

TABLE DES MATIERES

TABLE DES ILLUSTRATIONS	19
GRAPHIQUES	19
TABLEAUX	21
CARTES	22
PREMIÈRE PARTIE : PRÉSENTATION DES POPULATIONS ÉTUDIÉES	25
I. LES PROPRIÉTAIRES DE CHEVAUX DE LOISIR	25
<i>1. QU'APPELLE-T-ON « CHEVAL DE LOISIR » ?</i>	25
<i>2. POURQUOI S'INTÉRESSER A LA POPULATION DES CHEVAUX DE LOISIR EN FRANCE ?</i>	27
2.1 L'augmentation du nombre d'équidés de loisir en France	27
2.2 Les raisons sociales de l'augmentation du nombre de chevaux de loisir en France ..	28
2.2.1 L'équitation, un sport qui fait de plus en plus d'adeptes	28
2.2.2 Retour à des sports de nature, complicité avec l'animal	28
2.2.3 Vulgarisation d'un sport autrefois réservé aux classes aisées grâce à l'émergence de nouvelles disciplines	29
2.2.4 Les limites à un développement encore plus important des sports et loisirs équestres	30
2.2.5 Devenir propriétaire : qu'est-ce que ça change ?	30
2.2.6 Etre propriétaire sans être cavalier : le cheval comme animal de compagnie...	31
2.3 Un contexte politique favorable soutient le marché du cheval en France.....	31
2.4 Les conséquences pour le vétérinaire	31
2.4.1 Une augmentation de la demande à laquelle tous les vétérinaires sont confrontés	31
2.4.2 Une clientèle avec des attentes particulières auxquelles les vétérinaires doivent s'adapter.....	32
<i>3. RECENSEMENT DES CHEVAUX DE LOISIR EN FRANCE</i>	32
3.1 Pourquoi est-il si difficile de recenser cette population ?	32
3.2 Estimation du nombre de chevaux de loisir en France.....	32
3.3 Répartition des chevaux de loisir sur le territoire français	33
<i>4. LES PROPRIÉTAIRES DE CHEVAUX DE LOISIR EN FRANCE</i>	33
4.1 Caractéristiques démographiques	33
4.1.1 Portrait type du propriétaire de chevaux de loisir.....	33
4.1.2 Nombre d'équidés détenus par chaque propriétaire.....	34
4.1.3 Utilisation de ces équidés	34
4.1.4 Valeur financière de ces équidés	34
4.1.5 Critères de choix de ces équidés	35
4.2 Avoir un cheval à soi : un loisir qui coûte cher	35
4.3 Les assurances pour les équidés	36
4.3.1 Les contrats d'assurance	36
4.3.2 Pourcentage de chevaux assurés	37
4.3.3 Conséquences pour le vétérinaire équin	37
<i>5. GESTION DE LA SANTÉ DU CHEVAL DE LOISIR</i>	37

5.1 Niveau d'information des propriétaires en matière de santé des équidés	37
5.2 L'entourage conseiller du propriétaire en matière de santé	38
5.3 Place et perception des médecines non conventionnelles	39
5.4 Le budget consacré à la santé du cheval	39
5.5 Quels vétérinaires s'occupent des chevaux de loisir ?	39
II. LES VÉTÉRINAIRES ÉQUINS	40
<i>1. COMMENT SE FORMER EN ÉQUINE ?</i>	<i>40</i>
1.1 Les deux premiers cycles dans les Ecoles Nationales Vétérinaires françaises donnent les bases des sciences cliniques des équidés	40
1.2 Les cycles professionnels permettent aux étudiants d'acquérir de l'autonomie en équine	40
1.3 Les spécialisations sont réservées à un nombre très limité de praticiens	40
1.4 Situation actuelle	40
<i>2. COMMENT DÉFINIT-ON UN VÉTÉRINAIRE ÉQUIN MIXTE ?</i>	<i>41</i>
<i>3. QUELLES SONT LES AUTRES ACTIVITÉS DES ÉQUINS MIXTES ?</i>	<i>41</i>
<i>4. ÊTRE VÉTÉRINAIRE ÉQUIN : QUELLES MOTIVATIONS ?</i>	<i>42</i>
4.1 La passion des chevaux : être vétérinaire pour travailler avec les chevaux	42
4.2 Une spécialité intéressante intellectuellement	42
4.3 La réponse à une demande croissante	42
<i>5. ÊTRE VÉTÉRINAIRE ÉQUIN : QUELS OBSTACLES ?</i>	<i>43</i>
<i>6. CARACTERISTIQUES DES VÉTÉRINAIRES ÉQUINS FRANÇAIS</i>	<i>44</i>
6.1 Répartition géographique des vétérinaires équins en France	44
6.2 Caractéristiques démographiques des vétérinaires équins actuellement	45
6.3 Comment ces vétérinaires travaillent-ils ?	45
<i>7. LE CHIFFRE D'AFFAIRES DES CLINIQUES ÉQUINES</i>	<i>46</i>
<i>8. LE MATÉRIEL ET L'ÉQUIPEMENT</i>	<i>47</i>
<i>9. LES ACTES ET LES MOTIFS DE CONSULTATION LES PLUS FRÉQUENTS EN ACTIVITÉ ÉQUINE</i>	<i>49</i>
<i>10. LES TARIFS PRATIQUÉS EN ÉQUINE</i>	<i>51</i>
<i>11. LES CONCURRENTS ET LES PARTENAIRES DU VÉTÉRINAIRE</i>	<i>52</i>
11.1 Le maréchal-ferrant	52
11.2 Les Haras Nationaux	52
11.3 L'ostéopathe	52
11.4 Le dentiste équin	53
11.5 Le pharmacien	53
11.6 Les selleries, magasins de sport et animaleries	53
11.7 L'enseignant d'équitation	53
<i>12. SE FORMER EN ÉQUINE APRÈS S'ÊTRE INSTALLÉ, PAR QUELS MOYENS, A QUEL PRIX ?</i>	<i>54</i>
12.1 Les associations de vétérinaires pour la formation continue	54
12.1.1 L'AVEF (Association Vétérinaire Équine Française)	54
12.1.2 La SNGTV (Société Nationale des Groupements Techniques Vétérinaires)	55
12.2 Les enseignements post-universitaires (E.P.U)	55
12.2.1 Les sujets de formation les plus fréquents	55
12.2.2 Le système de points de formation et le titre de « vétérinaire qualifié en pratique équine »	56
<i>13. L'HUMEUR DES VÉTÉRINAIRES ÉQUINS</i>	<i>57</i>
13.1 Le relationnel entre vétérinaires	57

13.2 Le relationnel avec les clients	57
13.3 Le partage entre vie privée et vie professionnelle.....	58
13.4 La confiance en l'avenir	58
III. LES RELATIONS ENTRE LES VÉTÉRINAIRES ÉQUINS ET LES PROPRIÉTAIRES DE CHEVAUX DE LOISIR.....	59
<i>1. LES INFORMATIONS APPORTEES PAR UNE ENQUÊTE SEMI-QUANTITATIVE</i>	<i>59</i>
1.1 Présentation de l'enquête :	59
1.2 Principaux résultats de l'enquête qualitative.....	59
1.2.1 L'image du vétérinaire	59
1.2.2 La communication	60
1.2.3 Le rôle de conseiller du vétérinaire	60
1.2.4 La fidélisation.....	61
1.2.5 Les services supplémentaires	61
2. POURQUOI UNE NOUVELLE ENQUÊTE ?	61
DEUXIÈME PARTIE : LES ENQUÊTES ET LEURS RESULTATS	63
I. MÉTHODOLOGIE DES ENQUÊTES	63
<i>1. LES POPULATIONS ÉTUDIÉES</i>	<i>63</i>
1.1 Les propriétaires	63
1.1.1 Les propriétaires d'équidés ONC identifiées en 2002 sont la population cible pour l'enquête « propriétaires »	63
1.1.2 Peut-on assimiler les ONC aux chevaux de loisir ?	64
1.2 Les vétérinaires	65
2. PROBLÉMATIQUE	66
2.1 Les propriétaires	66
2.2 Les vétérinaires	67
3. L'ÉBAUCHE ET L'ADMINISTRATION DES QUESTIONNAIRES.....	68
3.1 Utilisation du logiciel Le Sphinx Lexica®, logiciel de traitement d'enquête.....	68
3.2 Les propriétaires	68
3.3 Les vétérinaires équins	68
3.4 Les vétérinaires non équins	69
4. L'ÉCHANTILLONNAGE DES POPULATIONS CIBLES	70
4.1 Les vétérinaires	70
4.2 Les propriétaires	70
II. LES RESULTATS DE L'ENQUÊTE « PROPRIÉTAIRES »	72
<i>1. LES CARACTERISTIQUES DE L'ÉCHANTILLON</i>	<i>72</i>
1.1 Sexe	72
1.2 Profession	72
1.3 Âge	72
1.4 Région	73
1.5 Comparaison des caractéristiques de l'échantillon avec celles de la population cible de l'enquête	74
2. CARACTERISTIQUES DES PROPRIÉTAIRES ET DE LEURS ÉQUIDÉS DE LOISIR	74

2.1 Cavalier	74
2.2 Ancienneté de la pratique de l'équitation.....	75
2.3 Fédération.....	75
2.4 Logement.....	75
2.5 Nombre de chevaux.....	76
2.6 Nombre d'ânes	76
2.7 Ancienneté de la possession d'équidés	77
2.8 Connaissance du milieu équin.....	77
2.9 Achat éventuel d'un deuxième cheval	77
2.10 Valeur financière des équidés possédés	78
2.11 Valeur affective	79
2.12 Critères de sélection lors de l'achat de l'équidé.....	79
2.13 Utilisation des chevaux de loisir	80
3. INVESTISSEMENT EN TEMPS POUR LES ÉQUIDÉS DE LOISIR	82
3.1 Temps passé avec les équidés	82
3.2 Evolution possible du temps passé.....	83
4. INVESTISSEMENT FINANCIER POUR LES ÉQUIDÉS DE LOISIR	83
4.1 Prévision de dépenses avant achat.....	83
4.2 Budget total consacré à l'équidé	84
4.3 Sacrifices consentis	84
4.4 Assurances du cheval	85
4.5 Assurance pour les frais vétérinaires.....	85
5. INFORMATION DES PROPRIÉTAIRES EN SANTÉ ÉQUINE	86
5.1 Documentation des propriétaires.....	86
5.2 Etat des connaissances des propriétaires	86
5.3 Nature du premier conseiller et motif d'appel.....	86
5.4 Moyens d'information souhaités par les propriétaires	88
5.5 Sujets d'information qui intéressent les propriétaires.....	88
6. LE VÉTÉRINAIRE HABITUEL DES PROPRIÉTAIRES	90
6.1 Nombre de vétérinaires	90
6.2 Nombre de consultations par an	90
6.3 Distance du cabinet vétérinaire	91
6.4 Changement de vétérinaire.....	91
6.5 Type de vétérinaire (mixte vs équin strict) sollicité	91
6.6 Perception du vétérinaire équin mixte.....	92
6.7 Fréquence de recours à un spécialiste	92
6.8 Motifs d'appel à un vétérinaire mixte	93
6.9 Motifs de recours à un vétérinaire équin strict.....	94
7. LE VÉTÉRINAIRE ÉQUIN IDÉAL	94
7.1 Importance de différents critères pour caractériser le vétérinaire équin idéal	94
7.2 Critères les plus importants	95
8. QUALITÉS ET DÉFAUTS DU VÉTÉRINAIRE HABITUEL	96
9. VENTE DE DIFFÉRENTS PRODUITS PAR LES VÉTÉRINAIRES	97
9.1 Les vermifuges	97
9.2 L'alimentation	98
9.2.1 Les aliments diététiques	98
9.2.2 Les suppléments nutritionnels	98
9.3 Les produits de soin et d'hygiène.....	99
9.4 Motif du choix du lieu d'achat de différents produits.....	99
10. LES AUTRES PROFESSIONNELS DU SOIN AUX CHEVAUX	100

10.1 Comportement.....	100
10.2 Médecines non conventionnelles	100
10.3 Boïteries	101
10.4 Dentisterie	101
11. AUTOMÉDICATION	102
12. SERVICES SUPPLEMENTAIRES	102
13. PROPOSITION D'UNE TYPOLOGIE DES PROPRIÉTAIRES	103
13.1 Propriétaires de chevaux de compagnie uniquement	103
13.2 Propriétaires d'équidés d'entretien du terrain	103
13.3 Propriétaires d'équidés « à la retraite »	104
13.4 Propriétaires d'équidés de promenade	104
13.5 Propriétaires d'équidés de randonnée.....	104
13.6 Propriétaires d'équidés de compétition amateur	105
13.7 Propriétaires de chevaux d'élevage.....	105
14. TYPOLOGIE SELON LE SEXE DES PROPRIÉTAIRES	105
14.1 Femmes	105
14.2 Hommes	106
15. DISCUSSION	106
III. LES RESULTATS DE L'ENQUÊTE « VÉTÉRINAIRES ÉQUINS ».....	107
1. LES CARACTERISTIQUES DE ÉCHANTILLON	107
1.1 Âge	107
1.2 Sexe	107
1.3 Nombre de vétérinaires totaux dans une clinique	108
1.4 Nombre d'associés équins	108
2. LE CHOIX DE DÉVELOPPER UNE ACTIVITÉ ÉQUINE MIXTE	109
2.1 Raisons du choix de l'activité mixte équine.....	109
2.2 Limites au développement de l'équine.....	109
3. LA CLIENTÈLE.....	110
3.1 Nombre de chevaux vus par semaine par les vétérinaires mixtes	110
3.2 Pourcentage de clients équins dans la clientèle des vétérinaires mixtes	111
3.3 Part de l'activité équine dans le chiffre d'affaires total des vétérinaires mixtes.....	111
3.4 Rayon d'intervention des vétérinaires.....	112
4. FORMATION DES VÉTÉRINAIRES ÉQUINS	112
4.1 Evaluation des compétences personnelles.....	112
4.2 Formation initiale des vétérinaires en équine.....	113
4.3 Formation continue	114
4.4 Formation par les journaux	114
4.5 Niveau d'études exigé pour un jeune associé.....	115
4.6 Niveau d'expérience exigé pour un jeune associé	116
4.7 Formation en conférences	116
5. LA CLIENTÈLE ÉQUINE DES VÉTÉRINAIRES.....	117
5.1 Répartition de la clientèle équine	117
5.2 Jugement porté sur les différents types de clientèle	118
5.3 Types de propriétaires de chevaux de loisir présents dans les clientèles	119
5.4 Préférences exprimées par les vétérinaires parmi les différents types de clientèle de loisir.....	119
5.5 Comparaison entre la clientèle équine et les clients d'autres activités selon les vétérinaires mixtes.....	121

5.6 Portrait des trois types de propriétaires de loisir	121
5.6.1 Clientèle type « sport ».....	121
5.6.2 Clientèle type « promenade »	122
5.6.3 Clientèle type « compagnie »	122
5.6.4 Bilan comparé	123
6. FIDÉLISATION.....	123
6.1 Taux et motivation de la fidélisation.....	123
6.2 Motifs de la fidélité des clients	124
6.3 Voies d'amélioration de la fidélité	124
7. RÔLE DE CONSEILLER DU VÉTÉRINAIRE.....	125
8. ASSURANCES.....	125
9. RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE (RCP) DU VÉTÉRINAIRE.....	127
10. PLACE DES MEDECINES NON CONVENTIONNELLES.....	127
11. PLACE DE LA DENTISTERIE	128
12. ALIMENTATION.....	130
13. VENTE DE PRODUITS DE SOIN ET D'ACCESSOIRES.....	131
14. RELATIONS AVEC LES CONFRERES	132
14.1 Relations entre vétérinaires	132
14.2 Eloignement des autres vétérinaires équins	133
14.3 Eloignement de la structure de référé pour les vétérinaires équins mixtes	134
15. PROPOSITION D'UNE TYPOLOGIE DES VÉTÉRINAIRES ÉQUINS MIXTES.....	134
15.1 Vétérinaire équin par amour des chevaux	135
15.2 Vétérinaire équin par intérêt pour l'activité équine.....	135
15.3 Vétérinaires équins « en réponse à la demande ».....	136
III. L'ENQUÊTE « VÉTÉRINAIRES NON ÉQUINS »	136
1. LE CHOIX DE NE PAS FAIRE D'ÉQUINE : PROJET LORS DES ETUDES ET OPPORTUNITES EN DÉBUT DE CARRIÈRE	137
2. EXISTENCE D'UNE DEMANDE EN ÉQUINE, INTERET POUR CETTE DEMANDE.	138
TROISIÈME PARTIE : SYNTHÈSE DES RESULTATS	141
I. MIEUX CONNAÎTRE LA CLIENTÈLE DE CHEVAUX DE LOISIR POUR POUVOIR S'ADAPTER A CHAQUE PROFIL.....	141
1. LE RAPPORT ENTRE LES PROPRIETAIRES ET LEURS EQUIDES DE LOISIR.....	141
2. LES COMPETENCES DES PROPRIETAIRES EN MATIÈRE DE SANTÉ EQUINE ET LEURS MOYENS D'INFORMATION	143
3. CERTAINS CRITERES PEUVENT AIDER A DÉTERMINER LE PROFIL DU PROPRIÉTAIRE.....	143
3.1 Les différences associées au sexe du propriétaire	143
3.2 Les différences liées au lieu de logement de l'équidé.....	144
3.3 Les différences en fonction de l'utilisation du cheval.....	144
3.4 La perception des propriétaires de chevaux de loisirs par les vétérinaires	145
II. LE VÉTÉRINAIRE ÉQUIN VU PAR LES PROPRIETAIRES : COMMENT PEUT-IL AMÉLIORER SON IMAGE ?	145

<i>1. LES PROPRIETAIRES DE CHEVAUX DE LOISIR FONT RAREMENT APPEL A UN VÉTÉRINAIRE ÉQUIN STRICT EN PREMIÈRE INTENTION</i>	145
<i>2. LES PROPRIETAIRES PORTENT UN JUGEMENT PLUTÔT FAVORABLE SUR LEURS VÉTÉRINAIRES ÉQUINS MIXTES</i>	146
<i>3. LES PROPRIETAIRES DE CHEVAUX DE LOISIR SONT FIDÈLES A LEUR VÉTÉRINAIRE HABITUEL</i>	147
III. GESTION DE LA SANTÉ DES ÉQUIDES DE LOISIR : QUELLE EST LA PLACE DU VÉTÉRINAIRE ÉQUIN ?	147
<i>1. LA SANTÉ DES CHEVAUX DE LOISIR IMPLIQUE DE NOMBREUX INTERVENANTS ET CONSEILLERS</i>	147
1.1 Le vétérinaire doit collaborer avec les intervenants les plus proches de la clientèle pour constituer un réseau et éduquer sa clientèle	148
1.1.1 <i>Les maréchaux-ferrants</i>	148
1.1.2 <i>Les enseignants d'équitation</i>	148
1.2 Le vétérinaire équin doit être le principal acteur sur les secteurs les plus accessibles et les plus rentables	148
1.2.1 <i>La dentisterie</i>	148
1.2.2 <i>La vente d'antiparasitaires et de suppléments nutritionnels</i>	149
1.3 Le vétérinaire doit être polyvalent et répondre à la demande sur de nouveaux secteurs	149
1.3.1 <i>L'ostéopathie et les autres médecines non conventionnelles</i>	149
1.3.2 <i>Le comportement</i>	150
1.3.3 <i>La vente d'aliments diététiques pour équidés</i>	150
1.3.4 <i>Vente de produits de soins et de matériel</i>	151
<i>2. LE VÉTÉRINAIRE DOIT COMMUNIQUER POUR FIDÉLISER ET RENTABILISER...</i>	151
2.1 Les objectifs de la communication	151
2.1.1 <i>Communiquer pour fidéliser</i>	151
2.1.2 <i>Communiquer pour occuper le terrain</i>	152
2.1.3 <i>Communiquer pour vendre des produits</i>	152
2.1.4 <i>Communiquer pour éduquer les propriétaires</i>	152
2.1.5 <i>Communiquer pour réduire les impayés</i>	153
2.2 Les moyens de communication	153
2.2.1 <i>Au cas par cas, lors de la consultation</i>	153
2.2.2 <i>Communiquer au téléphone</i>	153
2.2.3 <i>Communiquer au comptoir</i>	153
2.2.4 <i>Communiquer par l'intermédiaire d'auxiliaires ou de secrétaires bien formées</i>	154
2.2.5 <i>Communiquer grâce à des affiches au cabinet</i>	154
2.2.6 <i>Communiquer grâce à des fiches techniques distribuées à la demande</i>	154
2.2.7 <i>Communiquer grâce à Internet</i>	154
2.2.8 <i>Communiquer grâce à des réunions d'information</i>	155
2.3 Quelques exemples	155
2.3.1 <i>La dentisterie</i>	155
2.3.2 <i>Les assurances</i>	156
<i>3. LE VÉTÉRINAIRE DOIT S'ADAPTER A LA DEMANDE DE CHACUN</i>	156
3.1 Propriétaires type « sport »	156
3.2 Propriétaires type « promenade »	157
3.3 Propriétaires type « compagnie »	157

3.3.1 Chevaux de compagnie uniquement	157
3.3.2 Chevaux à l'entretien du terrain, à la retraite	158

IV. LES VETERINAIRES DOIVENT AUGMENTER LEUR PART D'ACTIVITÉ EN EQUINE POUR MIEUX RÉPONDRE AUX ATTENTES DE LA CLIENTÈLE

1. MOTIVER PLUS DE VETERINAIRES A AVOIR UNE ACTIVITÉ EQUINE	158
1.1 Les vétérinaires qui ne font actuellement pas d'équine sont-ils prêts à développer cette activité ?	158
1.2 Motiver les vétérinaires à l'aide d'une bonne formation initiale	159
1.3 Démystifier la clientèle équine : la clientèle de chevaux de loisir ressemble à une clientèle d'animaux de compagnie	159
2. AIDER LES VETERINAIRES QUI FONT DÉJÀ DE L'EQUINE A DÉVELOPPER LEUR ACTIVITÉ.....	160
2.1 Les vétérinaires qui font actuellement de l'équine sont-ils prêts à répondre aux attentes de la clientèle ?.....	160
2.2 Les vétérinaires équins souhaiteraient pouvoir améliorer leurs conditions de travail	161
2.2.1 Améliorer la relation avec la clientèle	161
2.2.2 Fidéliser autrement que par les prix	161
2.2.3 Se regrouper et collaborer entre vétérinaires	162
2.2.4 Se protéger contre les litiges avec la clientèle	162
2.3 Des efforts louables des vétérinaires	163
3. OÙ PARAÎT-IL PERTINENT DE DÉVELOPPER UNE ACTIVITÉ EQUINE ?.....	164

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ANNEXES.....

