

Rapport de mission

Salon Agroexpo de BOGOTA, Colombie.

Du 12 au 22 juillet 2007.



Introduction

France TRAIT, Fédération des 9 associations nationales de races françaises de chevaux de trait, est notamment chargée de la mission de développement de la filière « Trait ». La prospection de nouveaux marchés, en France ou à l'étranger en est un élément incontournable. C'est dans ce cadre qu'en 2007, France TRAIT, sur conseil de l'Unic, a choisi de se rendre au salon Agroexpo de Bogota, afin de découvrir le marché colombien.

I. Préparation et objectifs de la mission

A. Préparation de l'action

La préparation de la mission s'est faite en totale collaboration avec l'Unic. Grâce aux relations qu'elle a établies depuis 2003, l'Unic a permis à France TRAIT de bénéficier d'éléments et de contacts fiables pour la préparation de cette mission. Ce relationnel de qualité a également facilité une collaboration efficace avec la mission économique de Bogota ainsi qu'avec le personnel d'Ubifrance en charge du pavillon français sur le salon Agroexpo 2007.

Salon :

- Présentation :

AGROEXPO 2007 : XVI^{ème} Foire Agricole Internationale. Bogota – Colombie.

Salon des équipements, produits et services pour l'élevage, l'agriculture et l'Agroalimentaire.

- Le plus grand salon professionnel biennal Agricole et Agroalimentaire en Amérique Latine.
- En 2005, 60 000 m² d'exposition, 15 nations participantes et plus de 1200 exposants.
- 237 000 visiteurs, acheteurs, chefs d'entreprises et décideurs publics et privés dont 1300 internationaux de 17 pays, dont Venezuela, Pérou, Equateur, Costa Rica, Argentine, Panama, Mexique...

- Préparation :

Pour la communication, une brochure reprenant un descriptif des 9 races de chevaux de trait a été traduite en Espagnol puis imprimée directement sur place, à Bogota. Il a été prévu d'accueillir le public sur le stand grâce à Mlle Labory, animatrice de l'ANCTC (Comtois) qui maîtrise parfaitement l'espagnol, la signalétique et autres éléments de promotion devant être amenés par les autres membres de la délégation.

Visites d'élevage :

La mission ne se limitait pas à la seule présence française sur le salon. Afin d'approfondir la connaissance des besoins du marché colombien, il a été prévu des visites d'élevage dans les régions périphériques de Bogota. Le but des rencontres « terrain » avec les éleveurs était d'identifier et de vérifier l'adéquation de leur demande à leurs besoins.



Constitution de la délégation :

- Pour France TRAIT :
Pierre Pasdermadjian, Président de France TRAIT.

Sophie Bougel, Chargée de mission France TRAIT, Coordonnatrice Nationale.

Astrid Labory, Animatrice ANCTC.

- Pour l'Unic :

Jean-Yves Camenen, Directeur.

Les Haras Nationaux étaient également représentés en la personne d'Alain James.



B. Objectifs fixés avant départ

Pour cette première participation, France TRAIT avait les objectifs suivants :

- Faire connaître les 9 races françaises de chevaux de trait aux colombiens,
- Comprendre le fonctionnement de la filière du cheval de trait en Colombie,
- Etablir des relations avec les responsables des principales institutions encadrant l'élevage du cheval en Colombie.
- Identifier les besoins du marché colombien.
- Analyser le potentiel de marché pour l'export de chevaux de trait français.

NB : l'objectif de concrétisation de marché pour l'exportation de chevaux nous paraissait, à ce stade, prématuré.

II. Déroulement de la mission

A. Organisation et mise en place de la mission

Le personnel de la mission économique de Bogota et les responsables d'Ubifrance ont parfaitement encadrés l'arrivée de la délégation française.

Le stand était partagé entre l'Unic, les Haras Nationaux et France TRAIT. Il a été décidé en commun de consigner tous les contacts obtenus sur des fiches afin de commencer à constituer un fichier de contacts et de clients potentiels. Afin de répondre aux nombreuses sollicitations des colombiens, la délégation France TRAIT a dû se répartir quotidiennement les différentes visites à effectuer.



