

# Quel avenir pour l'élevage de chevaux demi-sang en Suisse ?

Mandat : Cheval Suisse & FECH

Réalisation : Equi-Scope



EQUI-SCOPE



# Contexte, bien-fondé et objectifs de l'étude

- Élevage du demi-sang surtout familial et passionnel
- Vieillesse des éleveurs, faible relève
- Rentabilité limitée et cadre réglementaire exigeant
- Manque de données consolidées pour orienter la filière

## Objectifs :

- Décrire le **profil des éleveurs**
- Comprendre **motivations et contraintes**
- Identifier les **attentes envers les fédérations**
- Dégager des **leviers pour la durabilité et la valorisation**



EQUI-SCOPE



# Méthodologie

- Sondage par questionnaire auprès des éleveurs
- Éleveurs ayant enregistré  $\geq 1$  poulain demi-sang en Suisse (2019–2024)
- Approche quantitative et qualitative
- Questions fermées  $\rightarrow$  statistiques descriptives
- Commentaires libres  $\rightarrow$  analyse qualitative
- Diffusion via AGATE (Identitas SA)
- Enquête en ligne et papier (sept.–oct. 2025)
- 232 réponses – taux de réponse : 17,4 %



EQUI-SCOPE



# Présentation de l'échantillon

- **232 éleveurs répondants**
- 62 % de femmes
- Âge médian  $\approx$  **48,5 ans**
- **70 %** des répondants ont plus de 45 ans
- **< 10 %** ont moins de 30 ans



Constat: *La filière repose sur des éleveurs expérimentés, mais le renouvellement générationnel est faible.*



# Structure des élevages

- 70 % : élevage exercé comme **hobby ou passion**
- 21 % : **activité secondaire**
- < 10 % : **activité principale**
- 69 % élèvent **un seul poulain par an**
- Structures majoritairement **familiales**



**Constat:** *Le modèle suisse est extensif, faiblement orienté vers la rentabilité et dépend fortement de l'engagement personnel des éleveurs.*



EQUI-SCOPE



# Motivations pour l'élevage

- **Passion** : motivation dominante (≈ 86 % “très important”)
- Usage personnel et sport amateur (≈ 50 % et 38 % “très important”)
- Préservation de lignées (importance intermédiaire)
- Vente de poulains : motivation faible (≈ 19 % “très important”)

Constat: *L'élevage est d'abord une activité de passion, et rarement une logique de marché.*



EQUI-SCOPE



# Choix des reproducteurs

- **Internet, vidéos et bases de données** (≈ 90 % les utilisent fréquemment ou très fréquemment)
- Réseau d'éleveurs et de cavaliers (≈ 57 %)
- Observation directe sur le terrain (fréquemment citée dans les commentaires)
- Associations d'élevage : rôle secondaire (≈ 27 % les utilisent fréquemment)

Constat: *Les pratiques de sélection sont largement autonomes et déjà fortement digitalisées.*



# Relève et jeunes

- **40 %** des élevages déclarent un jeune impliqué
- Implication souvent **familiale et progressive**
- Canaux jugés efficaces :
  - **Réseaux sociaux** (canal le mieux évalué)
  - **Événements et concours**
  - **Immersion terrain / mentorat**



Constat: *La relève existe, mais elle reste fragile, peu structurée et fortement dépendante du cadre familial.*



EQUI-SCOPE



# Appartenance associative

- **92 %** des répondants sont affiliés à une association
- Les raisons de l'adhésion sont **peu exprimées**
- Motivation principalement **administrative**  
(enregistrement, papiers, reconnaissance officielle)
- Peu de références à une **valeur ajoutée concrète**

**Constat:** *L'adhésion est forte et stable, mais repose surtout sur des aspects fonctionnels plutôt que sur une réelle mobilisation.*



EQUI-SCOPE



# Affiliations & gouvernance

- FECH : fédération majoritaire (≈ 67 % des répondants)
- Cheval Suisse : part plus réduite (≈ 11 %)
- Affiliations étrangères : non négligeables (≈ 13 %)
- Affiliations multiples possibles (plusieurs répondants cumulent des appartenances)
- Choix d'affiliation lié à des objectifs d'élevage différents (marché, sport, reconnaissance, tradition)
- Absence de stratégie commune clairement identifiée par les éleveurs

**Constat:** *La filière est caractérisée par une gouvernance fragmentée, avec des logiques d'affiliation diverses et une coordination stratégique limitée.*