<i>Annexe 1 : Questionnaire « propriétaires de chevaux de loisir ».....</i>	<i>173</i>
<i>Annexe 2 : Questionnaire « vétérinaires équins mixtes »</i>	<i>180</i>
<i>Annexe 3 : Questionnaire « vétérinaires équins stricts ».....</i>	<i>185</i>
<i>Annexe 4 : Questionnaire « vétérinaires sans activité équine »</i>	<i>190</i>
<i>Annexe 5 : Cavalier : croisements à dépendance significative.....</i>	<i>191</i>
<i>Annexe 6 : Logement : croisements à dépendance significative.....</i>	<i>191</i>
<i>Annexe 7 : Nombre d'équidés détenus : croisements à dépendance significative</i>	<i>192</i>
<i>Annexe 8 : Nombre d'ânes détenus : croisements à dépendance significative</i>	<i>192</i>
<i>Annexe 9 : Ancienneté de la possession d'équidés : croisements à dépendance significative</i>	<i>193</i>
<i>Annexe 10 : Appartenance au milieu équin : croisements à dépendance significative</i>	<i>193</i>
<i>Annexe 11 : Raison de l'absence d'achat d'un deuxième équidé : croisements à dépendance significative</i>	<i>194</i>
<i>Annexe 12 : Critères de sélection : croisements à dépendance significative.....</i>	<i>194</i>
<i>Annexe 13 : Temps passé par semaine avec l'équidé : croisements à dépendance significative</i>	<i>196</i>
<i>Annexe 14 : Désir de passer plus de temps avec l'équidé : croisements à dépendance significative</i>	<i>197</i>
<i>Annexe 15 : Prévision de dépenses avant l'achat : croisements à dépendance significative</i>	<i>198</i>

<i>Annexe 16 : Budget total : croisements à dépendance significative</i>	<i>198</i>
<i>Annexe 17 : Sacrifices consentis : croisements à dépendance significative</i>	<i>200</i>
<i>Annexe 18 : Assurance Mortalité : croisements à dépendance significative</i>	<i>200</i>
<i>Annexe 19 : Documentation des propriétaires : croisements à dépendance significative.....</i>	<i>201</i>
<i>Annexe 20 : Etat des connaissances des propriétaires : croisements à dépendance significative</i>	<i>201</i>
<i>Annexe 21 : Comportement lors d'un manque d'information : croisements à dépendance significative</i>	<i>202</i>
<i>Annexe 22 : Les propriétaires qui n'appellent pas directement le vétérinaire : croisements à dépendance significative</i>	<i>203</i>
<i>Annexe 23 : Divers moyens d'information proposés par le vétérinaire : croisements à dépendance significative</i>	<i>203</i>
<i>Annexe 24 : Nombre de vétérinaires : croisements à dépendance significative</i>	<i>204</i>
<i>Annexe 25 : Nombre de consultations par an : croisements à dépendance significative</i>	<i>204</i>
<i>Annexe 26 : Changement de vétérinaire : croisements à dépendance significative</i>	<i>205</i>
<i>Annexe 27 : Activité mixte ou équine pure du vétérinaire habituel : croisements à dépendance significative</i>	<i>206</i>
<i>Annexe 28 : Autres activités des vétérinaires équins mixtes : croisements à dépendance significative</i>	<i>206</i>
<i>Annexe 29 : Perception du vétérinaire équin mixte : croisements à dépendance significative</i>	<i>207</i>
<i>Annexe 30 : Appel à un «spécialiste » : croisements à dépendance significative</i>	<i>207</i>
<i>Annexe 31 : Importance de la proximité pour le vétérinaire idéal : croisements à dépendance significative</i>	<i>208</i>
<i>Annexe 32 : Trois réponses les plus importantes pour caractériser le vétérinaire idéal : croisements à dépendance significative</i>	<i>208</i>
<i>Annexe 33 : Qualités et Défauts du vétérinaire habituel : croisements à dépendance significative</i>	<i>209</i>
<i>Annexe 34 : Proposition de différents produits, raisons du choix du lieu d'achat : croisements à dépendance significative</i>	<i>210</i>
<i>Annexe 35 : Soins dentaires : croisements à dépendance significative</i>	<i>212</i>
<i>Annexe 36 : Auto médication : croisements à dépendance significative</i>	<i>213</i>
<i>Annexe 37 : Services supplémentaires que pourraient proposer les vétérinaires équins pour mieux satisfaire leurs clients selon les propriétaires</i>	<i>214</i>
<i>Annexe 38 : Utilisation du premier cheval : croisements à dépendance significative.....</i>	<i>214</i>
<i>Annexe 39 : Sexe du propriétaire : croisements à dépendance significative.....</i>	<i>222</i>
<i>Annexe 40 : Sexe du vétérinaire : croisements à dépendance significative.....</i>	<i>224</i>
<i>Annexe 41 : Raisons du choix de pratiquer l'équine : croisements à dépendance significative</i>	<i>224</i>
<i>Annexe 42 : Limites au développement de l'équine : croisements à dépendance significative</i>	<i>225</i>
<i>Annexe 43 : Nombre de chevaux vus par semaine : croisements à dépendance significative.....</i>	<i>225</i>
<i>Annexe 44 : Pourcentage de clients équins : croisements à dépendance significative.....</i>	<i>226</i>
<i>Annexe 45 : Pourcentage du chiffre d'affaires : croisements à dépendance significative</i>	<i>226</i>
<i>Annexe 46 : Compétences personnelles du vétérinaires : croisements à dépendance significative</i>	<i>227</i>
<i>Annexe 47 : Organisme de formation continue : croisements à dépendance significative.....</i>	<i>227</i>
<i>Annexe 48 : Formation par les journaux des mixtes : croisements à dépendance significative</i>	<i>228</i>

<i>Annexe 49 : Niveau d'études exigé en théorie pour un jeune associé (Mixtes) : croisements à dépendance significative</i>	<i>228</i>
<i>Annexe 50 : Niveau expérience exigé en pratique pour un jeune associé (Mixtes) : croisements à dépendance significative</i>	<i>229</i>
<i>Annexe 51 : Formations en conférences des vétérinaires : résultats détaillés</i>	<i>230</i>
<i>Annexe 52 : Formation par des conférences : croisements à dépendance significative.....</i>	<i>230</i>
<i>Annexe 53 : Répartition des types de clientèles équine des vétérinaires mixtes et stricts : résultats détaillés.....</i>	<i>231</i>
<i>Annexe 54 : Répartition de la clientèle équine pour les mixtes : croisements à dépendance significative</i>	<i>232</i>
<i>Annexe 55 : Clientèle équine préférée des mixtes : croisements à dépendance significative</i>	<i>233</i>
<i>Annexe 56 : Clientèle équine de loisir préférée des mixtes : croisements à dépendance significative</i>	<i>234</i>
<i>Annexe 57 : Comparaison des différents types de clientèle de loisir à une clientèle professionnelle, avis des mixtes et des stricts : résultats détaillés.....</i>	<i>234</i>
<i>Annexe 58 : Raison de la fidélisation : croisements à dépendance significative.....</i>	<i>235</i>
<i>Annexe 59 : Moyens mis en œuvre par les vétérinaires équins pour fidéliser la clientèle de loisir : résultats détaillés.....</i>	<i>235</i>
<i>Annexe 60 : Moyens de communications mis en place par les vétérinaires : résultats détaillés</i>	<i>236</i>
<i>Annexe 61 : Pratique d'une médecine complémentaire : croisements à dépendance significative</i>	<i>236</i>
<i>Annexe 62 : Possession de matériel récent en dentisterie : croisements à dépendance significative</i>	<i>237</i>
<i>Annexe 63 : Rentabilité et systématisation des soins buccodentaires : croisements à dépendance significative</i>	<i>237</i>
<i>Annexe 64 : Vente future d'aliments : croisements à dépendance significative</i>	<i>238</i>
<i>Annexe 65 : Vente d'accessoires : croisements à dépendance significative.....</i>	<i>238</i>
<i>Annexe 66 : Relations entre vétérinaires : croisements à dépendance significative</i>	<i>239</i>
<i>Annexe 67 : Eloignement des autres vétérinaires équins : croisements à dépendance significative</i>	<i>239</i>
<i>Annexe 68 : Intérêt des vétérinaires « non équins » pour l'activité équine : résultats détaillés</i>	<i>239</i>
<i>Annexe 69 : Consentement éclairé pour une castration d'un équidé, modèle établi par l'AVEF en 2003</i>	<i>240</i>

TABLE DES ILLUSTRATIONS

GRAPHIQUES

<i>Graphique 1 : L'entourage et les conseillers des propriétaires de chevaux de loisir</i>	38
<i>Graphique 2 : Somme dépensée par an en frais vétérinaires en fonction du nombre de chevaux détenus.....</i>	39
<i>Graphique 3 : Répartitions des activités des vétérinaires mixtes équins.....</i>	41
<i>Graphique 4 : La fonctions des salariés ayant une activité équine dans les cabinets vétérinaires.....</i>	45
<i>Graphique 5 : Nombre d'identifications ONC par année de 1997 à 2004</i>	64
<i>Graphique 6 : Répartition des propriétaires interrogés selon leur âge (en années).....</i>	73
<i>Graphique 7 : Ancienneté de la pratique de l'équitation pour les propriétaires cavaliers... </i>	75
<i>Graphique 8 : Nombre de chevaux détenus par les propriétaires interrogés.....</i>	76
<i>Graphique 9 : Ancienneté de la possession d'équidés (en années) pour les propriétaires interrogés</i>	77
<i>Graphique 10 : Raisons de leur refus pour les propriétaires ne désirant pas acheter un 2^{ème} équidé</i>	78
<i>Graphique 11 : Valeur financière (€) du « premier » cheval</i>	79
<i>Graphique 12 : Critères de sélection à l'achat d'un cheval de loisir.....</i>	80
<i>Graphique 13 : Utilisation du « premier cheval » des propriétaires interrogés</i>	81
<i>Graphique 14 : Utilisation comparative des trois premiers chevaux</i>	82
<i>Graphique 15 : Temps que les propriétaires interrogés passent avec leur(s) équidé(s) chaque semaine.....</i>	83
<i>Graphique 16 : Nombre de propriétaires pour lesquels le budget consacré à l'équidé est un sacrifice</i>	85
<i>Graphique 17 : Evaluation de leurs connaissances sur les soins à apporter aux équidés par les propriétaires interrogés.....</i>	86
<i>Graphique 18 : Comportement des propriétaires lorsqu'une information leur manque.....</i>	87
<i>Graphique 19 : Raisons pour lesquelles les propriétaires ne font pas directement appel au vétérinaire lorsqu'ils ont besoin d'un renseignement.....</i>	87
<i>Graphique 20 : Sujets sur lesquels les propriétaires aimeraient être informés.....</i>	89
<i>Graphique 21 : Fréquence de consultation du vétérinaire équin</i>	90
<i>Graphique 22 : Distance (en km) du vétérinaire habituel pour les propriétaires interrogés. </i>	91
<i>Graphique 23 : Activité de leur vétérinaire équin selon les propriétaires interrogés.....</i>	92
<i>Graphique 24 : Raisons du choix d'un vétérinaire mixte plutôt qu'un vétérinaire équin strict</i>	93
<i>Graphique 25 : Importance de différents critères pour caractériser le vétérinaire équin idéal</i>	94
<i>Graphique 26 : Critères les plus importants pour caractériser le vétérinaire équin idéal</i>	95
<i>Graphique 27 : Qualités et défauts de leur vétérinaire habituel selon les propriétaires interrogés ..</i>	96
<i>Graphique 28 : Raisons du choix du lieu d'achat de certains produits)</i>	99
<i>Graphique 29 : Résolution d'un problème de comportement : à qui s'adresseraient les propriétaires ?</i>	100
<i>Graphique 30 : Pour une boiterie, à qui s'adresseraient les propriétaires en premier lieu ?</i>	101
<i>Graphique 31 : Personne à qui s'adressent les propriétaires pour la dentisterie</i>	101
<i>Graphique 32 : Fréquence d'automédication chez les propriétaires de chevaux de loisir ..</i>	102
<i>Graphique 33 : Âge (en années) des vétérinaires interrogés.....</i>	107

<i>Graphique 34 : Nombre de vétérinaires (associés ou salariés) travaillant avec les vétérinaires interrogés</i>	108
<i>Graphique 35 : Nombre de vétérinaires pratiquant l'équine dans l'association</i>	108
<i>Graphique 36 : Raisons qui ont incité les vétérinaires mixtes à développer une clientèle équine</i>	109
<i>Graphique 37 : Raisons pour lesquelles les vétérinaires mixtes ne développent pas plus leur activité équine</i>	110
<i>Graphique 38 : Nombre de chevaux vus par semaine par les vétérinaires mixtes</i>	110
<i>Graphique 39 : Pourcentage de clients équins dans la clientèle des vétérinaires mixtes équins</i>	111
<i>Graphique 40 : Part de l'activité équine dans le chiffre d'affaires total des mixtes</i>	111
<i>Graphique 41 : Rayon d'intervention des vétérinaires équins.....</i>	112
<i>Graphique 42 : Evaluation de leurs compétences par rapport à leur activité en équine par les vétérinaires mixtes équins</i>	113
<i>Graphique 43 : Formation initiale en équine des vétérinaires mixtes.....</i>	113
<i>Graphique 44 : Niveau d'étude exigé pour les jeunes confrères par les vétérinaires équins.....</i>	115
<i>Graphique 45 : Répartition des types de clientèles équines des vétérinaires équins mixtes et stricts (en % du nombre de clients).....</i>	117
<i>Graphique 46 : Préférence des vétérinaires parmi les différents types de clientèles équines.....</i>	118
<i>Graphique 47 : Préférences exprimées par les vétérinaires mixtes ou équins stricts quant aux types de clientèle de loisir.....</i>	120
<i>Graphique 48 : Comparaison de la clientèle équine de loisir à d'autres clientèles par les vétérinaires mixtes : à laquelle s'apparente-t-elle le plus ?</i>	121
<i>Graphique 49 : Comparaison par les vétérinaires mixtes des différents types de clientèle de loisir à une clientèle professionnelle.....</i>	122
<i>Graphique 50 : Motivations de la fidélisation des clients.....</i>	123
<i>Graphique 51 : Raisons qui, selon les vétérinaires équins mixtes et stricts, expliquent la fidélité de leurs clients.....</i>	124
<i>Graphique 52 : Importance de la communication selon les vétérinaires équins en clientèle de chevaux de loisir.....</i>	125
<i>Graphique 53 : Pourcentage de chevaux assurés dans leur clientèle de loisir selon les vétérinaires.....</i>	126
<i>Graphique 54 : Taux de pratique des médecines alternatives par les vétérinaires mixtes et équins stricts.....</i>	127
<i>Graphique 55 : Avis des vétérinaires mixtes et équins stricts sur les médecines complémentaires</i>	128
<i>Graphique 56 : Proportion des vétérinaires équins qui possèdent un matériel de dentisterie récent.....</i>	128
<i>Graphique 57 : Avis des vétérinaires équins sur les soins de dentisterie</i>	129
<i>Graphique 58 : Comparaison de l'avis des vétérinaires mixtes et équins stricts sur l'effet positif de la dentisterie sur la fidélisation.....</i>	130
<i>Graphique 59 : Relations des vétérinaires interrogés avec les autres vétérinaires équins..</i>	133
<i>Graphique 60 : Distance du vétérinaire ayant une activité équine le plus proche.....</i>	134
<i>Graphique 61 : Distance de la clinique de référé en équine</i>	134
<i>Graphique 62 : Les obstacles au développement de l'activité équine pour les vétérinaires qui n'en font pas</i>	137
<i>Graphique 63 : Fréquence de la demande des propriétaires de loisir auprès des vétérinaires n'ayant aucune activité équine.....</i>	138
<i>Graphique 64 : Souhait des vétérinaires qui ne font pas d'équine de pouvoir répondre à la demande des propriétaires de chevaux</i>	139