B. Brève analyse de la filière « cheval de trait » colombienne

Il n'existe qu'une seule association d'éleveurs de chevaux de trait en Colombie. Elle est présidée par Mr German Lock, et est multiraciale. On y trouve principalement deux races, le Percheron et le Trait Belge, tous deux fortement typés « américains ». Ce sont de grands chevaux, haut de terre, souvent assez plats. Les adhérents de cette association semblent appartenir à la classe sociale supérieure, avec des moyens plutôt aisés. Beaucoup sont des agriculteurs possédant une structure agricole conséquente, avec des employés. La production est généralement de type « bovin lait ». Les chevaux y sont parfois employés pour de petits travaux agricoles ou pour le ramassage du lait.



Parallèlement à cette association d'éleveurs, il existe une association plus généraliste, l'Unaga, présidée par Mr José Ortega. Cette structure s'occupe de l'élevage des races pures, quelle qu'en soit l'espèce (bovins, équins...). Cette association semble avoir une forte influence dans le secteur agricole colombien.

Les contacts obtenus sur le salon démontrent une réelle dualité du marché. En effet, au vu des chevaux en tête des concours d'élevage (modèle et allures), il apparaît que les éleveurs recherchent un modèle très américanisé. Or, les demandes enregistrées sur le stand (plus de 60 contacts sérieux) sont unanimes : de petits chevaux de travail, robustes, agiles et adaptés à l'altitude. Le profil de cette dernière clientèle correspond à une population de petits exploitants agricoles, avec peu de moyens, situés dans des zones accidentées où l'utilisation du tracteur est souvent peu adaptée à la topographie. De plus, le carburant en Colombie est très cher en comparaison du niveau de vie moyen, ce qui rend l'utilisation d'un tracteur trop coûteuse.



Les différentes visites de terrain ont révélé une réelle carence d'encadrement de l'agriculture en Colombie. Par exemple, beaucoup d'exploitants ont reconnu ne pas maîtriser les techniques agricoles de gestion de l'herbe et de pâturage, pas plus que l'alimentation des chevaux. Les attelages vus chez certains dénotent également un réel manque de connaissances dans le domaine de la traction animale et aucune production de matériel spécifique ne semble exister.



La Colombie est un pays qui a longtemps souffert d'une situation de guerre civile. Aussi, il n'y a que peu de temps que l'activité économique du pays reprend réellement. L'encadrement de l'agriculture n'y est pas encore une priorité, mais les éleveurs semblent vouloir s'organiser d'eux-mêmes. Les initiatives collectives et privées portées à notre attention en sont une excellente preuve.

C. Résultats obtenus

1. Contacts sur le salon :

Plus d'une soixantaine de contacts enregistrés avec adresses et coordonnées téléphoniques et internet. Un fichier Excel a été créé, répertoriant tous ces contacts, qui portent principalement sur 4 races :

- Percherons, pour retremper leur modèle américain,
- Ardennais, bretons et comtois, qui répondent aux caractéristiques de petits chevaux de travail, adaptés à l'altitude.

Cependant, de manière plus anecdotique, les 5 autres races ont également suscité de l'intérêt, notamment pour des projets touristiques en bords de mer, sur les côtes Ouest et Nord de la Colombie.

En fin de mission, des visites d'élevage de chevaux de sport ont été organisées dans la région de Medellin. Une partie de la délégation France TRAIT y a participé, ce qui a permis d'appréhender sous un autre angle la culture de l'élevage du cheval en Colombie. Les différents échanges avec ces éleveurs laissent à penser qu'un marché du cheval de travail serait envisageable.



2. Commercialisation :

Semences :

De nombreuses demandes ont été enregistrées quant à l'import de semences d'étalons de trait. Les contacts formalisés avec deux sociétés franco-colombiennes spécialisées dans le domaine (Frédéric Pétilot SA ainsi que la société de Mme Annie Borde) ont permis d'établir une organisation pertinente de l'export de semences congelées. Une mise en congélation rapide d'étalons de race ardennaise, bretonne, comtoise et percheronne est désormais requise.

Chevaux :

La présence simultanée des trois institutions françaises, France TRAIT, l'Unic et les Haras Nationaux, a permis de déclencher une réelle sollicitation de nos interlocuteurs. Une fourchette de tarifs pour chaque catégorie de chevaux (pouliches, poulinières et chevaux dressés) a été fixée au préalable par France TRAIT. Les prix évoqués n'ont pas entraînés de contestation.

Cependant, le problème du coup de transport des chevaux reste un obstacle majeur à l'aboutissement des négociations.