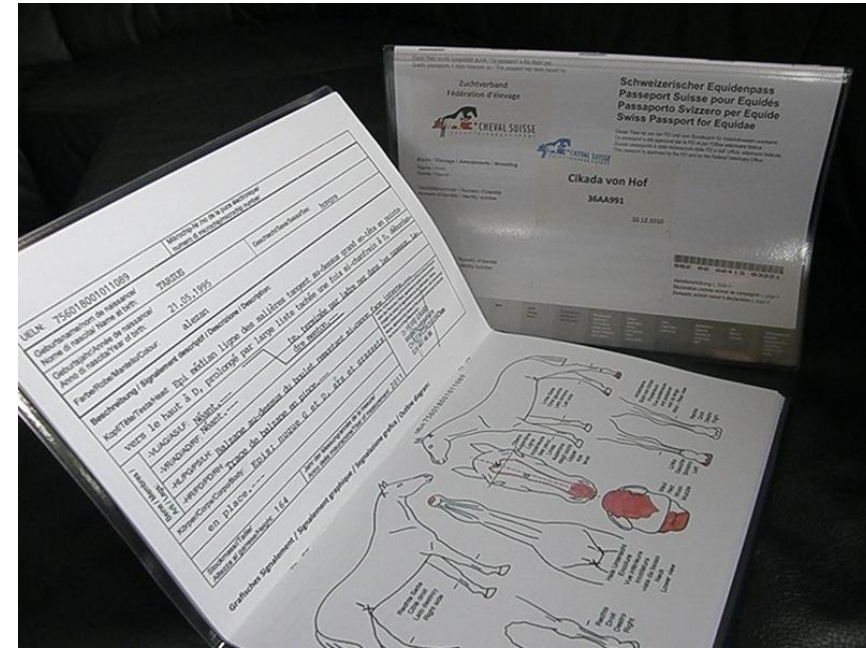
EQUI-SCOPE



# Attentes envers les fédérations

## Top 4 des attentes

- Délivrance des papiers d'origine (≈ 72 % “très important”)
- Accès aux données et index (≈ 68 %)
- Règles claires et traçabilité (≈ 64 %)
- Représentation politique (≈ 61 %)



**Constat:** *Les missions de base sont jugées indispensables et globalement bien remplies.*



# Besoins exprimés (commentaires libres)

- Soutien à la commercialisation  
→ cité par ≈ 1/3 des répondants
- Meilleure coordination entre fédérations  
→ thème récurrent et transversal
- Simplification administrative
- Digitalisation des services
- Vision stratégique commune pour la filière

**Ces besoins vont au-delà des missions administratives actuelles.**

**Constat:** *Le principal manque concerne la création de valeur économique et la capacité de la filière à se structurer de manière collective.*



# Enjeux clés pour la filière

- Vieillesse des éleveurs et relève limitée
- Faible rentabilité structurelle des élevages
- Pression réglementaire et territoriale croissante
- Concurrence internationale accrue
- Fragmentation de la gouvernance et manque de coordination stratégique



**Constat:** *Priorité transversale: coordination stratégique et création de valeur économique*  
*Ces enjeux se cumulent et se renforcent mutuellement ; sans action ciblée et coordonnée, la filière risque une contraction progressive.*



# Recommandations

- Renforcer la coordination et la collaboration entre les acteurs de la filière
- Construire une stratégie commune de valorisation du demi-sang suisse
- Soutenir activement la commercialisation, en Suisse et à l'international
- Mettre en place des leviers ciblés pour la relève (visibilité, mentorat, événements, accompagnement)
- Moderniser et simplifier les outils et services existants

**Constat:** *Les enjeux identifiés appellent des réponses collectives, coordonnées et orientées vers la création de valeur.*



# Conclusion

- Filière passionnée, compétente et engagée
- Qualité du demi-sang suisse largement reconnue par les éleveurs
- Élevage majoritairement exercé comme activité de passion, sur de petites structures
- Attentes croissantes en matière de commercialisation, coordination et vision commune



## Constat final:

- 1. Le défi n'est pas la qualité des chevaux, mais la capacité de la filière à se structurer, se coordonner et se valoriser économiquement.*
- 2. Les résultats fournissent une base objective pour engager une réflexion commune entre fédérations, éleveurs et autorités.*



EQUI-SCOPE