TABLEAUX

<i>Tableau 1 : Équidés compris ou non dans notre définition du « cheval de loisir »</i>	26
<i>Tableau 2 : Estimation du nombre de chevaux de loisir vivant en France</i>	33
<i>Tableau 3 : Exemples d'assurances pour équidés de sport et de loisir</i>	36
<i>Tableau 4 : Le matériel et l'équipement des vétérinaires équins mixtes</i>	48
<i>Tableau 5 : Tarifs des actes principaux en activité équine mixte</i>	51
<i>Tableau 6 : Partenariat et concurrence vis à vis du vétérinaire des différents acteurs de la santé équine</i>	54
<i>Tableau 7 : Comparaison de l'offre des vétérinaires équins et de la demande de propriétaires de chevaux de sport et de loisir pour quelques services</i>	61
<i>Tableau 8 : Comparaison entre équidés ONC et équidés de loisir</i>	64
<i>Tableau 9 : Détails sur les modes de réponses de l'enquête « vétérinaires équins »</i>	69
<i>Tableau 10 : Bases de l'échantillonnage des propriétaires d'ONC</i>	70
<i>Tableau 11 : Plan d'échantillonnage pour l'enquête « propriétaires »</i>	71
<i>Tableau 12 : Répartition des sexes parmi l'échantillon « propriétaires »</i>	72
<i>Tableau 13 : Répartition des types de professions (classification arbitraire) parmi l'échantillon « propriétaires »</i>	72
<i>Tableau 14 : Comparaison des caractéristiques de l'échantillon avec ceux des échantillons de précédentes enquêtes auprès de propriétaires de loisir</i>	74
<i>Tableau 15 : Nombre de cavaliers inscrits à une fédération parmi les propriétaires interrogés</i>	75
<i>Tableau 16 : Lieu de logement des équidés appartenant aux propriétaires interrogés</i>	76
<i>Tableau 17 : Nombre d'ânes détenus par les propriétaires interrogés</i>	76
<i>Tableau 18 : Nombre de propriétaires ayant une tradition familiale du cheval</i>	77
<i>Tableau 19 : Raisons du désir d'acheter un deuxième équidé</i>	78
<i>Tableau 20 : Budget mensuel moyen consacré à chaque équidé</i>	84
<i>Tableau 21 : Nombre de chevaux assurés pour la mortalité, croisement avec la valeur financière du premier cheval</i>	85
<i>Tableau 22 : Fréquence de la documentation des propriétaires sur la santé de leurs équidés</i>	86
<i>Tableau 23 : Moyens par lesquels les propriétaires aimeraient être informés par les vétérinaires sur la santé des équidés</i>	88
<i>Tableau 24 : Intérêt des propriétaires pour les différents moyens de communication en fonction de l'utilisation du premier équidé de loisir</i>	88
<i>Tableau 25 : Sujets d'information qui intéressent les propriétaires en fonction de l'utilisation de leur équidé.</i>	89
<i>Tableau 26 : Importance des appels des propriétaires à un vétérinaire plus spécialisé que le vétérinaire habituel</i>	93
<i>Tableau 27 : Raisons du choix d'un vétérinaire équin strict plutôt qu'un vétérinaire mixte</i> .	94
<i>Tableau 28 : Intention d'achat du vermifuge chez le vétérinaire</i>	98
<i>Tableau 29 : Intention d'achat d'aliments chez le vétérinaire équin</i>	98
<i>Tableau 30 : Intention d'achat de compléments alimentaires chez le vétérinaire équin</i> ..	98
<i>Tableau 31 : Intention d'achat de produits de soin et d'hygiène chez le vétérinaire équin</i> ...	99
<i>Tableau 32 : Types de médecines complémentaires utilisées par les propriétaires</i>	100
<i>Tableau 33 : Différences de comportement des propriétaires pour les soins dentaires</i>	102
<i>Tableau 34 : Sexe des vétérinaires interrogés</i>	107
<i>Tableau 35 : Formation initiale des vétérinaires équins stricts ou mixtes</i>	114

<i>Tableau 36 : Appartenance des vétérinaires équins mixtes à un organisme de formation continue en équine</i>	114
<i>Tableau 37 : Formation par les journaux des vétérinaires mixtes et équins stricts</i>	114
<i>Tableau 38 : Niveau d'expérience souhaité pour un jeune associé par les vétérinaires équins mixtes et stricts.</i>	116
<i>Tableau 39 : Répartition des différents types de clients de loisir dans les clientèles des vétérinaires mixtes et équins stricts</i>	119
<i>Tableau 40 : Nombre de vétérinaires mixtes et équins stricts qui essaient de fidéliser la clientèle</i>	123
<i>Tableau 41 : Activité de « conseiller en assurance » des vétérinaires équins stricts et mixtes</i>	126
<i>Tableau 42 : Raisons pour lesquelles certains praticiens équins stricts ou mixtes ne renseignent pas les clients sur les assurances</i>	126
<i>Tableau 43 : Nombre de vétérinaires équins ayant déjà eu des litiges avec des propriétaires de chevaux de loisir</i>	127
<i>Tableau 44 : Niveau du conseil en alimentation dispensé par les vétérinaires mixtes ou équins stricts</i>	131
<i>Tableau 45 : Motifs invoqués par les vétérinaires équins pour ne pas vendre d'aliments diététiques</i>	131
<i>Tableau 46 : Souhait des vétérinaires équins de vendre des produits de soin et d'hygiène pour les chevaux</i>	132
<i>Tableau 47 : Souhait des vétérinaires de vendre des accessoires pour chevaux</i>	132
<i>Tableau 48 : Récapitulatifs des utilisations des chevaux des propriétaires interrogés, appartenance aux types prédéfinis</i>	141
<i>Tableau 49 : Critères qui influent significativement sur le budget total consacré à l'équidé</i>	142
<i>Tableau 50 : Récapitulatif des facteurs significativement dépendant du critère « manque d'information »</i>	143
<i>Tableau 51 : Classement des propriétaires en fonction de leur « investissement »</i>	144

CARTES

<i>Carte 1 : Evolution de l'activité équine vue par les maréchaux-ferrants en 2002</i>	27
<i>Carte 2 : Répartition des licences d'équitation en France en 2004</i>	28
<i>Carte 3 : Estimation de la répartition de la population des chevaux de loisir en France</i>	33
<i>Carte 4 : Répartition des vétérinaires mixtes et « spécialistes » en France</i>	44
<i>Carte 5 : Chiffre d'affaires moyen lié aux équidés dans les cabinets vétérinaires (€)</i>	46
<i>Carte 6 : Nombre d'équidés immatriculés en 2002 pour 1000 habitants, par département</i> ..	71
<i>Carte 7 : Localisation des propriétaires ayant répondu à l'enquête</i>	73
<i>Carte 8 : Estimation globale par région du niveau de la demande des propriétaires de loisir</i>	164

Introduction

On constate depuis deux décennies une augmentation progressive du nombre de chevaux de loisir en France. Ces dernières années, l'identification généralisée de tous les équidés a permis de prendre conscience de l'ampleur de ce phénomène et de donner une estimation de la population équine française : entre 850 000 et un million d'individus dont la majorité sont des équidés de loisir.

Dans ce contexte, un nombre croissant de vétérinaires développe une activité équine. Les propriétaires d'équidés de loisir sont tentés de s'adresser directement à des vétérinaires « spécialisés » en équine même pour des actes courants. Cependant, ces vétérinaires restent minoritaires, et c'est souvent les vétérinaires mixtes qui interviendront pour de tels actes auprès de ces équidés. Ainsi, du fait de leur proximité, ce sont les vétérinaires mixtes qui devront les premiers s'adapter aux attentes de la cette clientèle.

Afin de mieux répondre à la demande croissante des propriétaires d'équidés de loisir, il est indispensable de mieux connaître cette population et ses critères de satisfaction. Pour cerner les propriétaires de chevaux de loisir, il convient de caractériser les relations qu'ils ont avec leurs chevaux, de connaître la place actuelle du vétérinaire en tant que conseiller et en tant qu'acteur auprès d'eux, d'évaluer leur satisfaction vis-à-vis de leur vétérinaire habituel et de définir les attentes qu'ils en ont. Dans le cas où ces attentes ne sont pas homogènes, il est nécessaire de déterminer des « profils types » de propriétaires ayant des caractéristiques communes.

Notre étude a pour but d'aider les vétérinaires à développer une activité équine mixte en répondant au mieux à la demande des propriétaires d'équidés de loisir, quelles que soient leurs motivations initiales pour développer cette activité.

Pour cela, nous commencerons par définir plus précisément la notion d'« équidé de loisir » et par caractériser cette population et le comportement en matière de santé de leurs propriétaires. Nous présenterons également les vétérinaires équins, et les spécificités de l'activité équine.

Dans une seconde partie, grâce à deux enquêtes menées respectivement auprès des propriétaires d'équidés de loisir et auprès des vétérinaires, nous essayerons de connaître plus précisément chaque population.

En troisième partie, la synthèse des résultats des enquêtes nous aidera à définir une démarche générale qui permettra aux vétérinaires équins mixtes de développer leur activité équine de façon rentable en répondant aux attentes des propriétaires d'équidés de loisir.

PREMIÈRE PARTIE : PRÉSENTATION DES POPULATIONS ÉTUDIÉES

I. LES PROPRIÉTAIRES DE CHEVAUX DE LOISIR

1. QU'APPELLE-T-ON « CHEVAL DE LOISIR » ?

La dénomination « cheval de loisir » est largement utilisée dans le monde du cheval sans toutefois avoir de signification précise. En effet chaque personne côtoyant régulièrement les chevaux a sa propre définition du « cheval de loisir ». Pratiquement tous les amateurs de chevaux s'accordent pour dire que c'est un cheval utilisé pour le plaisir. Cependant cette définition ne suffit pas puisqu'un cavalier de compétition ou un jockey trouvent certainement du plaisir à monter. Peut-on alors le définir par opposition au cheval de sport comme beaucoup le font ? Oui, en partie, mais là encore la limite est floue : un cavalier qui participe le week-end à des petites compétitions de saut d'obstacle ou de « pony-game » le fait-il pour s'amuser ou pour gagner ? Sa monture est-elle un cheval de sport ou de loisir ? Pour arriver jusque-là, il aura du travailler sa monture et parfois la pousser au-delà de ses limites. Certains définissent alors les chevaux de loisir comme des équidés n'étant pas poussés au-delà de leurs limites physiques. Cette définition est plutôt séduisante mais ces limites restent là encore très subjectives. Une définition nettement plus objective est donc aussi souvent utilisée : le cheval de loisir serait celui qui n'a aucune vocation de rapport pour son propriétaire. Cette définition semble être la plus précise et elle respecte en même temps les autres interprétations que l'on peut faire de la dénomination « cheval de loisir ». Elle correspond en même temps bien à la définition même du mot loisir, *temps dont quelqu'un peut disposer en dehors de ses occupations ordinaires* (*Petit Larousse*), l'occupation ordinaire la plus répandue n'étant pas celle destinée à gagner sa vie ?

Ces définitions couramment données au cheval de loisir se basent donc sur l'utilisation qu'on fait du cheval et non sur le cheval lui-même. Les Haras Nationaux ont eux donné une définition plus officielle à ce terme en créant un label « cheval de loisir ». Les équidés obtenant ce label sont ceux ayant subi avec succès quatre épreuves visant à tester leur comportement, leurs allures, leur modèle et leur attention aux demandes de leur cavalier. Ce label vise à sélectionner des équidés ayant un bon pied, un bon dos et un bon caractère c'est-à-dire qui ont un comportement stable. Le cheval de loisir idéal a un tempérament équilibré et est bien dressé, il est "pratique", "agréable", et "sécurisant". Le domaine d'utilisation du cheval de loisir recouvre toutes les activités (14). Malheureusement cette appellation «cheval de loisir» est toujours en plein balbutiement. En 2000, environ un millier de chevaux seulement ont passé les épreuves de sélection cheval de loisir (53). Ce label se distingue donc bien du sens courant donné au terme cheval de loisir. D'ailleurs, lors de sa création au début des années 90, on cherchait à donner à ce label un autre nom pour éviter la confusion.

L'utilisation du mot « cheval » dans l'expression cheval de loisir est elle aussi à préciser. Cette fois-ci tout le monde s'accorde sur le fait que le « cheval » désigne ici les équidés en général, c'est-à-dire les mules, ânes, poneys, chevaux de trait et de selle. De plus, ces équidés ne sont pas forcément destinés à être montés, mais peuvent aussi être attelés, utilisés comme animal de bât ou simplement gardés comme animal de compagnie. Nous utiliserons aussi le mot *cheval* à la place du mot *équidé*, et lorsque nous voudrions désigner le cheval par opposition aux autres équidés, nous parlerons de « *cheval de selle* ».

Donc, finalement, voici la définition que nous donnons au terme « cheval de loisir » : **Equidé utilisé pour le plaisir par son propriétaire et n'ayant aucune vocation de rapport.**

Nous pouvons donc maintenant essayer de lister les différents profils de chevaux et de propriétaires correspondant à cette définition (Tableau 1) :

Equidés inclus par la définition	Equidés exclus par la définition
Equidé de compagnie	Cheval de boucherie
Equidé utilisé pour des balades ou des randonnées (monté, bâti ou attelé)	Equidé loué par son propriétaire à ses utilisateurs Ex : cheval de centre équestre
Cheval de sport appartenant à un amateur, utilisé à un niveau de compétition où les gains ne permettent pas de bénéfices par rapport aux frais engagés pour participer à la compétition. Cela correspond à des compétitions « club 5 » ou entraînement.	Cheval de compétition ou de course utilisé dans le but d'obtenir des gains ou de vendre le cheval.
Jument de loisir étant éventuellement destinée à pouliner mais dont le produit sera gardé par ses propriétaires.	Cheval destiné à la reproduction et dont les produits seront vendus. Cheval élevé ou valorisé pour être vendu.
	Cheval utilisé par son propriétaire dans le cadre de sa profession.

Tableau 1 : Equidés compris ou non dans notre définition du « cheval de loisir »

Source : Elaboration personnelle

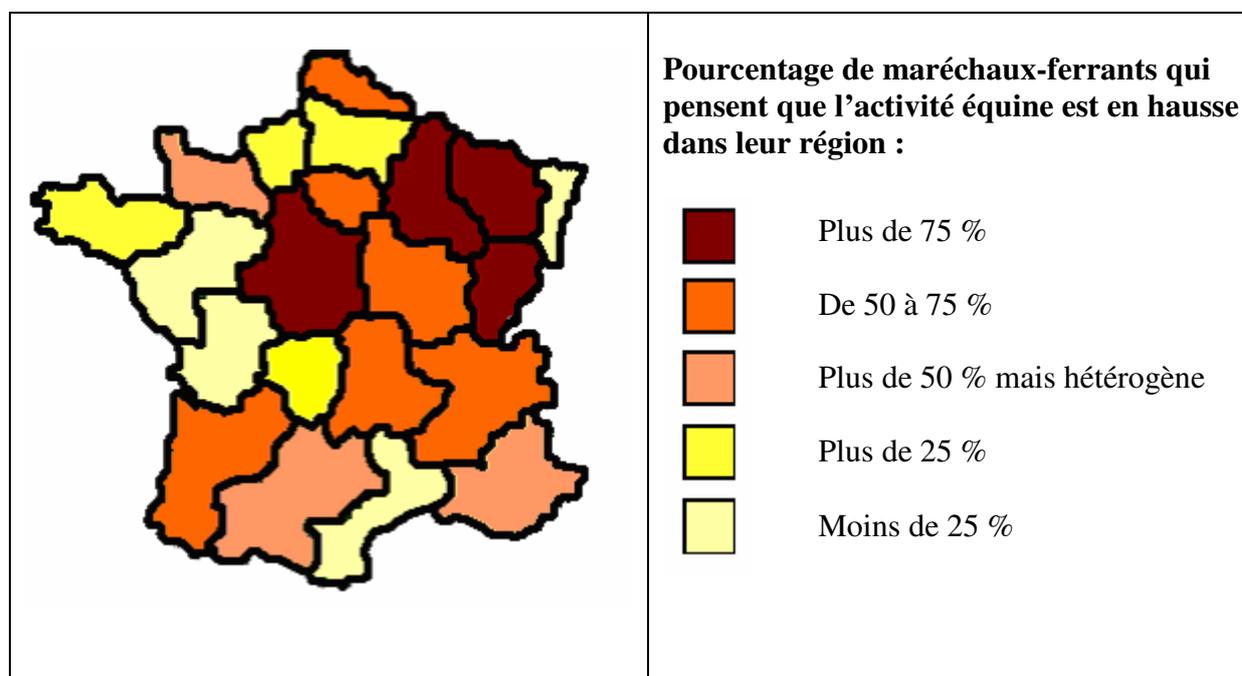
Le lieu de logement de l'équidé ne permet pas d'inclure ou d'exclure un équidé de notre définition. Ainsi, le cheval peut être logé au domicile du propriétaire, sur un terrain loué par celui-ci, ou être en pension chez une personne qui le loge et le nourrit. Les centres équestre proposent souvent ce service : il faut donc faire la distinction entre les chevaux logés dans le centre équestre appartenant à un particulier et ceux appartenant au centre lui-même.

La profession du propriétaire ne permet pas non plus d'exclure un équidé de notre définition. En effet le propriétaire peut avoir une profession liée au cheval et posséder en plus un équidé qu'il n'utilise que dans le cadre de son loisir.

2. POURQUOI S'INTÉRESSER A LA POPULATION DES CHEVAUX DE LOISIR EN FRANCE ?

2.1 L'augmentation du nombre d'équidés de loisir en France

Aujourd'hui, environ 65 % des équidés présents sur le sol français sont utilisés pour le loisir (50, 36, 35). Alors que le nombre de chevaux de sport et de course stagne voire diminue, cette population est en perpétuelle croissance. Il n'existe pas de chiffres témoignant précisément de cette augmentation car les équidés de loisirs sont difficiles à recenser. Cependant le nombre estimé de chevaux en France est passé de 500 000 au début des années 1990 à 800 000 en 2005, alors que le nombre de chevaux d'élevage, de course et de sport est resté constant (50, 36). Une jardinerie a même estimé à plus de 3 millions le nombre d'équidés en 2003 (4). Cette augmentation est aussi ressentie par tous les professionnels du cheval : selliers, maréchaux-ferrants, vétérinaires, agents des haras nationaux etc.



Carte 1 : Evolution de l'activité équine vue par les maréchaux-ferrants en 2002

Source : Elaboration personnelle d'après (31)

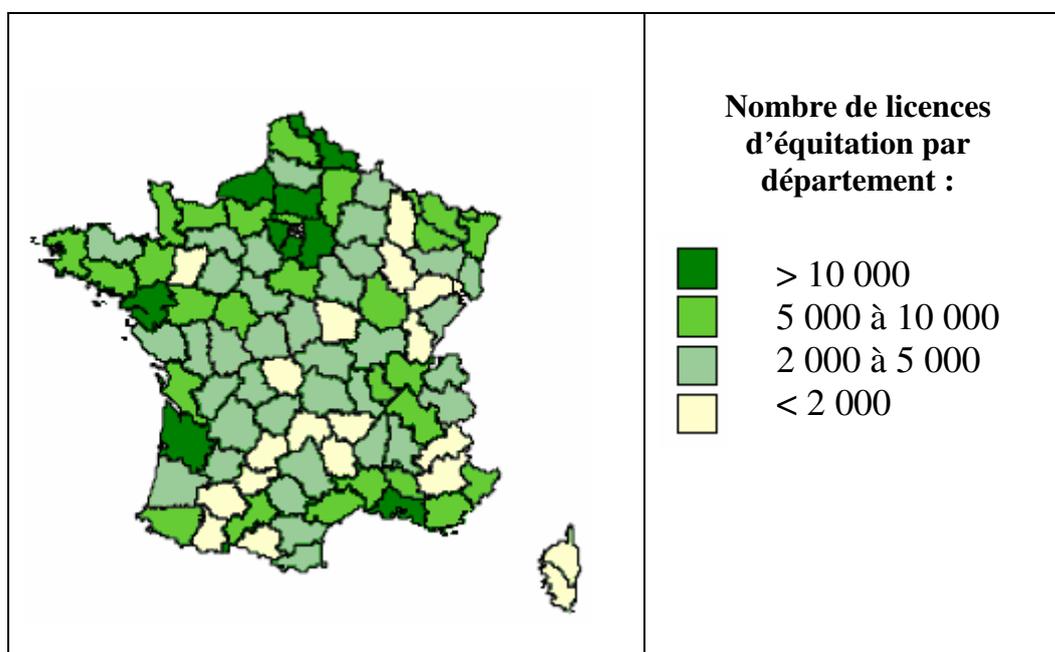
Le succès croissant et la démocratisation de l'équitation aide à expliquer le développement de la population des chevaux de loisir. En effet, une grande partie des cavaliers ont envie de devenir propriétaires, et même si leur proportion est faible, ceux qui réalisent ce projet sont de plus en plus nombreux.

