. Aujourd'hui, avec la technicité des parcours, on ne peut plus se contenter de cela. Il nous faut des chevaux qui frappent, qui passent leur dos et puis qui reviennent pour aller passer l'obstacle d'après dans une ligne ; donc il faut sélectionner les courants de sang et là ce que je trouve dommageable, c'est que pendant quelques années, la SHF a fermé les portes des épreuves classiques aux pur sang ce qui a été dramatique car c'était le seul moyen de les tester sur le CSO ce qui permettait de les sélectionner pour s'en servir en croisement. Les bons pur sang tels que Verdi, Pot d'or ou Rantzau que l'on peut considérer comme des chefs de race à l'heure actuelle ont apporté cette technique et ce côté guerrier.

## Acquis ou inné

Ces pur sang sont des chevaux capables de sauter 1.30 m. Ce sont ces chevaux-là qui vont nous intéresser et qui vont contribuer à l'amélioration des origines étrangères, chevaux qui ont de très belles allures, une bonne technique de saut avec de la force, mais qui sont un peu matériels et qui, s'ils ne sont pas travaillés suffisamment, perdent vite leurs qualités obtenues par le travail et non par la génétique. Ce n'est d'ailleurs pas un hasard si les Allemands sont venus chercher des étalons comme Cor de la Bryère. Aujourd'hui, ces mêmes élevages étrangers sont toujours à la recherche du sang si précieux. On peut dire qu'ils ont les carrosseries et qu'ils viennent chercher les moteurs.

Aujourd'hui, dans nos concours de 2 et 3 ans, on plagie les stud-books étrangers en mécanisant les chevaux dans des barres. On en est même arrivé à faire une vraie ligne pour faire sauter les 3 ans ! N'importe quel cheval est capable de sauter avec deux semaines de préparation, mais comment peut-on, dans ces conditions, différencier l'aptitude acquise par le travail de l'aptitude innée, celle-là même que le cheval va transmettre à sa descendance. Ce que les éleveurs étrangers viennent chercher en France, c'est cette intelligence de la barre que nos chevaux ont en eux, sans artifice.

Toutes ces qualités que possède le Selle Français en font un cheval internationalement reconnu et qui font de lui le cheval de complet idéal dès lors que l'on va lui ramener ces bons courants de sang. Mais le schéma de sélection mis en place par les haras nationaux a, en 20 ans, été dévastateur à ce niveau. Il a tout simplement conduit à éradiquer l'utilisation du pur-sang ou de l'anglo-arabe par le Blup. Si l'on utilisait un pur sang, même très bon, le Blup du cheval était considérablement détérioré ce qui a contribué à réduire l'utilisation du pur-sang en croisement.

## **L'opportunité de France complet**

France complet a été créé avec un groupe d'amis, d'après une réflexion du père de Maxime Livio qui, accompagnant son fils depuis plusieurs années sur les terrains de concours constatait que la discipline était méconnue du grand public. Agent de communication auprès du conseil régional de Bourgogne, son approche professionnelle de la communication nous a aidés à prendre conscience de nos lacunes dans ce domaine.

Si l'on veut faire évoluer la discipline, il faut arriver à la faire connaître, à médiatiser les grosses épreuves afin d'intéresser des sponsors, mettre en place des packages de communication qui permettront d'avoir un impact auprès des conseils régionaux et de ce fait aider à investir sur cette discipline dans les régions, créer des « springs gardens » dans les centres équestres de manière à avoir les outils de formation dans les clubs d'où la démarche de communication des événements.

Ensuite, identifier les écuries existantes de CCE, avec des gens qui possèdent un savoir-faire, capables d'amener des jeunes à haut niveau, non pas pour court-circuiter la FFE, mais au contraire pour l'aider et de par cette démarche, entrer dans une labellisation. Par ailleurs, il est important de classifier notre élevage, de labelliser dans la discipline. France dressage l'a réalisé voilà plus de quinze ans, et c'est une bonne chose, mais cela sert surtout les races étrangères puisque l'on a très peu de chevaux Français dans cette discipline. On met donc en place, en France, une génétique de chevaux étrangers. Cela s'explique par le fait que l'on n'avait pas les mères et que le meilleur moyen de se hisser au niveau internationale en dressage était d'aller chercher ces génétiques qui avaient été sélectionnées sur cette discipline et qui nous faisait défaut.