Aussi, afin de rester concurrentiel vis-à-vis du marché américain, l'Unic a proposé de participer aux frais de déplacement des pouliches et juments de trait, avec la condition de compléter une commande de 6 palettes (12 chevaux au minimum). Les Haras Nationaux ont également proposé de joindre deux étalons (un Percheron et un ardennais alezan, les colombiens semblent préférer cette robe) si la commande des 6 palettes est effective. Ces étalons seraient alors loués avec intérêt aux résultats de vente de saillies.

La proposition formulée a été acceptée. Si une solution est envisageable par le transport maritime, la commande pourrait plus que doubler.

D. Rencontre avec la police colombienne

Cette réunion a été organisée par la mission économique. La police envisage dans les trois prochaines années un développement de ses activités hippiques avec un renforcement de la surveillance à cheval. Ils prévoient un programme sur 3 ans, avec l'achat de 1443 chevaux montés. Pour développer la production, ils souhaitent également 355 poulinières et 20 étalons pour servir ces poulinières.

La demande porte sur des chevaux de selle, robustes. Aussi, il leur a été soumis l'idée d'utiliser des chevaux de trait légers, type Cob Normand.

Cette proposition semble avoir retenu leur attention, elle concernerait 80 chevaux de trait sur 3 ans.



III. Perspectives

A. Concrétisation des exports

Ce projet implique une collaboration étroite entre France TRAIT et l'Unic. Le calendrier initialement établi prévoyait une commande ferme et définitive des colombiens fin août. Cependant, tant que nous ne pouvons avancer sur la question du transport, la commande ne peut être arrêtée.

Schéma prévisionnel de déroulement de l'action :

- Obtention de devis de transport concurrentiel vis-à-vis du transport en provenance des USA. Etape menée par l'Unic.
- La validation de la commande par les Colombiens, avec cahier des charges.
- Organisation de la visite d'achats des Colombiens en France, à réception de la commande. Etape menée par France TRAIT, en collaboration avec l'Unic.
- Exportation des chevaux au paiement de ceux-ci. Etape menée par France TRAIT et l'Unic.

L'export de semences sera directement géré par le service des Haras Nationaux, par l'intermédiaire de Mr Alain James.

B. Perspectives à plus long terme

Grâce aux contacts établis sur le stand et au fichier constitué, nous disposons d'une base assez large de prospection. Il est également prévu le suivi des chevaux exportés prochainement afin d'en analyser l'adaptation. Au vu de la satisfaction des éleveurs, d'autres commandes de chevaux seront peut-être envisageables.

A l'achat de chevaux de race devrait vraisemblablement suivre une demande complémentaire, relative à la mise en place d'un ensemble de services périphériques à l'élevage du cheval et à son utilisation. Aussi, selon les événements qui suivront l'arrivée des chevaux, il faudra peut-être prévoir :

- la création d'antennes de stud-book, pour le suivi généalogique des chevaux,
- l'encadrement et la mise en place d'un programme d'élevage adapté,
- la formation des éleveurs à la conduite d'élevage,
- l'apprentissage des techniques de traction animale,
- l'exportation de matériel agricole à traction animale.

Les contacts établis sur place avec la police ont été prometteurs et méritent d'être entretenus à long terme. Pour l'instant, aucune précision sur ce marché potentiel n'a été donnée. L'Unic reste le principal interlocuteur dans ce dossier.



Conclusion

Pour France TRAIT, cette première participation au salon colombien est un succès complet. Les résultats obtenus sont tout à fait satisfaisants : export de semences de 4 races différentes et quasi certitude de vendre un minimum de 12 chevaux dans l'année. Le marché colombien se révèle être très porteur, avec un réel engouement des éleveurs pour les chevaux de trait français. Cependant, Il reste encore à attendre la réalisation de l'exportation des chevaux afin d'analyser leur capacité à s'adapter au pays et à répondre aux attentes des éleveurs. A l'issue de cette première expérience, il sera alors possible d'avoir une idée plus précise de la réalité de marché en Colombie.

Cette mission doit sa réussite à la complémentarité des trois institutions françaises réunies à Bogota pour travailler dans un même sens : France TRAIT, l'Unic et les Haras Nationaux. Le travail fourni en amont par l'Unic et les HN a permis d'instaurer immédiatement un climat de confiance entre les différents protagonistes, la présence de France TRAIT et la promotion menée par la délégation a été l'élément déclencheur de la concrétisation du marché.

Cette mission est la preuve évidente de la totale complémentarité de nos institutions sur le plan international et de leur efficacité.



Rédigé le 10 septembre 2007 par S.Bougel.