Un autre phénomène plus récent est l'achat d'équidés en tant qu'animal de compagnie par des propriétaires n'ayant parfois aucune expérience avec les chevaux.

2.2 Les raisons sociales de l'augmentation du nombre de chevaux de loisir en France

2.2.1 L'équitation, un sport qui fait de plus en plus d'adeptes

Deux français sur trois déclarent être montés à cheval au moins une fois dans leur vie (46). Les cavaliers réguliers en France sont estimés à 1,5 millions (56). Ils pratiquent leur loisir dans des établissements équestres ouverts au public ou chez eux, de façon indépendante. Les cavaliers licenciés fréquentent les quelques 5 900 établissements équestres qui proposent des activités diverses dont la principale est l'enseignement de l'équitation (39). L'équitation représente la quatrième fédération olympique en nombre de licenciés et le premier sport féminin français (56).



Carte 2 : Répartition des licences d'équitation en France en 2004

Source : d'après (33)

Plus de 500 000 cavaliers sont licenciés de la Fédération Française d'Equitation (FFE) en 2006, dont 75% de femmes et 68% de juniors, cavaliers de moins de 18 ans (56). 18% des licenciés possèdent une licence compétition. 60 % des licences sont des licences Club 5, compétitions auxquelles peuvent participer les chevaux d'Origine Non Constatée (ONC) et les cavaliers n'ayant pas un niveau de compétition officielle (47).

2.2.2 Retour à des sports de nature, complicité avec l'animal

Depuis deux décennies, l'équitation connaît un essor spectaculaire. Particulièrement accentué ces dernières années, cet engouement a propulsé l'équitation au quatrième rang des fédérations sportives derrière le football, le tennis et le judo (37).

La grande spécificité de l'équitation est d'être la seule activité sportive au contact direct de l'animal. Après avoir été un outil pendant des siècles, le cheval est désormais un véritable compagnon, partenaire de sport et de loisir, ce qui donne une dimension affective à

ce sport si caractéristique. Aujourd'hui, 81% des cavaliers montent principalement à cheval pour la complicité qui les unit à leur monture (11). En ce qui concerne les cavaliers de 6 à 15 ans, qui représentent 56% des licenciés (47), leur contact avec l'animal favorise l'éveil affectif et la communication.

Nul doute que la Réduction du Temps de Travail (RTT) a renforcé le succès de l'équitation de loisir, car monter à cheval prend du temps. Grâce aux heures de RTT, de nombreux salariés se permettent désormais de consacrer plus de temps à leur passion. De plus, dans un mode de vie très enclin au stress, l'équitation de loisir en particulier permet de se ressourcer au contact de la nature, surtout pour les citadins.

Ainsi, actuellement, 82 % des licenciés à la Fédération Française d'Equitation ne font pas de compétition et monte à cheval par plaisir, sans aucun but de reconnaissance sportive (37). L'équitation est d'ailleurs au cinquième rang des sports de nature favoris des français (46). En effet, 26 % des cavaliers disent que l'équitation leur a apporté un meilleur contact avec la nature. Le succès croissant du tourisme équestre témoigne aussi de ce besoin de retour aux sources (9).

Pour 18 % des licenciés FFE, soit plus de 90 000 cavaliers en France, la compétition est aussi une motivation pour monter à cheval (37). L'équitation est un sport qui demande finesse, technique et condition physique pour former une équipe performante avec le cheval, un athlète puissant mais délicat. C'est d'ailleurs le seul sport olympique où les femmes sont en compétition avec les hommes.

2.2.3 Vulgarisation d'un sport autrefois réservé aux classes aisées grâce à l'émergence de nouvelles disciplines

- L'équitation éthologique :

Moins une discipline à part qu'une approche nouvelle, l'équitation éthologique est destinée à être pratiquée avec des chevaux ordinaires. L'éthologie, science du comportement des animaux, a été révélée au grand public par les « chuchoteurs » américains.

- Le tourisme équestre :

Les activités de pleine nature trouvent un écho de plus en plus large auprès du grand public : elles ont trouvé leur place dans les structures fédérales à côté des « disciplines classiques ». Ainsi, le Comité National de Tourisme Equestre (CNTE) s'investit dans l'organisation, le développement et la promotion des activités de tourisme liées au cheval, que celui-ci soit monté ou attelé. Le nombre de licences de tourisme a été multiplié par plus de 3 entre 1992 et 2002. Même si cette licence reste minoritaire (12% en 2004), c'est celle qui connaît la plus forte progression après la licence « poney » (37). Le tourisme équestre s'est organisé pour répondre à la demande des cavaliers de loisir : aujourd'hui des professionnels qualifiés proposent une pédagogie adaptée et des évactions équestres à tout public, en toute sécurité. 27 000 km d'itinéraires balisés ponctués de 2500 gîtes et plus de 1200 manifestations festives et sportives sont proposés chaque année dans toute la France (15).

- L'endurance :

L'endurance est une discipline qui plaît de plus en plus : elle exige une entente parfaite entre le cheval et le cavalier. Lors d'une course de 20 à 200 km, le cavalier reste des heures au contact de sa monture et doit savoir sentir son cheval pour réguler au mieux son effort. Même si elle demande beaucoup d'entraînement et de connaissance du cheval, cette discipline permet d'obtenir une grande intimité avec son cheval et de sortir hors des carrières pour rester au contact de la nature. Le nombre de participants aux épreuves nationales d'endurance a été

multiplié par 3 entre 2000 et 2005 (pour la même période, l'augmentation n'est «que» de 30% pour le saut d'obstacles). L'endurance s'est même offerte le luxe de passer devant le dressage et le concours complet en terme d'engagés (54).

-L'équitation à poney :

Les licences « Poney » sont celles qui ont connu le plus bel essor en France en 15 ans et l'engouement est toujours très réel aujourd'hui. Ces licences représentent 45 % des licences totales des pratiquants et ont été multipliées par plus de 7 entre 1992 et 2002. Depuis 2004, le nombre de licences Poney a dépassé le nombre de licences Cheval (37). L'équitation à poney a largement participé à la démocratisation de l'équitation en général en lui donnant un aspect ludique et éducatif.

- L'équitation « originale » :

94 % des cavaliers seraient tentés d'essayer un nouveau type d'équitation (Western, Camargue, Doma Vaquera). Ils recherchent une plus grande complicité avec le cheval ou de nouvelles sensations (8).

2.2.4 Les limites à un développement encore plus important des sports et loisirs équestres

Parmi les français qui ne sont jamais montés à cheval, la moitié donne comme raison l'impossibilité technique de pratiquer l'équitation : ils ne connaissent pas de structure à côté de chez eux. Pour 38 %, c'est le coût de ce loisir qui est la principale limite. En effet, l'équitation est réellement perçue comme une activité coûteuse pour 92 % des français. Le revenu mensuel moyen des 25-75 ans pratiquant l'équitation serait supérieur de 500 € au revenu mensuel moyen des autres sportifs (46).

2.2.5 Devenir propriétaire : qu'est-ce que ça change ?

Les cavaliers qui rêvent un jour de devenir propriétaire sont très nombreux. La première raison pour plus de 80 % d'entre eux est de pouvoir acquérir plus de complicité avec son propre cheval. En outre, pour un grand nombre, être propriétaire est synonyme de liberté. Ainsi, les cavaliers souhaiteraient être libres de leurs heures de monte, libres de partir se promener où ils veulent et indépendants des fédérations. Enfin, pour ceux qui font de la compétition, ils souhaitent aussi « façonner leur cheval » en le travaillant eux-mêmes afin de former une équipe complice et performante pour les concours.

Les futurs propriétaires redoutent tout de même certaines difficultés qui sont différentes selon leur âge. Ainsi, les cavaliers de moins de 20 ans qui ne sont pas encore indépendants financièrement auront du mal à convaincre leur entourage d'acquérir un équidé. A l'âge adulte, la première difficulté redoutée (37 à 47 %) sera de « trouver le bon cheval ». Ces futurs propriétaires adultes sont aussi effrayés par les responsabilités que cela entraîne et le temps qu'ils auront à consacrer à leurs futurs compagnons. Après 40 ans, le budget consacré au cheval n'est donc plus le principal souci (7).

2.2.6 Etre propriétaire sans être cavalier : le cheval comme animal de compagnie

Avoir un cheval comme animal de compagnie est une tendance toute récente. Aujourd'hui, de plus en plus de personnes possèdent des chevaux pour le plaisir, sans les monter, pour des raisons d'âge ou de santé, mais aussi par choix délibéré. Ils s'épanouissent uniquement au contact du cheval, qu'ils aient été cavaliers ou non auparavant, et peuvent créer une relation de complicité et d'affection avec lui. Parmi les propriétaires cavaliers, plus de la moitié disent qu'ils pourraient garder leur cheval sans le monter.

Aux Etats-Unis, ce phénomène se traduit par l'engouement pour les chevaux miniatures qui figurent actuellement au « top 10 » des races en terme d'enregistrement annuel des stud-books. En France, ce phénomène est perçu par les associations de protection du cheval qui reçoivent de plus en plus de propositions d'hébergement émanant de non cavaliers, simplement désireux d'accueillir chez eux un cheval maltraité ou à la retraite. Il existe aussi un engouement croissant pour les ânes, mulets et bardots, qui sont le plus souvent des animaux de compagnie pour leurs propriétaires (56).

2.3 Un contexte politique favorable soutient le marché du cheval en France

La filière équine est soutenue par l'Etat Français qui encourage son développement. Par exemple, une loi de finances, avec un volet qui concerne spécifiquement les établissements équestres et le monde du cheval de sports et de loisirs, a été votée le 18 décembre 2003. Ces mesures attendues par le monde du cheval favorisent l'emploi dans les centres équestres jusqu'alors freiné considérablement par une fiscalité inadaptée. En effet, cette loi inclut une modification du statut des activités liées au cheval (hors spectacles) et de leur fiscalité, qui seraient simplifiées et assimilés au modèle de l'activité agricole. Il en a découlé une réduction de la TVA des centres équestres, ramenée à 5,5%. Ces mesures mettent fin aux distorsions juridiques et fiscales et permettent un développement renouvelé des activités équestres et de sa filière au service du public.

De plus, les Haras Nationaux ont signé un contrat d'objectifs avec l'Etat pour la période 2003-2008 visant à donner une nouvelle impulsion économique et territoriale à la filière cheval. Dans ce contexte, les Haras Nationaux doivent intervenir pour :

- mobiliser leur expertise sur le cheval et les activités hippiques,
- soutenir la production, la valorisation et la promotion des filières équines,
- intervenir en faveur du cheval dans les politiques régionales.

L'achèvement de l'identification de tous les équidés et leur marquage électronique avant le 31.12.2007 font partie des axes majeurs réaffirmés dans ce contrat (32, 55).

2.4 Les conséquences pour le vétérinaire

2.4.1 Une augmentation de la demande à laquelle tous les vétérinaires sont confrontés

L'augmentation du nombre de chevaux de loisir en France amène de plus en plus de vétérinaires à pratiquer une activité vétérinaire équine. En effet, les propriétaires de chevaux sont présents sur tout le territoire et parfois dans des régions où il n'existait autrefois aucune tradition du cheval. Les propriétaires de chevaux ont souvent aussi des chats ou des chiens et les agriculteurs ont parfois quelques chevaux lourds dans leur exploitation. Tous les types de

vétérinaires praticiens, mixtes, canins ou ruraux, sont amenés à avoir une demande de la part de propriétaires de chevaux.

2.4.2 Une clientèle avec des attentes particulières auxquelles les vétérinaires doivent s'adapter

Pour les propriétaires qui ont un cheval comme animal de compagnie, l'aspect médical change par rapport à un cheval de sport. En effet, c'est la valeur affective du cheval qui compte avant tout, la prise en charge de l'animal est similaire à celle faite en canine. On voit alors apparaître des disciplines autrefois inexistantes comme la gériatrie équine. De plus, le nombre de propriétaires qui ont un équidé à domicile sans avoir aucune notion d'équitation et de manipulation de l'espèce équine augmente. Ceci est particulièrement marqué dans les départements n'ayant pas de tradition du cheval comme le Gard ou l'Ardèche (12, 21). Le vétérinaire a alors un rôle de conseiller très important à jouer auprès de ces novices. Cependant, nombreux sont ceux qui déplorent le danger lors de la manipulation de ces animaux dont les propriétaires ignorent les règles de contention (12, 21).

3. RECENSEMENT DES CHEVAUX DE LOISIR EN FRANCE

3.1 Pourquoi est-il si difficile de recenser cette population ?

Avant 2002, il était possible de recenser uniquement les chevaux participant à des activités officielles et contrôlées. Il s'agit des chevaux allant à l'abattoir, des équidés reproducteurs, et des équidés participant à des épreuves d'élevage, à des courses, à une manifestation ou une compétition officielle. Ces chevaux étaient obligatoirement identifiés. Le Système d'Information Relatif aux Equidés (SIRE) estimait alors qu'il y avait environ 600 000 chevaux en France.

Depuis 2002, l'identification de tous les chevaux est obligatoire, c'est-à-dire que tous les chevaux vivant en France sont normalement enregistrés auprès du SIRE. Ainsi, 230 000 équidés d'Origine Non Constatée (ONC) ont été identifiés en France en 2002, 2003 et 2004. En 2003, le SIRE estimait alors à 850 000 le nombre d'équidés sur le sol français tandis que l'Observatoire Economique du Cheval avançait le chiffre d'un million d'équidés en France (57).

Malgré tout, il reste en France un certain nombre d'équidés qui ne sont pas identifiés, et qui ne le seront sans doute jamais. De plus, de nombreux propriétaires oublient de déclarer la mort de leurs chevaux auprès du SIRE. Donc, même si on connaît exactement le nombre de chevaux identifiés sur le territoire Français, une partie de ces équidés sont décédés. Il faut espérer que la mise en place des transpondeurs électroniques sur tous les équidés avant 2008 permettra d'y voir plus clair.

3.2 Estimation du nombre de chevaux de loisir en France

En estimant le nombre de chevaux de loisir en France grâce à différentes sources (Tableau 2), on obtient une population d'au moins 350 000 chevaux de loisir sur le territoire. Selon certaines sources (35, 36, 50), il y aurait 65 % de chevaux de loisir (incluant les équidés de centre équestre) en France ; cela reviendrait, selon nos estimations, à plus de 500 000 chevaux de loisir tels que nous les avons défini, soit un peu plus d'un million de chevaux au total en France.

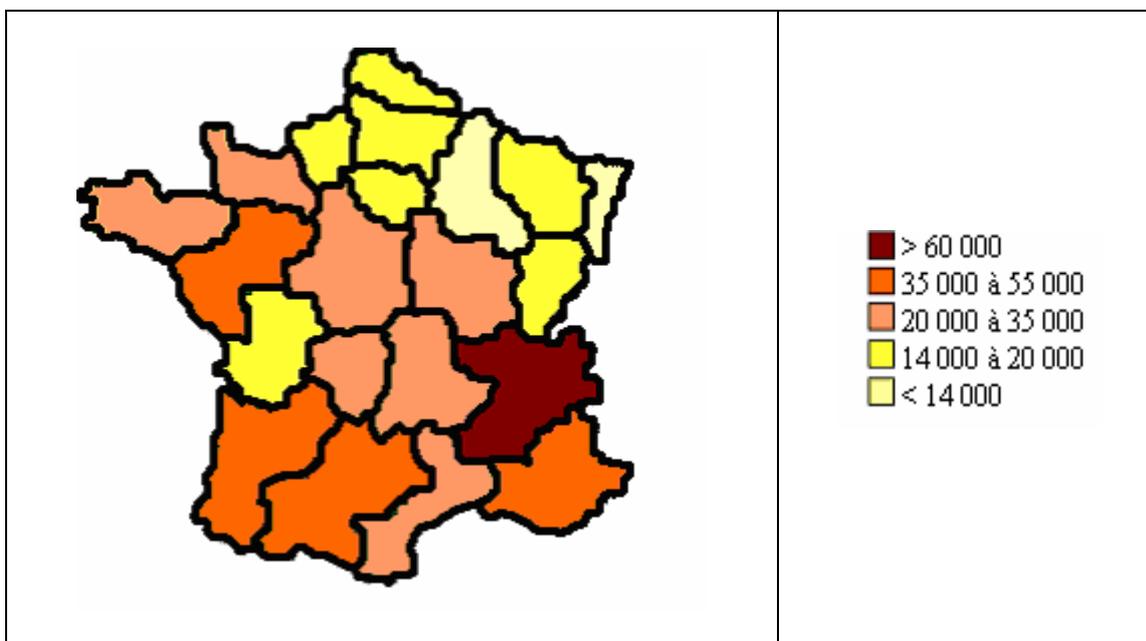
Estimation du nombre de chevaux en France en 2004	Plus de 850 000
Chevaux de courses à l'entraînement	35 000
Chevaux participant à des compétitions officielles	30 000
Chevaux à l'élevage (moins de 3 ans)	170 000
Chevaux reproducteurs	140 000
Chevaux ayant une autre activité de travail	25 000
Sous total	400 000
Chevaux appartenant à des centres équestres	100 000
Autres chevaux = Chevaux de loisir	Plus de 350 000

Tableau 2 : Estimation du nombre de chevaux de loisir vivant en France

Source : élaboration personnelle d'après (12, 33, 37, 38, 40)

3.3 Répartition des chevaux de loisir sur le territoire français

Les régions du sud de la France sont celles où la population de chevaux de loisir est la plus importante : la région Rhône-Alpes en est le chef de file. Le Nord-est de la France, par contre, semble être la partie du territoire la moins peuplée par ces équidés.



Carte 3 : Estimation de la répartition de la population des chevaux de loisir en France

Source : Elaboration personnelle d'après (28, 29, 30, 33, 40)

4. LES PROPRIÉTAIRES DE CHEVAUX DE LOISIR EN FRANCE

4.1 Caractéristiques démographiques

4.1.1 Portrait type du propriétaire de chevaux de loisir

Grâce au recoupement de différentes sources (19, 40, 50), il est possible de présenter un portrait type du propriétaire de cheval de loisir :

- majoritairement de sexe féminin (65 %)
- âge compris entre 25 et 50 ans
- cavalier (83 %)
- sans tradition familiale du cheval (70 %)
- activité professionnelle non liée à l'équitation (70 %), 12% d'agriculteurs.

4.1.2 Nombre d'équidés détenus par chaque propriétaire

Les propriétaires qui ont fait la démarche d'acheter un cheval ne se contentent souvent pas d'un seul équidé. Ainsi seulement 35 % des propriétaires ont un seul cheval, 37 % en ont 2 ou 3 et 21 % en ont 4 à 10. De plus, certains propriétaires s'occupent de chevaux qui ne leur appartiennent pas. 62 % des propriétaires ont leur cheval logé à leur domicile et 32 % en pension (19, 50).

4.1.3 Utilisation de ces équidés

Cheval de loisir ne signifie pas seulement cheval de promenade. On retrouve donc naturellement comme usage le plus courant de ces chevaux, l'équitation de sport (42%), l'équitation de loisir (46%) et la compétition amateur type club ou entraînement (10 %). Puis viennent d'autres usages comme l'élevage et l'entretien du terrain (17 %) (19, 40, 50).

17 % des propriétaires possèdent aussi au moins un cheval uniquement comme animal de compagnie. En 2003, 50 % des chevaux de selle et 70 % des poneys ayant subi une transaction commerciale sont utilisés comme chevaux de loisir par leur acheteur (36).

4.1.4 Valeur financière de ces équidés

En 2004, le prix moyen d'achat d'un cheval de selle est de 4 300 €. Cependant ce prix varie de 1 500 euros à plus de 10 000 euros. Les prix moyens observés chez les poneys distinguent les races au prix moyen d'achat de 1 500 € et moins (ONC, Shetland, Fjord, Haflinger) de celles à 2 500 € et plus (Poney Français de selle, Connemara). Pour l'achat d'un âne, il faut compter environ 300 à 2 000 € selon la race (36).