La première étape était la labellisation des étalons présentant des références intéressantes comme l'indice et la part de pur sang (ou d'anglo-arabe), parce qu'on ne peut pas bâtir une lignée et, à plus forte raison, un cheptel sur une exception.

Cette labellisation va être une aide à l'élevage dans le sens où un produit ayant une mère labellisée en complet et un père labellisé dans la discipline sera plus intéressant pour le client. Cela va donner de la visibilité à des élevages dont les souches sont valorisées dans cette discipline. Nous avons l'avantage d'avoir, en France, le mondial du Lion d'Angers qui attire tous les étrangers ce qui représente un important volume de clients potentiels. La chambre syndicale du commerce des chevaux de France avec son président François Roemer met en place des ventes spécialisées dans le complet. On va donc vers une discipline avec des chevaux mieux valorisés financièrement où l'on peut maintenant investir parce que mieux structurée. Il y a peu de temps encore, quand un éleveur choisissait de s'afficher dans ce secteur, il ne rencontrait qu'un certain mépris parce que, d'une manière générale, les chevaux de complet étaient, en quelque sorte les rebuts des autres disciplines. La labellisation va donc permettre aux chevaux nés de lignées sélectionnées pour la discipline d'acquérir leurs lettres de noblesse.

## **Le maillon faible, c'est la valorisation**

Actuellement, notre intérêt serait de créer un système « G.I.E. », avec un label, une visibilité des élevages et des produits à vendre, un panel de clients, en bref, un environnement économique clair qui permette aux éleveurs de ne pas avancer dans le brouillard.

Au niveau de l'ANSF, mon but est là ! M'occuper de la valorisation et de la commercialisation des produits. Les deux vont de pair. Une mauvaise valorisation sportive dévalorise le produit économiquement; or la filière souffre d'un manque de savoir-faire. Combien de jeunes chevaux passent à côté d'une carrière à cause d'un manque de savoir-faire alors qu'ils ont un vrai potentiel ?

L'exemple concret est le testage 2009 des jeunes candidats étalons. Il y avait un décalage énorme entre ce que les chevaux montraient au saut en liberté et ce que l'on a pu voir, un mois plus tard, au saut monté. L'impression était que certains chevaux n'avaient pas leur place dans cette sélection.

La solution est de développer la valorisation jeunes chevaux, apprendre aux jeunes cavaliers à être mécanicien avant d'être pilote, apprendre avant toute chose le fonctionnement de la machine animale et arriver à professionnaliser cette valorisation avec un protocole pédagogique organisé. Aujourd'hui, même si ce type de formation existe, elle est bien souvent enseignée par des moniteurs qui ne possèdent pas le savoir-faire, qui savent expliquer mais ne savent pas montrer. On ne peut pas demander à un BPJEPS d'enseigner l'équitation sportive. Comment pourrait-on enseigner quelque chose que l'on ne maîtrise pas ? Tous les moniteurs ont une formation d'animateur mais ils ne peuvent pas enseigner l'équitation sportive pas plus que valoriser un jeune cheval.

Seule l'amélioration du circuit de valorisation et sa professionnalisation peuvent entraîner une bonne commercialisation en mettant sur le marché des chevaux avec un capital de fond, ce qui attirera la clientèle étrangère en France.

## **La problématique de la commercialisation**

Les éleveurs professionnels doivent pouvoir vivre de leur métier. Pour cela, il faut d'abord répondre au marché, déterminer l'orientation, ce que le client va rechercher demain, le type de cheval à produire, la gamme de prix correspondante, ce qui permettra de gérer les coûts de production, de faire des choix de croisement.

Tous le monde est capable de faire naître un poulain, de l'élever plus ou moins bien, mais au moment de commercialiser, l'éleveur se retrouve seul et c'est là où le bât blesse, car si toutes les structures sont capables de nous demander de l'argent, personne ne s'occupe de la commercialisation, même si certaines tentatives se mettent en place.

L'idéal pour un éleveur serait de pouvoir passer par un réseau de commercialisation, donc par des marchands, ce qui implique d'avoir une confiance éleveur/marchand. Or cette confiance est quasi inexistante. Si l'on considère l'exemple de grandes agences de commerce, vendre par leur intermédiaire est véritablement du racket; entre les frais occasionnés par les deux mois de préparation avant la vente et la marge bénéficiaire de l'agence, la marge de l'éleveur fond comme neige au soleil, sans même avoir la certitude de vendre. Peu d'éleveurs ont les reins assez solides pour commercialiser par ce réseau.

