

Rapport de la Commission de commercialisation

Président: Markus Brägger
Membres: Beat Limacher, Ernst Hunziker, Hans Guldiman, Alain Jeanneret
Procès-verbal: Ernst Hunziker
Galopade: Theres Hauri

La demande pour des franchises-montagnes continue à être très bonne. 357 franchises-montagnes ont été exportés. Il s'agissait de 50 chevaux de deux à trois ans et de 307 chevaux de trois à sept ans. Cela ne représente que 6 de moins que l'année précédente.

Sur les 357 franchises-montagnes exportés, 144 sont partis en Allemagne, 118 en France, 53 en Belgique et les autres dans différents autres pays.

La Galopade a participé à 9 expositions et manifestations. Ces expositions sont extrêmement importantes afin que nos franchises-montagnes puissent être présentés à un large public dans les pays ayant un potentiel de marché important. Cette promotion nécessite à l'avenir un budget plus important pour compenser la baisse des subventions fédérales.

Les chevaux exposés ont vite trouvé un nouveau propriétaire. Les 296 demandes sur Internet qui ont été transmises aux listes de vente régionales témoignent également de la demande soutenue pour les franchises-montagnes. Selon les estimations, ces chevaux étaient destinés à 42% pour la famille, 23% pour l'attelage, 17% pour le dressage, 9% pour la monte Western, 10% pour le saut. La demande a porté à 52% pour des hongres, 44% pour des juments et 4% pour des étalons.

Je considère comme plus problématique la tendance à vendre de plus en plus de poulains à l'étranger. Il ne reste plus qu'à espérer qu'ils soient bien formés afin de ne pas faire de mauvaise publicité par la suite. Je souhaiterais que nos poulains participent à des programmes d'élevage en Suisse et qu'ils soient exportés après avoir passé le test en terrain. C'est justement grâce à ce test en terrain que nos franchises-montagnes obtiennent une preuve de leurs performances de caractère également. Les propriétés relatives au caractère du FM doivent naturellement continuer à être développées et affinées dans le cadre du test en terrain.

1120 franchises-montagnes ont participé au test en terrain. Les places de test en terrain sont un pilier important de la commercialisation de nos chevaux.

La force de caractère du franchises-montagnes, que nous savons bien valorisée commercialement, attire aussi des acheteurs qui n'ont pas beaucoup d'expérience dans la manière de se comporter avec les chevaux. Pour cette clientèle, il faut donner des conseils avisés et honnêtes et accepter de ne pas absolument conclure par une vente.

Nous pouvons continuer à nous en tenir à la recette du franchises-montagnes polyvalent. Il ne faut pas oublier les chevaux qui ont le potentiel de bien figurer dans le sport. Avec cette stratégie d'élevage, je suis convaincu que le franchises-montagnes trouvera toujours un acheteur.

Nous prévoyons de revoir à la baisse le tarif des annonces dans le Magazine du franchises-montagnes.

Le stand des franchises-montagnes dans les manifestations indigènes d'Agasul, de la BEA 2008, de la Journée d'élevage HNS, du Marché-Concours 2008 et de Swiss Expo 2008 a permis d'obtenir le chiffre d'affaires réjouissant de près de Fr. 20'000.- grâce à la vente des articles de boutique.

La tombola du National FM a aussi connu un grand succès. Les 15'000 billets ont pu être vendus et les prix ont trouvés leurs gagnants.

Pour terminer, je souhaite remercier tous ceux qui se sont engagés pour la commercialisation du franchises-montagnes. Un merci tout particulier à la Galopade, qui fonctionne sans soutien financier de la FSFM.

Markus Brägger
Président de la Commission de commercialisation