Selon l'exigence sportive de leur utilisation prévue, les équidés sont vendus plus ou moins cher. Par exemple, pour un cheval destiné à rester au pré comme animal de compagnie ou pour entretenir le terrain il faut compter 930 € en moyenne. Pour un équidé utilisé pour de la compétition amateur type club ou entraînement, le prix moyen d'achat est de 3700 €. Les chevaux de loisir extérieur sont acquis en moyenne à un prix de 1 850 € (36).

Par ailleurs, un tiers des chevaux acquis en 2005 sont des équidés ONC, ces chevaux n'ayant pas de certificat d'origine, ils ne peuvent pas participer à certaines activités (ex : compétition officielle) et sont donc vendus moins cher. Les poneys ONC ont été vendus en 2005 à un prix moyen de 800 € et les chevaux ONC en moyenne à 2000 € (40).

Souvent, lorsque les propriétaires possèdent plusieurs équidés, un ou deux sont utilisés pour le sport et ont une valeur supérieure à 4 500 euros et les suivants sont des chevaux de moindre valeur (< 2 000 €) qui sont retraités ou servent d'animaux de compagnie. Ces derniers ont parfois une valeur affective très importante (19).

4.1.5 Critères de choix de ces équidés

- Chevaux destinés à l'équitation d'extérieur

Pour l'équitation d'extérieur, le caractère et le comportement constituent les principaux critères de choix. La conformation et les allures sont aussi importantes, ainsi que le choix de la race. Le prix est rarement le critère principal de choix mais cependant, il intervient souvent (40).

- Chevaux non montés

Caractère, bonne éducation et rusticité sont des critères importants de choix pour les équidés destinés à vivre au pré. Le prix entre dans les critères décisionnels même si les propriétaires se laissent souvent guider par un « coup de cœur » (40).

- Chevaux ONC (> 60 % des chevaux de loisir)

La moitié des ces équidés sont choisis pour des critères de caractère ou de comportement, un tiers pour des raisons de race, de robe ou de prix (36).

4.2 Avoir un cheval à soi : un loisir qui coûte cher

De cavalier à propriétaire il y a un cap à franchir : avoir son propre cheval est le rêve de nombreux cavaliers, mais posséder un cheval coûte beaucoup plus cher qu'on ne le pense généralement. Son coût d'entretien mensuel est d'environ 150 € à domicile et de 350 à 600 € s'il est en pension dans un club. Mais il n'y a pas que le prix du cheval et le coût de la pension qui déterminent le budget. Nous proposons ci-dessous des fourchettes de prix pour les différents frais à engager lorsqu'on est propriétaire d'un cheval de loisir :

- La pension (logement et nourriture)

Les prix varient beaucoup selon les régions et les installations. Plusieurs formules sont possibles suivant le budget disponible et la qualité recherchée. Les tarifs s'échelonnent de 75 € par mois chez un agriculteur à 600 € dans une écurie de propriétaires qui proposera de sortir le cheval régulièrement. La moyenne était de 260 € en 2002 (52, 35).

- La ferrure

Il faut compter de 60 à 70 € pour un ferrage des 4 pieds avec des fers classiques à renouveler toutes les six semaines environ, soit neuf fois par an en moyenne. Les fers spéciaux (orthopédiques) coûtent beaucoup plus chers. Certains chevaux doivent être ferrés plus souvent, toutes les 4 ou 5 semaines.

- Les vermifuges

Ils coûtent entre 15 à 30 € et doivent être administrés au moins 4 fois par an pour un cheval au pré.

- Les assurances

L'assurance responsabilité civile coûte entre 45 et 60 € par an. La garantie contre le vol du cheval est comprise entre 120 à 230 € par an, la mortalité entre 2,4 et 2,8% du prix de l'animal.

A cela il faut encore ajouter les vaccins, les soins de dentisterie, les compléments alimentaires, les produits d'entretien, le matériel, etc. Sans compter les frais occasionnés par une activité spécifique (concours, randonnée..) ni les imprévus, il faut compter au minimum 90 à 110 € par mois de budget, plus la pension du cheval qui reste toujours le poste le plus important... tant que tout va bien (52).

4.3 Les assurances pour les équidés

4.3.1 Les contrats d'assurance

Le marché de l'assurance des équidés est un marché réputé difficile dans le milieu des assurances, mais il se développe doucement. Même si le service a du mal à percer de manière générale, certains assureurs disent doubler leur clientèle chaque année.

La plupart des courtiers spécialisés n'assurent que les chevaux d'une valeur financière inférieure à 30 000 € : les contrats incluent donc plus de 99 % des chevaux de sport et de loisir. Pour les courtiers qui se limitent aux chevaux de sport et de loisir, chaque activité représentent 50 % de leur clientèle. La valeur moyenne des chevaux assurés est de 8 000 € (19, 20).

	Mortalité	Frais vétérinaires		Dépréciation
		Accident seulement	Accident et Maladie	
Prime annuelle	Environ 2,5% de la valeur estimée	80 à 250 €	120 à 300 €	+ 1% de la valeur estimée (en plus de la mortalité)
Indemnisation	100% de la valeur estimée	Ex : Plafond 1500 €, franchise 120 €, 2 fois par an max.	Ex : Plafond 3000 €, franchise 150€, 2 fois par an max	80 à 90 % de la valeur estimée
Conditions / Cheval	Age, ex. : de 3 mois à 18 ans Certificat vétérinaire initial (clinique)	Age, ex. : de 12 mois à 14 ans Certificat vétérinaire initial avec examens complémentaires (radios)		Age Certificat vétérinaire initial avec examens complémentaires (radios)
Conditions /circonstances	Circonstances d'exclusion selon les assureurs (ex : n'assure pas la mortalité par colique)			

Tableau 3 : Exemples d'assurances pour équidés de sport et de loisir

Source : Elaboration personnelle d'après (16)

Il existe des nombreuses variations entre les contrats d'assurances sur les circonstances d'accident et de décès pris en charge ou non. Par exemple, la mort par empoisonnement n'est pas incluse dans tous les contrats. Il est à noter que la chirurgie de castration et ses complications possibles ne sont pas couvertes en général. Les frais vétérinaires lors de

coliques ou de certains problèmes locomoteurs font souvent l'objet de conditions particulières de remboursement dans les contrats.

Il existe aussi des prix pour les cheptels (à partir de 7 chevaux). Pour être couvert, un propriétaire doit faire parvenir avec sa demande de contrat un certificat du vétérinaire datant de moins de 15 jours. Le vétérinaire peut garantir la bonne santé du cheval ou formuler des réserves (16).

4.3.2 Pourcentage de chevaux assurés

Sachant que nous ne connaissons pas précisément le nombre de chevaux en France, il est difficile de connaître le pourcentage de chevaux assurés. De plus, ce dernier est en constante évolution. Parmi les équidés de selle ayant subi des transactions en 2004, 35 % des acheteurs font assurer leur cheval pour un coût moyen de 270 € (26). Lors d'une enquête en 2001 auprès de 45 propriétaires de chevaux de sport et de loisir, 40% disent qu'ils seraient prêts à couvrir leur cheval « s'il existait des assurances santé adaptées à leur cas », 22% ne se prononcent pas (19).

4.3.3 Conséquences pour le vétérinaire équin

Au total, la couverture du cheval par une assurance santé pourrait concerner plus de 60% des propriétaires équins de chevaux de sport et de loisir. La mise en place d'assurances adaptées pourrait donc être un service intéressant à faire connaître aux propriétaires d'autant plus que 59% des vétérinaires semblent avoir des problèmes pour se faire payer leurs actes (19). En effet, en canine, les vétérinaires ont remarqué que les clients assurés hésitent moins sur les dépenses, viennent plus tôt et plus souvent (41). Les assurances santé permettent donc de lever un frein financier et autorisent les vétérinaires à engager des moyens diagnostiques ou thérapeutiques qu'ils n'auraient pu mettre en œuvre dans le cas contraire. Pour les assurances qui sont les plus fréquentes en équine (mortalité, dépréciation), le vétérinaire n'a pas grand chose à gagner directement, mais il se positionnera comme conseiller pour le propriétaire et améliorera ainsi leurs relations. De plus, toute souscription à une assurance demande une visite initiale par le vétérinaire, donc un acte supplémentaire pour lui.

Donc le vétérinaire doit s'informer de ce qui existe en matière d'assurance et savoir orienter ses clients vers une assurance adaptée à leurs cas tout en restant neutre.

5. GESTION DE LA SANTÉ DU CHEVAL DE LOISIR

5.1 Niveau d'information des propriétaires en matière de santé des équidés

De nombreux propriétaires de chevaux de sport et de loisir disent se sentir capables de se débrouiller seuls en cas de problème peu grave. L'importance de l'auto-diagnostic et de l'auto-médication s'explique par trois raisons principales (19, 50) :

- la tradition du bouche à oreille dans le milieu du cheval,
- la crainte d'un recours injustifié au vétérinaire (coût des honoraires)
- la multiplication des conseils santé dans les médias qui donnent l'impression au propriétaire qu'il peut se débrouiller seul.

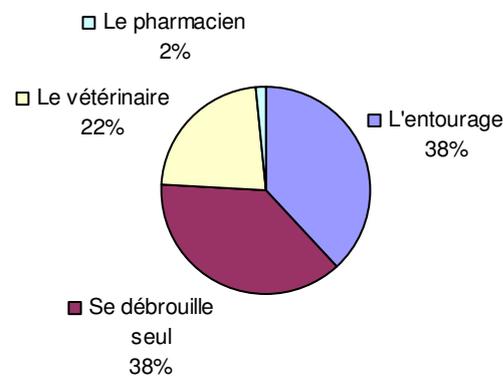
De manière générale, les propriétaires se sentent bien informés. Paradoxalement, les vétérinaires équins jugent que les propriétaires particuliers ont des connaissances très insuffisantes, particulièrement quand ils ne sont pas cavaliers. Les propriétaires se reconnaissent quand même peu instruits en ce qui concerne les boiteries et l'alimentation, ce

dernier thème constituant, avec la maîtrise de l'hygiène, deux priorités d'information pour les vétérinaires (19).

5.2 L'entourage conseiller du propriétaire en matière de santé

Les propriétaires de chevaux de sport et de loisir sont avant tout des cavaliers : 70% déclarent avoir appris à s'occuper d'un cheval en pratiquant l'équitation, et 32% grâce aux conseils d'un professionnel (souvent l'enseignant d'équitation) (19). Le vétérinaire est loin d'être le seul intervenant au niveau de la « santé équine » en général : le pharmacien, le maréchal-ferrant, l'ostéopathe, etc. sont autant d'acteurs présents pour conseiller le propriétaire et lui proposer leurs services.

Question aux propriétaires de chevaux de loisir : lors d'un problème peu grave, à qui vous adressez-vous en premier ?



Graphique 1 : L'entourage et les conseillers des propriétaires de chevaux de loisir

Source : (50)

Le vétérinaire intervient préférentiellement sur certains sujets : ainsi, les propriétaires lui font directement appel pour les boiteries et la vaccination. En ce qui concerne les vermifuges, les soins des plaies et l'état général du cheval, il est incontestablement le premier conseiller. Au contraire, il n'intervient qu'après l'enseignant d'équitation pour conseiller en alimentation et joue un rôle négligeable sur le logement, les conseils sportifs et l'environnement du cheval. Cependant les propriétaires aimeraient être informés par le vétérinaire quand leur « conseiller habituel » ne leur donne pas entière satisfaction.

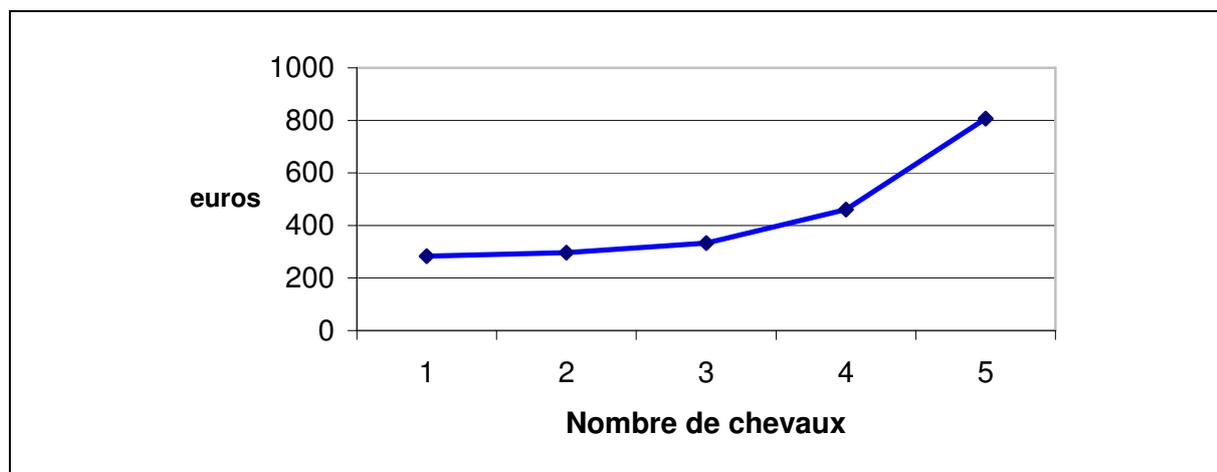
Ainsi le vétérinaire se positionne comme le conseiller idéal, mais pas forcément celui vers lequel les propriétaires ont le réflexe de se tourner. Peut-être le praticien ne semble pas assez accessible pour les propriétaires qui le trouvent peu disponible ? Pourtant, 67 % des vétérinaires pensent que c'est à eux d'informer les propriétaires en matière de soins aux chevaux. En outre, les propriétaires insistent sur le fait que les vétérinaires ne doivent pas leur parler avec des mots savants mais expliquer clairement avec des mots simples (19).

5.3 Place et perception des médecines non conventionnelles

Parmi les propriétaires de chevaux de loisir, 42% disent s'intéresser à l'ostéopathie et 35 % à l'homéopathie, médecines auxquelles ils sont déjà respectivement 30% et 17% à avoir fait appel (10, 50). On retrouve donc un intérêt majeur pour ce type de médecines complémentaires. Leurs principaux avantages, selon les propriétaires, sont que ces médecines agissent sur la cause et non seulement sur les symptômes et qu'elles complètent bien la médecine classique. Les propriétaires sont bien conscients que ces médecines sont insuffisantes en cas de maladie grave et déplorent l'absence de reconnaissance officielle de ces médecines qui attire les charlatans et rend difficile l'identification des bons thérapeutes (10).

5.4 Le budget consacré à la santé du cheval

Tant que le cheval n'a pas de problème de santé, le budget minimal couvre la vaccination et la vermifugation du cheval, c'est à dire un budget de 100 euros par an au minimum. On peut rajouter dans ce budget les soins de dentisteries qui reviennent à environ 80 euros par cheval et par an. Les frais vétérinaires peuvent être beaucoup plus importants si le cheval a une pathologie chronique qui requiert des soins réguliers. Bien sûr, un accident ou une affection aigüe sont aussi possibles. De plus, il faut insérer dans le budget les frais occasionnés par l'intervention d'autres professionnels de la santé. Pour les propriétaires, le budget dépensé pour les chevaux n'est pas proportionnel au nombre de chevaux (Graphique 2).



Graphique 2 : Somme dépensée par an en frais vétérinaires en fonction du nombre de chevaux détenus

Source : (50)

5.5 Quels vétérinaires s'occupent des chevaux de loisir ?

Selon deux enquêtes menées auprès des propriétaires de sport et de loisir (19, 50), 60 % d'entre eux ne font appel qu'à un seul vétérinaire équin de façon régulière. Parmi ceux qui en appellent deux ou plus, 50 % en ont un pour les interventions habituelles et un autre plus spécialisé pour les problèmes plus graves et 40 % appellent l'un ou l'autre selon leurs disponibilités. Moins de 50 % des propriétaires de sport et de loisir font appel à un vétérinaire « spécialiste » pour leurs chevaux. Selon les propriétaires, parmi les vétérinaires mixtes qui suivent leurs chevaux, 32 % suivent aussi des bovins, 42 % des carnivores et 25 % font les

deux. Les propriétaires de chevaux de loisir sont à une distance moyenne de 16 km de la clinique de leur vétérinaire. Ces propriétaires consultent leur vétérinaire environ 3 fois par an.

II. LES VÉTÉRINAIRES ÉQUINS

1. COMMENT SE FORMER EN ÉQUINE ?

1.1 Les deux premiers cycles dans les Ecoles Nationales Vétérinaires françaises donnent les bases des sciences cliniques des équidés

Les enseignements obligatoires lors des deux premiers cycles en Ecole Vétérinaires abordent les éléments de base en pathologie des équidés : tout vétérinaire praticien diplômé peut ainsi exercer auprès des équidés s'il le désire. Lors du Deuxième cycle, les étudiants reçoivent 20 à 40 heures de cours théoriques en élevage et pathologies des équidés. Ils suivent également un à deux mois de stages pratiques. Cette formation initiale permet d'inculquer des principes de base pour exercer auprès des équidés mais reste limitée pour les étudiants désireux d'exercer rapidement avec une clientèle équine, même mixte.

1.2 Les cycles professionnels permettent aux étudiants d'acquérir de l'autonomie en équine

Les étudiants désireux de pouvoir exercer rapidement en clientèle équine choisissent en général de réaliser une 1^{ère} année de troisième cycle professionnel en équine (T1pro équine), ils sont environ 50 à 60 par an. Cette formation comprend 6 semaines de cours théorique et 10 à 20 semaines de stages pratiques. Grâce à cette formation, ils pourront se lancer dans une clientèle mixte comportant un secteur équin ou assurer l'activité hospitalière d'une clinique vétérinaire spécialisée en équine tout en continuant à se former sur le terrain. Les étudiants qui désirent se former un peu plus peuvent suivre une année supplémentaire d'internat dans une des quatre écoles françaises. Cette année, entièrement pratique, a pour but d'en faire des praticiens équins autonomes et leur permet d'avoir accès à des diplômes de spécialisation en équine.

1.3 Les spécialisations sont réservées à un nombre très limité de praticiens

Il existe un Diplôme d'Etudes Spécialisées Vétérinaires (DESV) en « Elevage et pathologie des équidés » destiné aux vétérinaires désirant se spécialiser dans un domaine précis de l'équine (chirurgie, biomécanique et locomotion, médecine interne ou pathologie de la reproduction). Il peut être obtenu en suivant une formation scolaire de 3 ans (à l'ENV Lyon) ou par une Validation des Acquis de l'Expérience (VAE). Ces spécialisations non reconnues au niveau européen concernent actuellement un très faible nombre de praticiens. En 2004, 3 vétérinaires français étaient diplômés (Annuaire Vétérinaire Roy 2003).

1.4 Situation actuelle

Le système de formation actuel qui vient d'être décrit est assez récent, en particulier le troisième cycle professionnel, et n'a pas été suivi par la majorité des vétérinaires exerçant actuellement en activité équine mixte. La plupart des vétérinaires mixtes ont acquis leur

expérience sur le terrain au contact de vétérinaires équins expérimentés et par le biais de la formation continue. Beaucoup de vétérinaires qui exercent depuis longtemps en équine trouvent que les étudiants sortant des écoles aujourd'hui sont beaucoup mieux formés qu'autrefois et n'importe quel jeune diplômé est capable de faire de l'équine mixte (21). Cela dit, il est de plus en plus difficile pour les jeunes générations de se former « sur le tas », surtout face à l'exigence de la clientèle équine.