Par ailleurs, l'investissement pour développer l'image, y compris à l'international, du Selle Français coûte une fortune mais combien d'éleveurs peuvent se permettre d'avoir une politique de commercialisation qui leur donne accès aux marchés étrangers ? A qui profite ce développement de la communication ? L'ANSF communique sur l'aide technique et financière apportée aux régions pour catégoriser, promouvoir et vendre nos produits SF, mais qu'a-t-on vu en région ? Le monde du selle Français ne se résume pas à 2 ou 3 régions. Pas plus que le professionnalisme ne se résume à une simple adhésion à un programme d'élevage.

Pour autant, les petits éleveurs ne doivent pas payer pour assurer un certain confort aux élevages de renom.

C'est un peu l'esprit de l'ANSF à l'heure actuelle avec une caste d'éleveurs « friqués » d'une part et le peuple de l'autre. Les premiers, investis, cherchant à tout prix à vendre des saillies aux seconds, allant même jusqu'à prétendre aider ces derniers à commercialiser; mais combien sont vraiment vendus de cette façon et non pas bradés ? Il y a un réel irrespect envers les petits éleveurs qui souffrent d'un manque de considération, étant regardés comme des paysans, au sens péjoratif. Il y a des vérités qui dérangent. On voit souvent, dans cette caste de nantis, des gens dont l'élevage n'est pas l'activité principale et qui ne cherchent pas à en vivre.

Concrètement, si on me demande ce que L'ANSF apporte à l'éleveur lambda, je n'ai pas de réponse, Compte tenu des investissements réalisés. Cela dit, on peut tout de même citer cette belle réussite que sont les journées Selle Français. Elles ont été bien améliorées, mais là encore il manque le dernier maillon de la chaîne. On a là les meilleurs foals et 2 ans du national et il y a peu de commerce. Pourtant, la meilleure façon de soutenir les éleveurs est bien de faire vendre la production. Saint Lô est une vitrine du selle Français et devrait être une vitrine de commerce ! Tous les chevaux présents aux finales devraient avoir un prix. Pour cela, il y a des règles à mettre en place. Un professionnel de l'élevage ne fait pas des chevaux pour lui, mais bien pour les vendre et en tirer un revenu.

## **Des projets pour l'avenir**

Nous constatons chaque année que nos concours d'élevage, dans le format que nous connaissons tous, ne permettent pas les échanges commerciaux. En Auvergne, nous avons un événement phare qui est le sommet de l'élevage où, pour les bovins, existe une réelle dynamique commerciale avec des délégations étrangères qui viennent chercher de la génétique. Les chevaux lourds y sont très bien représentés. Essayons d'y organiser une manifestation représentative de l'élevage de chevaux de sport qui puisse dynamiser les échanges commerciaux. Nos chevaux y ont aussi leur place. Certes, cet événement se situe à la même période que les journées selle Français, mais nous savons qu'il y a peu de commerce qui se fait à saint Lô et qu'en région, ces journées ne concernent qu'une minorité d'éleveurs. Les deux événements ne sont pas incompatibles.

Pour finir, je citerais un autre projet; celui d'un pôle de valorisation et de commercialisation régionale, actuellement en cours et qui devrait voir le jour dans un avenir proche sur la commune de Bellerive, dans l'Allier. Il s'agit d'avoir en permanence un pool d'une quarantaine de jeunes chevaux, confiés par les éleveurs de la région Auvergne en vue de leur valorisation avec pour objectif leur commercialisation. Cette valorisation serait conduite par des jeunes cavaliers dans le cadre de leur formation sous la houlette d'instructeurs connus pour leur compétence en matière de formation de jeunes chevaux. Ce site serait entre autre, une vitrine de commercialisation de la production régionale, susceptible d'accueillir l'organisation de ventes ainsi que des concours indoor ce qui le rendrait attractif pour les acheteurs de toutes nationalités. Une faible participation financière serait demandée aux éleveurs qui feraient le choix de confier leurs produits à ce centre. Voilà deux exemples de ce qui peut se faire en région pour dynamiser la filière de l'élevage ».

**Propos recueillis par Sarah Marteau**