2. COMMENT DÉFINIT-ON UN VÉTÉRINAIRE ÉQUIN MIXTE ?

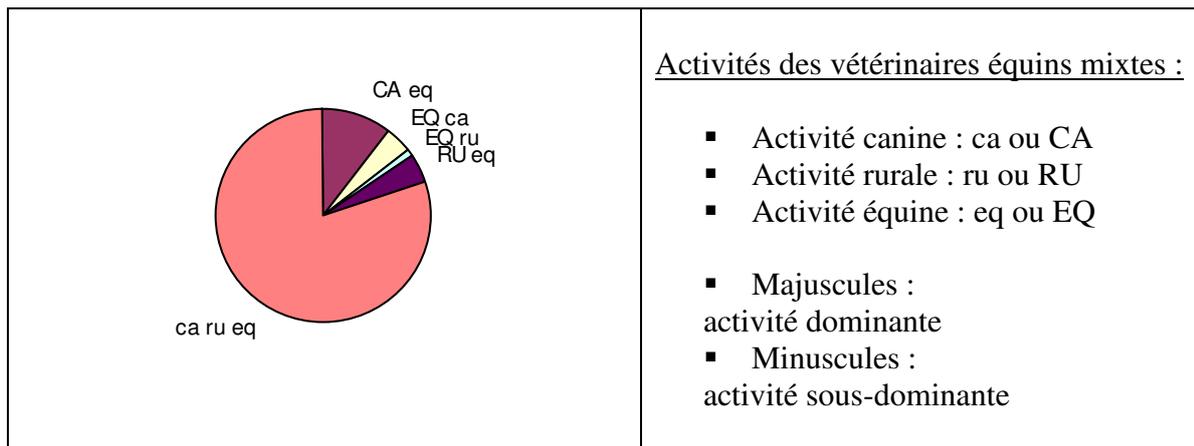
De très nombreux vétérinaires sont amenés à soigner un équidé au moins une fois dans leur carrière, lors d'un appel d'urgence par exemple. Cependant tous ne sont pas des vétérinaires mixtes équins. Pour notre étude, nous considérerons comme vétérinaire équin tout vétérinaire qui investit un minimum dans l'activité équine en achetant du matériel ou des produits pharmaceutiques afin de répondre aux besoins de cette activité.

Tout vétérinaire dont le pourcentage d'activité en équine (en temps de travail) est supérieur à 90 % est considéré comme vétérinaire « spécialiste » équin ou vétérinaire équin strict. Par opposition, tous les autres vétérinaires équins sont des vétérinaires équins mixtes.

3. QUELLES SONT LES AUTRES ACTIVITÉS DES ÉQUINS MIXTES ?

Selon le Baromètre Iddem 2004 (42), 82% des vétérinaires à dominante rurale et 17% des vétérinaires à dominante canine auraient une activité équine.

Chaque année, l'Ordre demande aux vétérinaires un certain nombre de renseignements concernant leur activité. L'exploitation du fichier de l'Ordre des vétérinaires en 2004 a permis d'obtenir des renseignements sur l'activité de 625 vétérinaires équins mixtes, c'est-à-dire environ la moitié des vétérinaires qui déclarent une activité équine sous-dominante dans l'Annuaire Vétérinaire Roy 2004. Ces résultats sont représentés dans le Graphique 3.



Graphique 3 : Répartitions des activités des vétérinaires mixtes équins

Source : Elaboration personnelle d'après (17)

Les vétérinaires mixtes équins ont à plus de 75 % aussi une activité canine et rurale. La proportion des vétérinaires mixtes ruraux-équins est probablement sous-estimée sur le

Graphique 3 car ils se sont déclarés comme vétérinaires ruraux et non mixtes auprès de l'Ordre des vétérinaires

4. ÊTRE VÉTÉRINAIRE ÉQUIN : QUELLES MOTIVATIONS ?

4.1 La passion des chevaux : être vétérinaire pour travailler avec les chevaux

13% des vétérinaires font régulièrement de l'équitation, c'est le premier sport pratiqué par les praticiens (25). Quel cavalier n'a pas rêvé de concilier sa passion du cheval et sa vie professionnelle ? Un sondage auprès de jeunes cavaliers leur permettant d'exprimer leur objectif professionnel a révélé que 22 % d'entre eux souhaitaient devenir vétérinaire équin. Ce projet arrive en première place juste devant celui de moniteur (51). Les études longues et difficiles freinent bien sûr un grand nombre de ces jeunes passionnés qui choisissent alors d'autres métiers aux cursus scolaires moins exigeants.

Parmi ceux qui arrivent en école vétérinaire, certains se rendent compte au cours de leurs études que la réalité du métier ne correspond pas à l'idée qu'ils s'en faisaient ou que cette spécialité a la réputation d'avoir une clientèle difficile. Au contraire, certains étudiants qui n'ont jamais vraiment côtoyé les chevaux découvrent cet animal durant leurs études ou trouvent la possibilité de commencer à monter à cheval et se passionnent alors pour les équidés.

Dans cette orientation au cours des études, la formation en équine que propose chacune des écoles joue bien sûr un rôle important. En effet, dans le cursus actuel au cours des deux premiers cycles, les heures de cours et de stages dédiées aux sciences cliniques des équidés sont relativement peu nombreuses et les élèves préfèrent choisir une spécialité leur paraissant plus abordable « tout de suite » comme la canine.

4.2 Une spécialité intéressante intellectuellement

Le vétérinaire qui s'occupe de chevaux de sport de haut niveau soigne de véritables athlètes dont la valeur financière atteint parfois des centaines de milliers d'euros. Dans ce cas la moindre affection est synonyme de baisse de performance et, par exemple, une affection locomotrice ou respiratoire peut se révéler seulement dans les conditions d'effort maximal, d'où la difficulté d'investigation pour en déceler la cause. De plus, dans le cas des courses les chevaux ont une carrière très courte qui commence vers 2 ou 3 ans et dure rarement plus de 5 ans. Dans ces conditions, les durées de convalescence des chevaux doivent être réduites au maximum et le praticien se doit d'être rapide et efficace pour déceler un problème et le régler. En fait, le vétérinaire est un véritable « partenaire » qui maintient le cheval au meilleur de sa forme. La réussite d'un de ses « patients » est alors pour lui une véritable récompense.

Pour les vétérinaires mixtes, l'équine apporte aussi de la diversification. Pour les vétérinaires qui font de la canine par exemple, cette activité permet de varier le quotidien, de sortir du cabinet, de côtoyer un autre type de clientèle. Pour les vétérinaires ruraux, le côté technique et individuel de la clinique est intéressant et apporte une satisfaction intellectuelle différente de la pratique rurale pure.

4.3 La réponse à une demande croissante

Le nombre d'équidés en France est estimé entre 850 000 et 1 million d'individus. On est bien sûr très loin des 15 millions de carnivores. Dans de nombreuses régions de France, les propriétaires trouvent difficilement un vétérinaire équin à moins de 30 km de chez eux. Il peut donc devenir très intéressant, dans certains endroits de se « spécialiser » dans les chevaux

pour répondre à cette demande. Que ce soit pour leurs loisirs ou à des fins de production, les agriculteurs sont nombreux à posséder des chevaux et font alors appel à leur vétérinaire rural pour s'en occuper. De même, de nombreux propriétaires de chevaux possèdent d'autres animaux de compagnie et ils apprécient souvent que le vétérinaire qui soigne leur chien ou leur chat soit aussi capable de faire au moins les soins courants sur leurs chevaux.

Ainsi, pour les vétérinaires mixtes, le fait de répondre à la demande en équine permet non seulement d'occuper un créneau économiquement intéressant mais aussi de fidéliser les « propriétaires mixtes ».

5. ÊTRE VÉTÉRINAIRE ÉQUIN : QUELS OBSTACLES ?

L'activité équine n'a pas toujours bonne réputation auprès des vétérinaires. Ses particularités et ses exigences sont des obstacles pour les praticiens qui désirent la développer (1, 21) :

- Le manque de formation en équine :

Comme il a été vu plus haut, les formations scolaires en équines sont limitées et les vétérinaires qui ne choisissent pas de faire une formation complémentaire à la fin de leur scolarité sont souvent ensuite incapables de faire face à l'exigence de la clientèle équine.

- La relation avec l'animal :

Tous les vétérinaires n'apprécient pas les chevaux : c'est un animal qui a des codes de communication particuliers qu'il faut connaître pour le manipuler sans danger. Les équidés peuvent faire peur ou tout simplement ne présenter aucun attrait pour certains vétérinaires.

- La relation avec les propriétaires :

Le milieu équin a souvent une réputation peu favorable parmi les vétérinaires. Ainsi, même si cette réputation reflète en partie la réalité, de nombreux vétérinaires abordent cette clientèle avec des préjugés qui les empêchent de se faire leur propre idée. Il est vrai que de nombreux propriétaires de chevaux reconnaissent rapidement les praticiens qui n'appartiennent pas au monde du cheval à la façon dont ils manipulent leurs animaux par exemple : ce milieu est donc difficile à pénétrer si on n'en fait pas partie. Ainsi, tous les vétérinaires qui ont travaillé avec les chevaux ont des anecdotes à raconter mettant en avant les défauts de cette clientèle : ils sont exigeants mais mauvais payeurs, incompetents mais prétentieux, ils ne sont pas confiants et sont procéduriers. Un certain nombre de vétérinaires cavaliers qui sont en contact régulièrement avec les gens de cheval se rendent directement compte de l'hypocrisie et la mauvaise ambiance qui peut régner dans le milieu et préfèrent ne le côtoyer que pour les loisirs et ne pas l'intégrer dans leur milieu professionnel.

- Les problèmes financiers :

Les impayés sont très nombreux pour les vétérinaires équins et cette pratique installée décourage de très nombreux praticiens. Les professionnels du cheval connaissent de nombreux problèmes financiers et les vétérinaires sont souvent les premiers à en pâtir. Les clients savent faire jouer la concurrence et changer de vétérinaires lorsqu'ils ont déjà une « ardoise » auprès d'un praticien. Quant aux clients amateurs, il n'est pas rare qu'ils acquièrent un équidé sans avoir conscience des frais vétérinaires inhérents et veulent souvent « tout faire » pour sauver leur animal en cas de problème sans qu'ils sachent vraiment combien et comment ils vont pouvoir payer.

- Temps de travail et disponibilité :

En raison du nombre peu important de vétérinaires équins, du rayon d'intervention de chaque vétérinaire et des relations de concurrence, les gardes sont parfois très difficiles à organiser en équine. Les vétérinaires ont du mal à trouver du temps pour leurs vies personnelles. Les clients sont de plus très exigeants et réclament une disponibilité importante de leurs vétérinaires qui ont alors tendance à essayer de rester joignables en permanence.

- Investissement important :

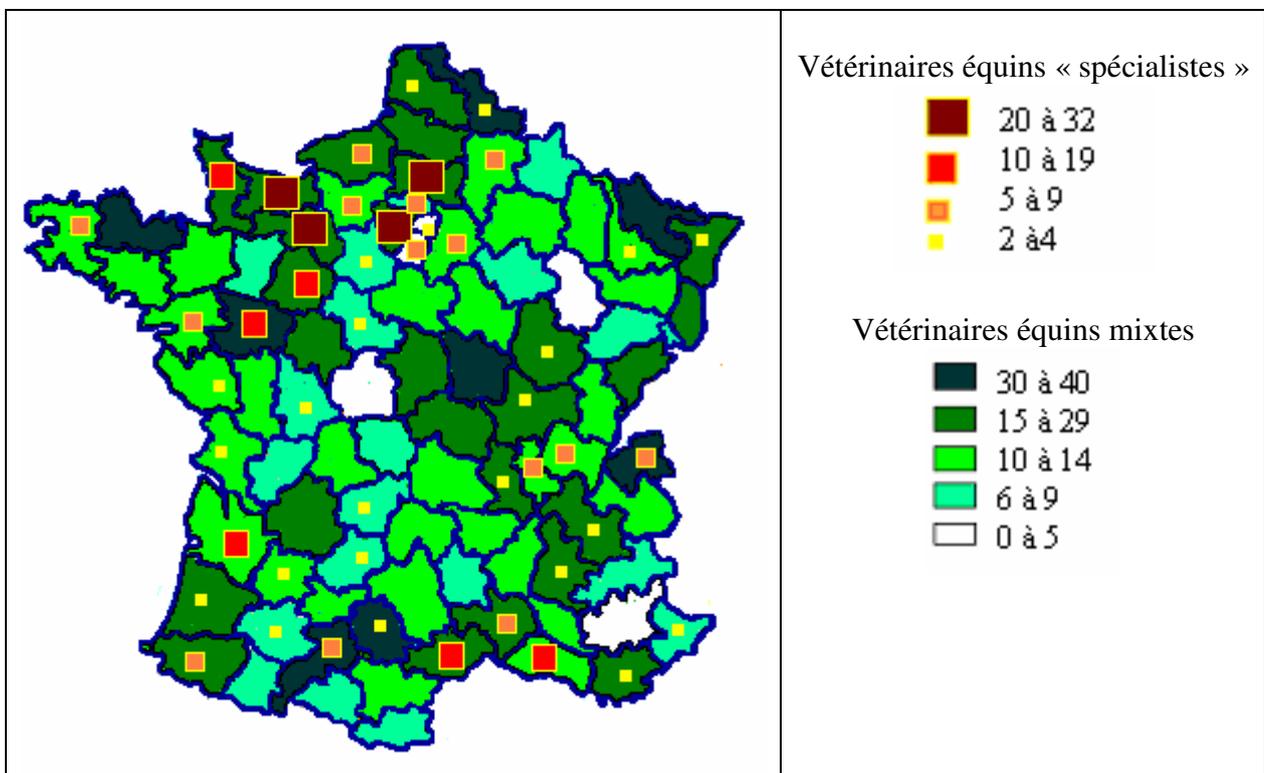
Les sommes à investir pour acheter le matériel nécessaire au développement d'une activité équine peuvent être très importantes : la mauvaise rentabilité réputée de cette branche n'encourage donc pas les vétérinaires à s'y lancer s'ils ne sont pas sûrs du marché.

- Le risque juridique important :

Vu la mentalité procédurière des clients et la valeur financière parfois très élevées de certains chevaux, les assurances en responsabilité civile professionnelle sont extrêmement chères. De plus, la pauvreté de la pharmacopée disponible en équine due au manque d'investissement des laboratoires dans ce domaine oblige les vétérinaires à engager régulièrement leur responsabilité lors de prescription hors Autorisation de Mise sur le Marché (AMM).

6. CARACTERISTIQUES DES VÉTÉRINAIRES ÉQUINS FRANÇAIS

6.1 Répartition géographique des vétérinaires équins en France



Carte 4 : Répartition des vétérinaires mixtes et « spécialistes » en France

Source : Elaboration personnelle d'après (2)

En 2004, l'Annuaire Vétérinaire Roy recense 402 vétérinaires à activité équine dominante et 1291 vétérinaires mixtes équins. La répartition des vétérinaires équins stricts correspond à la répartition des centres d'entraînement de chevaux de course (en particulier Ile de France, Picardie, Pays de la Loire et PACA) et à celle des régions d'élevage (Normandie, Aquitaine). Les régions où on trouve beaucoup de vétérinaires mixtes et peu de « spécialistes » sont en général les régions d'élevage de chevaux de trait (Midi-Pyrénées, Bretagne) ou de chevaux de selles destinés au loisir (Nord-Pas-De-Calais). Si on compare à la Carte 3, les vétérinaires mixtes semblent aussi répondre à la demande des chevaux de loisir en dehors des régions d'élevage, en Bourgogne par exemple.

6.2 Caractéristiques démographiques des vétérinaires équins actuellement

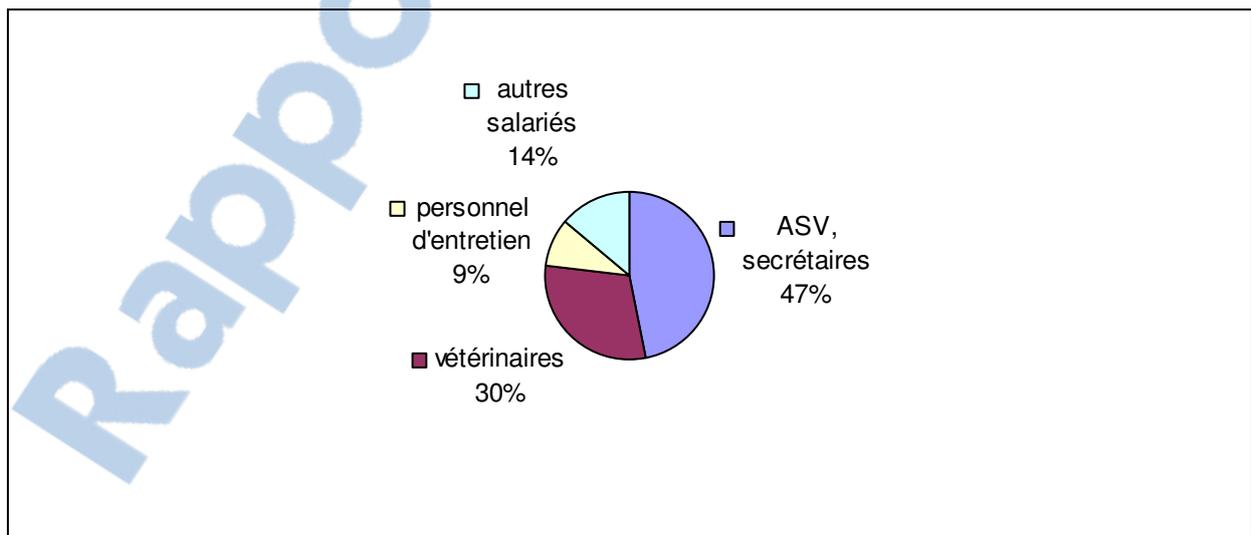
Selon une enquête des Haras Nationaux effectuée en 2002 auprès de 349 cabinets vétérinaires équins, trois quarts des vétérinaires équins sont des hommes et 70% ont moins de 45 ans (34). Cette répartition des sexes se retrouve au sein de l'Association Vétérinaire Équine Française (AVEF) (13). Par ailleurs, il ne semble pas exister de différence sur les critères sexe et âge en fonction du pourcentage d'activité équine (34).

6.3 Comment ces vétérinaires travaillent-ils ?

D'un point de vue juridique, 58% des cabinets sont des associations de vétérinaires et fonctionnent sous le statut de sociétés (dont 62% sont des sociétés civiles).

Au total, 1045 cabinets vétérinaires génèrent plus de 1600 emplois équivalents temps plein liés aux équidés dont environ 920 ETP (Equivalent Temps Plein) vétérinaires (sur un total d'environ 2040 vétérinaires équins). En moyenne, il y a 1,96 vétérinaires exerçant auprès des équidés par cabinet, 1,4 pour les cabinets purement équins. Les cabinets mixtes équins réunissent en moyenne 3 vétérinaires ETP, qu'ils exercent ou non sur les équidés (48).

Près de 81% des cabinets emploient des salariés. Le Graphique 4 présente la répartition actuelle des fonctions des salariés ayant une activité équine dans ces cabinets.



Graphique 4 : La fonction des salariés ayant une activité équine dans les cabinets vétérinaires

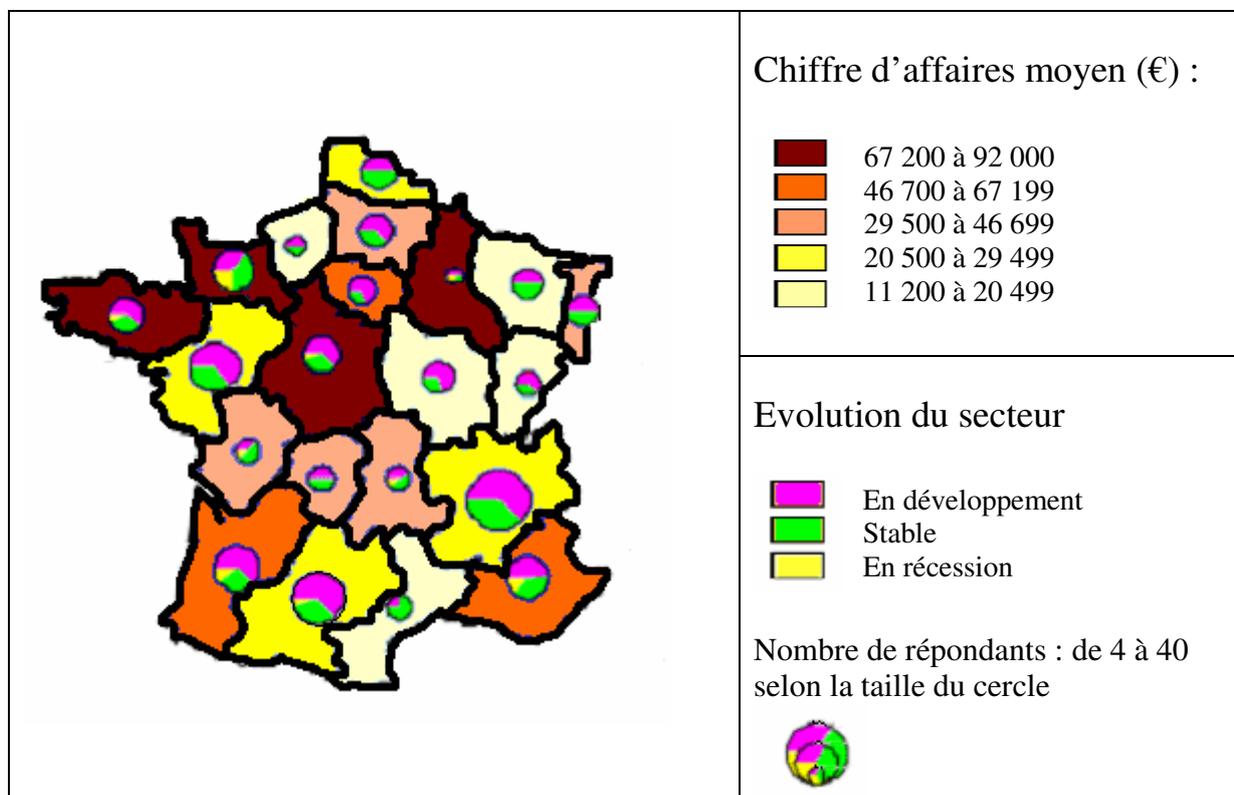
Source : (34)

Un tiers de ces salariés sont des vétérinaires et la moitié sont des Auxiliaires Spécialisés Vétérinaires (ASV) ou des secrétaires. Moins de 10% des vétérinaires prévoient d'employer un nouvel ASV ou une secrétaire dans les 5 ans à venir. Par contre 40% des vétérinaires équins prévoient de s'associer prochainement dont 1 sur 6 de manière prioritaire.

Les vétérinaires équins travaillent en moyenne 60 heures par semaine, 47 semaines par an. Ils parcourent 21 300 km par an en moyenne pour les vétérinaires mixtes et 57 000 km pour les vétérinaires équins stricts (48).

7. LE CHIFFRE D'AFFAIRES DES CLINIQUES ÉQUINES

Le chiffre d'affaires lié à l'activité équine varie en fonction des régions (Carte 5). Les régions où l'équine permet d'obtenir le plus gros chiffre d'affaires sont, d'une part, les régions où la population équine a une densité importante (Bretagne, Basse-Normandie, Aquitaine), d'autre part, certaines régions où le tissu économique créé autour du cheval est très important car les diverses activités équines (loisir, sport, course, enseignement, compétition amateur) génèrent un nombre conséquent d'emplois (PACA, Alsace, Ile de France, Picardie). En ce qui concerne le Centre, la demande importante de propriétaires de chevaux de loisir pour un nombre peu élevé de vétérinaires équins peut expliquer le chiffre d'affaires élevé dans cette région. En Haute-Normandie et en Languedoc-Roussillon, c'est le contraire qui semble se produire, la concurrence est trop importante. En Bourgogne, de très nombreux vétérinaires mixtes répondent à une demande qui existe mais il semble qu'ils ne développent pas assez cette activité pour qu'elle devienne rentable pour leur cabinet.



Carte 5 : Chiffre d'affaires moyen lié aux équidés dans les cabinets vétérinaires (€)

Source : (34)

Le chiffre d'affaires moyen annuel par vétérinaire équin mixte en 2001 est globalement d'environ 172 000 €, avec un chiffre lié aux équidés d'environ 53 000 € (soit 31% du chiffre d'affaires global). Le chiffre d'affaires par vétérinaire dans les cabinets exclusivement équins (12 % de la population interrogée) est en moyenne de 180 000 € (48, 34).

8. LE MATÉRIEL ET L'ÉQUIPEMENT

Pour exercer en équine, il est bien sûr indispensable de s'équiper d'un matériel spécifique. Cependant on ne peut dresser une liste du matériel indispensable, tout vétérinaire adaptant ses investissements en fonction de la demande de sa propre clientèle (Tableau 4).

Les vétérinaires équins inscrits à l'AVEF en 2004 sont bien équipés au niveau du matériel de diagnostic et moins de 5% des vétérinaires prévoient d'acheter du matériel prochainement (19, 48). Chez les vétérinaires à dominante équine, l'investissement se porte actuellement massivement sur la radio numérique pour remplacer la radio analogique : en 2006, au moins deux tiers des vétérinaires équins stricts en sont équipés (48). Les vétérinaires sont très nombreux à posséder un échographe, même en activité mixte où il est beaucoup utilisé pour la gynécologie (48, 34).

Au contraire, plus de 40% des vétérinaires comptent acquérir de nouveaux locaux dans les 5 ans. En effet, 59% des propriétaires souhaiteraient que leurs vétérinaires possèdent un hôpital équin et seulement un tiers propose déjà ce service (19, 34). Les vétérinaires équins mixtes investissent fréquemment dans des structures légères pour hospitaliser (box, paddock) mais aussi, de façon moindre, dans des box de réveil pour pratiquer de la « petite chirurgie ». Les vétérinaires équins stricts qui possèdent souvent déjà des locaux d'hospitalisation sont très nombreux à prévoir une salle de chirurgie ou au moins un box de réveil (48).

Matériel	Utilisation	% des vétérinaires équi­ns qui en possèdent	Activité commune d'emploi	Ordre de prix (matériel neuf)
Appareil radio portable + équipement et radioprotection	Radio de l'appareil locomoteur, de la tête, (des poumons)	20 à 60 %	canine	Appareil analogique : 10 000 € (Développeuse portable : 5 000 €) Radioprotection 2 personnes : 750 €
Echographe portable	Gynécologie, appareil locomoteur, abdomen	50 à 90 %	canine et / ou bovine	12 000 à 50 000 €
Matériel de dentisterie (râpe à dent, pas d'âne)	Nivellement dentaire, extraction de dents	30%	Spécifique équine	Râpe à dent électrique : 1 000 à 2 000€ manuelle : 40-100 € Pas d'âne : 200-1600 € Matériel extraction de dents : 300 €
Matériel de maréchalerie	Déferrer, parer, débrider les abcès de pied			250 €
Matériel de contention	Licol, longe, Tord nez			40 €
Matériel à usage unique spécifique des équidés	Cathéter et perfusion, sondes, injections, palpations transrectales...		bovine et spécifique équine	
Fibroscope	Appareil respiratoire		canine	
Infrastructure pour une activité non itinérante				
Box	Hospitalisation	25 % à 30 %	Spécifique à l'activité équine	
Travail	Manipulation, examen	30 %		
Box de réveil	Anesthésie, chirurgie propre	15 %		
Paddock	Hospitalisation	10 à 20 %		
Salle de chirurgie	Chirurgie stérile	10 %		

Tableau 4 : Le matériel et l'équipement des vétérinaires équi­ns mixtes

Sources : Elaboration personnelle d'après (19, 48, 34)

9. LES ACTES ET LES MOTIFS DE CONSULTATION LES PLUS FRÉQUENTS EN ACTIVITÉ ÉQUINE

Nous avons recensé ci-dessous les actes et les motifs de consultation les plus fréquents en activité équine généraliste. Certains sont facilement accessibles (vaccins, identification), d'autres demandent une formation plus poussée (consultations orthopédiques, coliques).

- Les vaccins

La vaccination est certainement l'acte le plus fréquent effectué par les vétérinaires équins. Selon la centrale d'achat *Alcyon*, deux chevaux sur trois seraient vaccinés chaque année en France (63). Il n'existe qu'un vaccin obligatoire en France pour les chevaux : c'est celui de la grippe équine. Celui-ci est pratiquement toujours associé au vaccin anti-tétanique. De plus, pour les chevaux vivant en effectif important et pour les poulinières, on conseille d'ajouter le vaccin contre la rhinopneumonie. Les vaccins contre la grippe et la rhinopneumonie peuvent être administrés de 2 à 4 fois par an pour une meilleure efficacité. Les autres vaccins existant sont actuellement anecdotiques.

- L'identification

L'identification est obligatoire pour tous les équidés nés en France, c'est-à-dire environ 50 000 équidés par an (33). De plus, le décret du 5 octobre 2001 rend obligatoire l'identification de tous les équidés en France. Entre 2001 et 2004, près de 250 000 équidés d'Origine Non Constatée ont ainsi été identifiés (57). L'identification des poulains se fait en trois étapes : le relevé du signalement sous la mère, la vérification du signalement et la validation du livret. Cette identification peut être effectuée par le personnel qualifié des Haras Nationaux, des techniciens d'organisme agréés, et des vétérinaires habilités. En 2006, il y avait environ 4 000 vétérinaires identificateurs en France (AVEF, 2006). Depuis 2003, l'identification complémentaire par pose d'un transpondeur est progressivement rendue obligatoire à l'ensemble des équidés. Ainsi, en 2008, tous les équidés seront normalement équipés d'une puce électronique.

- La dentisterie

Dans le cas général, on recommande de faire les soins buccodentaires une fois par an. Après un examen de la bouche, le vétérinaire traite les éventuels problèmes décelés. Les soins les plus courants sont le nivellement dentaire et les extractions dentaires. Une liste mise à disposition sur le site de l'Association Vétérinaire Équine Française (AVEF) recense les vétérinaires acceptant des cas référés en dentisterie, au 10/10/06, 325 vétérinaires français y sont inscrits. Cependant on peut estimer qu'entre 2001 et 2005, au moins 400 vétérinaires français ont suivi une formation en dentisterie. Entre la diminution progressive du nombre de dentistes équins non vétérinaires et la connaissance croissante de l'importance des soins dentaires par les propriétaires, les vétérinaires ont un réel marché qui s'offre à eux dans les années à venir. En effet, aujourd'hui seulement 25 % des chevaux sont vus par un dentiste (5) et 28 % des propriétaires ne savent pas si leur vétérinaire équin pratique la dentisterie (50). C'est pourquoi, grâce à l'information par les vétérinaires et les autres professionnels du cheval, ce chiffre ne peut qu'augmenter.

- Les consultations orthopédiques

Les boiteries sont le motif de consultation le plus fréquent : en effet, pour les cavaliers, les boiteries sont le premier facteur susceptible de limiter l'utilisation d'un cheval. Bien sûr, pour les chevaux sportifs, ces problèmes auront une importance exacerbée en fonction de leur niveau. Les chevaux de loisir, en fonction de leur mode de vie seront plus sujets à certaines

affections comme les abcès de pied ou la fourbure mais ne sont pas à l'abri de problèmes ostéo-articulaires ou ligamentaires.

- Les problèmes respiratoires

Les problèmes respiratoires représentent 20 % des consultations. En pratique générale, c'est le deuxième motif de consultation après les boiteries. Les affections respiratoires infectieuses (Grippe, gourme, rhinopneumonie, etc.) sont fréquentes et favorisées dans les effectifs importants d'équidés. Les mauvaises conditions climatiques et les logements poussiéreux et mal aérés sont des facteurs favorisant ces affections respiratoires.

- Le suivi de poulinières

En 2004, environ 95 000 poulinières ont été saillies en France. L'activité d'élevage est très hétérogène en fonction des régions. La Basse-Normandie, Les Pays de Loire et la Bretagne détiennent presque la moitié des juments de selle tandis que l'Auvergne, la région Midi-Pyrénées et l'Aquitaine détiennent un tiers des juments lourdes en France. Les chevaux de loisir ne sont pas, par définition, destinés à l'élevage, mais 60 % des « éleveurs » n'ayant qu'une jument poulinière à leur charge (45), une partie d'entre eux peut alors être considérés comme propriétaires de chevaux de loisir. Le suivi des poulinières durant la saison de reproduction (de Février à Septembre), demande une disponibilité très importante, surtout dans le cas d'insémination artificielle où le vétérinaire peut être amené à faire des échographies génitales toutes les 6 à 12 heures sur une même jument. Environ 50 % des vétérinaires équins français effectuent ce type de services (34).

- Les coliques

Les coliques font partie des urgences les plus fréquentes en équine. La prévalence des coliques est d'environ 0,15 à 0,26 épisode par cheval et par an (62). Tout vétérinaire doit pouvoir effectuer un examen clinique et les examens complémentaires indispensables (exploration transrectale, sondage naso-gastrique), afin de pouvoir évaluer au mieux la gravité de l'affection digestive. Même si seulement 7% des affections digestives nécessitent un traitement chirurgical, il est important de reconnaître les cas devant être dirigés rapidement vers une clinique de référé (62).

- Les plaies

Plusieurs facteurs de risque permettent d'expliquer l'incidence importante des plaies chez les équidés : leur comportement de fuite, leur mode d'activité physique, leur logement, la ferrure, leur force musculaire, etc. La gestion de ces blessures demande une maîtrise des bonnes pratiques médicales et chirurgicales et la prise en compte des spécificités de l'espèce : la taille et la force, les difficultés d'immobilisation, la fréquence des complications de cicatrisation et l'utilisation sportive.

- La castration

La castration est recommandée de manière générale chez les chevaux de loisir mâles. En effet, sauf exception, les mâles ne sont pas destinés à la reproduction et leur castration permet en général un meilleur confort d'utilisation pour leurs cavaliers. Même si elle représente l'intervention chirurgicale la plus fréquente, cette opération ne doit pas être banalisée à cause des risques de complication qu'elle comporte.

- Les visites d'achat

Lors d'une transaction d'un équidé, 43 % des acheteurs font examiner leur cheval avant l'achat dans le cadre d'une visite vétérinaire (26). Cette visite est beaucoup plus

demandée pour les chevaux de valeur mais reste fréquente pour les chevaux de loisir. La visite consiste au minimum en un examen clinique complet comprenant un examen locomoteur. Des radios des pieds antérieurs sont fréquemment incluses et des examens complémentaires peuvent être effectués à la demande de l'acheteur ou sur les conseils du vétérinaire en fonction de l'examen clinique.

10. LES TARIFS PRATIQUÉS EN ÉQUINE

Les tarifs moyens pratiqués en équine pour les actes les plus fréquents sont présentés dans le tableau 5. Il n'y a pas de différence de prix significative entre les équins stricts et mixtes.

	Prix moyen TTC (€)	Prix minimum	Prix maximum
Consultation de base (25 réponses)	30	21	48
Consultation orthopédique (9 réponses)	48	24	75
Examen transrectal (15 réponses)	17	5	25
Sondage naso- oesophagien (19 réponses)	21	8	40
Anesthésie tronculaire (8 réponses)	21	10	26
Visite d'achat (examen clinique) (13 réponses)	77	39	142
Castration debout (15 réponses)	178	101	275
Fibroscopie	68	55	80
Radiographie (une seule) (9 réponses)	25	18	50
Echographie gynécologique (15 réponses)	29	12	48
Echographie appareil locomoteur (9 réponses)	51	20	90
Pose de transpondeur électronique	31	20	47
Nivellement dentaire (5 réponses)	36	26	50

Tableau 5 : Tarifs des actes principaux en activité équine mixte

Source : Elaboration personnelle d'après (22, 24)

Le coût moyen des actes est assez difficile à évaluer, en effet pour un même acte, les vétérinaires pratiquent des tarifications très différentes. Par exemple, pour une castration, certains vétérinaires pratiquent un « forfait castration » incluant l'anesthésie, les soins associés (sérum anti-tétanique, antibiotiques) ; d'autres vont avoir un tarif pour la castration en elle-même et vont facturer en plus les produits utilisés. Par ailleurs, un sondage nasogastrique peut être facturé de 8 à 40 euros selon que le vétérinaire inclut ou non la consultation dans le prix.

Le tarif moyen de la consultation en équine (30 €) est plus important que le tarif moyen de la consultation en canine en France (26 € (24)) : en effet, les vétérinaires équins font ainsi participer leurs clients équins au coût très important de leur assurance en Responsabilité Civile Professionnelle.

11. LES CONCURRENTS ET LES PARTENAIRES DU VÉTÉRINAIRE

11.1 Le maréchal-ferrant

Le maréchal-ferrant est un partenaire indispensable du vétérinaire sur de nombreux problèmes locomoteurs. Il y a environ 1 580 maréchaux-ferrants en France (31), chaque clientèle comprenant en moyenne 250 chevaux. Un maréchal ferre en moyenne 26 chevaux par semaine. Ils travaillent aussi en étroite collaboration avec les vétérinaires sur les ferrures orthopédiques. 93 % des maréchaux proposent des ferrures orthopédiques en plus des ferrures normales, mais certains ont suivi une formation supplémentaire de spécialisation en orthopédie et chirurgie du pied à l'École des Haras. Ces professionnels sont très présents auprès des propriétaires puisqu'une ferrure est renouvelée au minimum tous les deux mois. Ils jouent ainsi un rôle important d'information pour les propriétaires qui ont besoin de conseil. Du fait de leur proximité par rapport à leurs clients, ils sont souvent appelés en premier lors de boiterie. De plus, 16 % des maréchaux sont aussi inséminateurs et 10 % sont dentistes équins.

11.2 Les Haras Nationaux

Les agents techniques qualifiés des Haras Nationaux participent à l'identification des chevaux, aux poses de transpondeur, au suivi des poulinières et à l'insémination. Du fait de leur rôle dans la reproduction, ils sont proches des éleveurs. De plus, ils participent à l'information des propriétaires de chevaux grâce à des moyens de communication importants et font la promotion de la filière équine en général.

Les prix pratiqués par cet organisme national sont bas, et les vétérinaires sont parfois obligés de s'aligner sur leurs tarifs pour pouvoir les concurrencer. Par exemple, les agents des Haras posent un transpondeur moyennant un tarif de 16 à 20 € ; ce même tarif n'est pas rentable pour un vétérinaire.

11.3 L'ostéopathe

L'efficacité de l'ostéopathie sur de nombreux problèmes n'est plus à démontrer. Actuellement, il n'y a pas de diplôme reconnu d'ostéopathie équine et les professionnels ne sont pas recensés. D'autre part, il est indispensable de différencier les « vrais » ostéopathes, qui ont fait des études longues, de personnes qui ont suivi des stages de quelques mois et se déclarent ostéopathes ensuite. En effet on ne peut actuellement considérer comme ostéopathe équin que les vétérinaires qui ont suivi une formation en ostéopathie et les diplômés en

ostéopathie humaine qui se sont spécialisés en équine. L'ostéopathe et le vétérinaire ne sont pas vraiment concurrents : en effet ils n'interviennent pas vraiment sur la même origine d'un symptôme. Les deux méthodes peuvent se compléter ou l'une être préférable par rapport à l'autre dans des cas précis. Il est préférable que le cheval soit vu d'abord par un vétérinaire pour écarter tout problème médical. Les « vrais » ostéopathes sont des partenaires avec lesquels le vétérinaire non ostéopathe doit savoir travailler.

11.4 Le dentiste équin

Les dentistes équins non vétérinaires devraient théoriquement disparaître progressivement en France dans les années à venir. Cependant, du fait de l'information efficace sur la dentisterie équine, les propriétaires réclamant ce service sont de plus en plus nombreux et c'est un défi pour la profession vétérinaire de pouvoir répondre à une telle demande.

11.5 Le pharmacien

En théorie, les pharmacies ne peuvent délivrer sans ordonnance du vétérinaire qu'un nombre restreint de produits. Cependant, de la même façon que certains vétérinaires délivrent des médicaments « au comptoir », quelques pharmaciens « complaisants » vendent des produits aux propriétaires qui pratiquent ainsi l'automédication. Par exemple, les pharmaciens sont les principaux concurrents des vétérinaires pour le marché considérable du vermifuge équin : en 2005, les praticiens possèdent 56 % des parts de marché des ayants-droit tandis que les pharmaciens en possèdent 38 % (63).

11.6 Les selleries, magasins de sport et animaleries

Ces magasins vendent des aliments, des compléments alimentaires et des produits de soins et d'hygiène. Ces magasins proposent une large gamme de produits de soins (graisse à pieds, shampoings, insectifuges...), de compléments alimentaires (Biotine...) et d'antiparasitaires externes.

11.7 L'enseignant d'équitation

Pour les cavaliers fréquentant les centres équestres, l'enseignant est le premier conseiller dans tous les domaines de l'entretien et de la santé du cheval. Ce n'est que lorsque celui-ci ne peut apporter d'aide que le propriétaire fait alors appel au vétérinaire. Quant aux propriétaires indépendants, il n'est pas rare qu'ils connaissent un professionnel du cheval dans leur entourage capable de les conseiller. En effet environ 30 % des propriétaires disent avoir appris à s'occuper de leurs équidés grâce aux conseils d'un professionnel (19). Ces professionnels participent à l'éducation des propriétaires cavaliers et ont un pouvoir d'influence important sur eux. Le vétérinaire a donc intérêt à être un bon partenaire pour les enseignants.

	Partenaire conseil	Partenaire vente de produits et services	Concurrent vente de produits	Concurrent vente d'actes et services
Maréchal-ferrant	+++	++++	+	++
Dentiste équin	++	+	+	++++
Ostéopathe	++	++	+	+++
Pharmacien	++	+	++++	0
Selleries, animaleries	+	+	++	
Enseignant	+++	0	0	0
Haras Nationaux	++	+	+	+++

Tableau 6 : Partenariat et concurrence vis à vis du vétérinaire des différents acteurs de la santé équine

Source : Elaboration personnelle

12. SE FORMER EN ÉQUINE APRÈS S'ÊTRE INSTALLÉ, PAR QUELS MOYENS, A QUEL PRIX ?

Il existe différents moyens de se former en équine pour les vétérinaires en exercice. Ces formations sont adaptées à des pratiques mixtes ou spécialisées selon leur niveau. Seront ici citées uniquement les formations disponibles en France. Cependant, il peut être intéressant pour un vétérinaire de participer aux formations post-universitaires dans les pays étrangers. De plus, certains vétérinaires qui désirent obtenir une formation plus spécialisée et plus pointue participent par exemple à des congrès internationaux ou s'abonnent à des revues étrangères.

12.1 Les associations de vétérinaires pour la formation continue

12.1.1 L'AVEF (Association Vétérinaire Équine Française)

L'Association Vétérinaire Équine Française a été créée en 1969. En 2006, elle rassemble 500 vétérinaires exerçant exclusivement ou partiellement dans le domaine de la médecine ou de la chirurgie équine. Le but de l'association est d'offrir à ses membres des possibilités de formation professionnelle continue et d'étudier les divers problèmes rencontrés par les praticiens sur le terrain. Pour cela l'association organise des journées annuelles sur un sujet scientifique particulier. Elle organise aussi tous les ans un congrès national qui aborde différents sujets concernant les équidés (13). Par exemple le congrès national de Montpellier en 2003 a réuni 429 congressistes dont 56 % avaient une activité équine mixte, activité minoritaire pour 28 % d'entre eux (58). En plus de ces congrès annuels, l'AVEF est partenaire

de multiples formations pratiques ou théoriques. Ainsi elle a pu compter 685 participants aux formations qu'elle a organisées durant l'année 2003 (AVEF, 2004).

12.1.2 La SNGTV (Société Nationale des Groupements Techniques Vétérinaires)

Les adhérents des GTV sont en majorité des vétérinaires praticiens, libéraux ou salariés, qui exercent en milieu rural. Leurs contacts directs et quotidiens avec les éleveurs et les intervenants des différentes filières leur donnent une connaissance précise du monde des productions animales et de ses mutations. Les formations organisées par les SNGTV se distinguent par leur qualité d'abord et leurs tarifs compétitifs. Les formations sont réputées pratiques, proches du terrain et directement applicables. Ces qualités proviennent de l'association de professeurs et de praticiens et de l'alternance de formations théoriques et pratiques. Cette association regroupe environ 2000 adhérents dans toutes ses commissions. Lors du congrès national annuel des GTV, une salle est réservée aux conférences sur les équidés.

Les échanges entre ces deux associations se multiplient : en effet l'AVEF et la SNGTV sont de plus en plus souvent amenées à collaborer sur le terrain des Enseignements Post-Universitaires. Ces deux associations attachent de l'importance à pouvoir rassembler tous les praticiens équins quel que soit leur niveau et leur pourcentage d'activité équine : l'AVEF compte par exemple plus de deux tiers de vétérinaires mixtes parmi ses membres en 2003 (13). Les formations peuvent aborder des sujets généralistes comme des sujets plus pointus. Les formations proposées sont donc ainsi mieux coordonnées et planifiées, plus près des besoins spécifiques de chaque praticien. De plus, des tarifs préférentiels sont accordés aux adhérents de l'une ou l'autre des deux organismes de formation. Le coût des formations est en général de 200 à 300 € par jour pour les vétérinaires affiliés à une association.

12.2 Les enseignements post-universitaires (E.P.U)

12.2.1 Les sujets de formation les plus fréquents

Il est reconnu que les problèmes locomoteurs et respiratoires sont les deux motifs de consultation les plus fréquents en activité équine. Les problèmes locomoteurs, de part leur particularité et leur complexité chez le cheval restent un sujet de formation très présent, de même que les coliques. En urgence, n'importe quel vétérinaire doit savoir faire face à un appel pour colique et référer rapidement si nécessaire. De plus, à l'heure actuelle, 50 % des vétérinaires équins suivent des poulinières dans les élevages et 10 % se seraient formés spécialement en gynécologie et insémination artificielle (34). Les sujets de formation « à la mode » actuellement sont la dentisterie, l'imagerie, les médecines complémentaires et l'éthologie.

- Imagerie

Grâce à l'évolution des technologies et la vulgarisation de l'échographie et de l'endoscopie en particulier, la sémiologie vétérinaire a beaucoup évolué et, même en activité équine mixte, les vétérinaires se voient obligés d'acquérir un savoir-faire afin d'utiliser au mieux ces outils.

- Dentisterie

Autrefois, les vétérinaires se sont désintéressés de la dentisterie : le créneau a alors été occupé par des professionnels non vétérinaires qui vendaient leurs services en tant que dentiste équin. Depuis 3 ans, les vétérinaires équins, se rendant compte de l'intérêt de cette activité, se mobilisent pour reprendre la clientèle à ces « soigneurs de bouche » qui exercent illégalement la médecine vétérinaire. Sous l'impulsion de l'AVEF et de la SNGTV, les vétérinaires se forment en masse en dentisterie pour répondre à la demande et occuper le terrain. Fin 2002, 28 % des vétérinaires équins pouvaient intervenir pour des soins dentaires sur les équidés et 16% avaient déjà participé à une formation sur ce sujet (34). Au cours de l'année 2004, une dizaine de formations en dentisterie ont eu lieu partout en France, rassemblant à chaque fois une douzaine de vétérinaires.

- Ethologie, médecines complémentaires

Les propriétaires de chevaux, de plus en plus intéressés par le comportement de leurs animaux peuvent suivre des formations en éthologie équine par différents stages et même passer un diplôme officialisé par la FFE. Le vétérinaire se doit alors d'être un interlocuteur privilégié dans ce domaine et de s'initier lui-même à la science du comportement des équidés. Face à l'intérêt et la demande des vétérinaires, les EPU sur ce sujet sont de plus en plus nombreux. D'ailleurs, en France, le premier congrès vétérinaire international d'éthologie équine a lieu à Nantes en Septembre 2005.

La nouvelle attirance pour les médecines complémentaires s'inscrit dans le même état d'esprit. Cependant, les vétérinaires, bien qu'intéressés, ont plus de difficultés à répondre à la demande. Contrairement à l'homéopathie et la phytothérapie, l'ostéopathie et l'acupuncture sont des spécialités qui demandent une formation longue et pratique. Il existe des formations privées qui se font sur 2 ans en général avec environ 300 heures de cours. L'Ecole Vétérinaire de Nantes a elle aussi mis en place une formation de même type réservée aux vétérinaires ayant au moins deux ans d'expérience pour un coût de 9 300 €. 25 places sont disponibles pour chaque cycle de formation.

En plus des conférences, les vétérinaires peuvent s'abonner à des revues de formation spécialisées en équines. Il existe actuellement en France deux revues ne traitant que des équidés, *Le Nouveau Praticien Vétérinaire Equin* et *Pratique Vétérinaire Équine* (revue de l'AVEF). Pour ces deux revues, 5 numéros sont disponibles par an et le coût de l'abonnement est compris entre 130 et 150 euros.

12.2.2 Le système de points de formation et le titre de « vétérinaire qualifié en pratique équine »

Un système de points pour la validation de la formation continue est actuellement en projet pour les formations continues vétérinaires. Dans cette optique, l'AVEF, en collaboration avec la SNGTV, a déjà mis en place ce système de points et désire s'en servir pour mettre en place une appellation « vétérinaire qualifié en pratique équine ». Ce niveau de qualification se situerait entre l'omnipraticien et le spécialiste diplômé. Cette notion de vétérinaire « qualifié » a été reconnue au niveau européen fin 2005. Outre l'obligation de formation continue (35 heures par an), elle prendrait en compte l'orientation d'espèce (55% du temps d'activité du praticien en équine), la validité de la formation initiale, l'activité en tant que praticien et l'expérience professionnelle (a exercé au moins trois ans en équine sur les

cinq dernières années). L'AVEF souhaite ainsi promouvoir un niveau de spécialisation d'espèce correspondant au mieux à la spécificité de l'exercice équin (3, 18).

13. L'HUMEUR DES VÉTÉRINAIRES ÉQUINS

Les données présentées dans cette partie s'appuient principalement sur l'enquête AVEF présentée à Pau en 2004 au congrès national et réalisée auprès de 34 vétérinaires équins stricts ou mixtes inscrits à l'AVEF (48) et sur une enquête menée par Iddem en 2004 auprès de 35 vétérinaires équins stricts ou mixtes (42).

Les vétérinaires équins sont, avec les vétérinaires ruraux, ceux qui ont le meilleur moral global, vie professionnelle et vie privée comprises.

13.1 Le relationnel entre vétérinaires

Les vétérinaires équins ne se sentent pas isolés professionnellement et n'ont pas particulièrement de mauvaises relations avec leurs confrères, en tout cas pas plus qu'en canine ou en rurale. Cependant, le manque de confraternité et la concurrence déloyale sont parfois sources d'insatisfaction et, dans ce cas, les mauvaises relations ont une influence importante sur le moral global. Les vétérinaires se plaignent aussi des difficultés à référer les week-end et jours fériés. Ils pensent que le fait de se regrouper et de travailler de manière plus confraternelle seraient les premières choses à faire pour améliorer fondamentalement leur quotidien : cela permettrait de s'aménager du temps libre pour la vie personnelle. De plus, le fait de se regrouper permet une meilleure productivité et une augmentation du chiffre d'affaires par vétérinaire, en particulier chez les vétérinaires équins mixtes.

13.2 Le relationnel avec les clients

Les vétérinaires ont un avis très partagé sur les relations qu'ils ont avec leurs clients. D'un côté cette relation est une grande source de satisfaction. Les vétérinaires prennent plutôt du plaisir à travailler avec les propriétaires de chevaux. Ils aiment la convivialité du milieu, trouvent les clients fidèles, sympathiques et reconnaissants. Encore plus que les clients, ils apprécient de travailler avec les chevaux : c'est leur première source de satisfaction. Pour eux, deux tiers du temps passé auprès d'eux sont des bons moments. Tous les types de clients équins présentent des qualités et des défauts, les entraîneurs et surtout les propriétaires particuliers semblent tout de même les plus appréciés.

Au contraire, les clients sont aussi cités comme source principale d'insatisfaction : ils sont parfois « imbuables, prétentieux, plaideurs », incompetents, et manquent de reconnaissance. De plus, la fréquence des poursuites en équine est aussi une source de stress important pour les vétérinaires qui voient leur assurance en Responsabilité Civile Professionnelle (RCP) mise trop souvent en cause.

Enfin, les impayés assombrissent considérablement les relations entre les vétérinaires équins et leurs clients, surtout avec les professionnels (entraîneurs, établissements équestres) chez qui on retrouve presque un quart d'impayés. En moyenne, 12 % des services restent impayés, ce qui représente cinq semaines et demi de travail par an (48). Pour beaucoup de vétérinaires, le fait de pouvoir rentabiliser les actes changerait intégralement leur façon de travailler. Les investissements de structure, de matériel et de personnel sont très importants

pour pouvoir avoir une pratique de qualité, et les actes sont rarement reconnus et rémunérés à leur juste valeur.

Au bilan, actuellement, trois quarts des vétérinaires équins sont heureux voire très heureux de leur travail de vétérinaire équin. En effet ils apprécient le travail médical avec les chevaux, l'indépendance, le bon contact avec les clients et les confrères, la pluralité des actes, l'évolution de l'activité grâce à des techniques récentes. 90 % déclarent désirer conserver leur activité équine le plus longtemps possible, et parmi eux, 40 % le déclarent avec certitude. Parmi l'ensemble des vétérinaires, les vétérinaires équins sont ceux qui ont la meilleure réalisation professionnelle ; ils ont aussi un sentiment de reconnaissance de leur activité par la société.

13.3 Le partage entre vie privée et vie professionnelle

Les vétérinaires équins pensent avoir un partage très médiocre entre leur vie privée et leur vie professionnelle. Leur métier leur prend trop de temps, a trop d'influence sur leur vie privée. En effet, surtout pour les vétérinaires itinérants, les nombreux kilomètres à parcourir allongent considérablement le temps de travail. Les urgences sont une source de stress et d'épuisement, surtout si la collaboration avec les vétérinaires voisins est médiocre et que les gardes ne sont pas partagées. D'ailleurs, ce manque de vie privée et de loisir a une grosse influence sur leur moral global : le sentiment de réalisation personnelle est très médiocre pour les vétérinaires équins, pire que pour tous les autres types de vétérinaires. Ceci est en lien avec le mauvais partage vie professionnelle / vie privée, celui-ci étant généralement meilleur dans les grosses structures.

13.4 La confiance en l'avenir

Les vétérinaires équins ont un peu plus confiance en l'avenir que les autres vétérinaires. Cependant, seulement la moitié encouragerait ses enfants à devenir vétérinaire équin s'ils le désiraient. Ceci démontre qu'il est nécessaire d'évoluer et d'améliorer le quotidien pour dynamiser la profession.

Les vétérinaires équins stricts et mixtes ont une satisfaction professionnelle et une confiance en l'avenir à peu près similaires, cette dernière étant très corrélée au chiffre d'affaires. Par contre, l'activité mixte semble apporter plus de satisfaction personnelle, c'est-à-dire un meilleur cadre de vie avec un niveau de vie du foyer confortable et des relations de qualité avec les confrères et la clientèle.

Il y a aussi des différences selon les régions : ainsi le Sud-Ouest est plus convivial, les rapports entre confrères et le comportement des clients sont bien meilleurs. Les vétérinaires y apprécient aussi une bonne qualité de vie ; l'Est est plus favorable au niveau de vie du foyer et à la confiance en l'avenir personnel, les vétérinaires y sont moins stressés.

Enfin, les hommes et les femmes n'ont pas les mêmes désirs et satisfactions en ce qui concerne leur réalisation personnelle et professionnelle. Ainsi les femmes sont plus satisfaites de leur réalisation personnelle et ont une meilleure qualité de vie ainsi qu'une bonne confiance en l'avenir. Les hommes mettent en avant leur situation économique et le niveau de vie de leur foyer mais sont frustrés du mauvais partage entre vie privée et vie professionnelle.

III. LES RELATIONS ENTRE LES VÉTÉRINAIRES ÉQUINS ET LES PROPRIÉTAIRES DE CHEVAUX DE LOISIR

1. LES INFORMATIONS APPORTEES PAR UNE ENQUÊTE SEMI-QUANTITATIVE

1.1 Présentation de l'enquête :

Une enquête menée par la centrale d'achat vétérinaire Alcyon en 2001 a aidé à dégager les grands axes pour la réalisation d'une enquête ultérieure concernant les vétérinaires équins et les propriétaires de chevaux de loisir. Cette enquête visait à définir les nouvelles attentes de la clientèle de propriétaires de chevaux de sport et de loisir et leurs relations avec les vétérinaires équins. Deux enquêtes ont été réalisées : la première a consisté en l'envoi d'un courrier à 400 vétérinaires membres de l'AVEF ; la seconde a été administrée par le biais d'entretiens auprès de propriétaires particuliers de chevaux de sport et de loisir du grand Sud-Ouest de la France. 50 réponses ont été obtenues pour chacune des enquêtes.

Ces enquêtes visaient à répondre aux questions suivantes :

Fidéliser la clientèle, acquérir une nouvelle clientèle équine :

Comment améliorer la communication et les relations entre vétérinaires et propriétaires ?
Quels services faut-il proposer aujourd'hui pour fidéliser et attirer la clientèle ?

Investir dans de nouveaux services, mieux rentabiliser son activité :

Tester le marché des assurances, des services Internet, du transport des chevaux à hospitaliser.
Tester l'importance d'investir dans du matériel et des locaux.

Tester la disposition générale des vétérinaires à s'adapter à une demande qui évolue

Ces deux enquêtes ont pu fournir des éléments de réponses à ces problématiques mais ont surtout servi d'enquêtes qualitatives préalables à une enquête centrée sur les chevaux de loisir uniquement.

1.2 Principaux résultats de l'enquête qualitative

1.2.1 L'image du vétérinaire

Les propriétaires ont une très bonne image de leur vétérinaire : en particulier ils les considèrent plus honnêtes, sympathiques et meilleurs partenaires que les vétérinaires ne le pensent eux-mêmes.

Par contre, les vétérinaires n'ont pas tout à fait conscience du manque de disponibilité que leur reprochent les propriétaires. C'est souvent pour cette raison que les propriétaires changent de vétérinaire. Pour palier ce manque de disponibilité, 32 % des vétérinaires interrogés projettent de s'associer avec un autre vétérinaire équin, 11 % cherchent à améliorer leurs relations avec des collègues, 10% pensent employer une secrétaire ou un ASV et 2% veulent instaurer un service de garde 7 jours sur 7. Il est à noter que 88% des vétérinaires

proposent déjà ce dernier service alors que seulement 64 % des propriétaires interrogés pensent que leur vétérinaire le propose. De même 86% des vétérinaires collaborent déjà avec d'autres vétérinaires alors que seulement 39% des propriétaires pensent que leurs vétérinaires collaborent ainsi.

Les vétérinaires doivent donc essayer de rassurer au mieux les clients et les mettre au courant des différents services qu'ils peuvent proposer pour améliorer leur disponibilité. Ils ne doivent pas hésiter à collaborer avec un autre vétérinaire pour référer les cas sur lesquels ils ne sont pas « spécialistes ». Ils doivent aussi essayer de mettre en place des moyens qui leur feraient gagner du temps.

En ce qui concerne la compétence des vétérinaires, 27 % des vétérinaires interrogés ont déjà suivi une formation de « spécialisation équine » et 61 % désirent « se spécialiser » dans les prochaines années. En effet, 90% estiment que la « spécialisation » des vétérinaires va augmenter durant les prochaines années. Mais « seulement » 47 % de la clientèle pense que la « spécialisation » du vétérinaire en équine est utile. 12 à 27 % (selon la gravité du cas), préfèrent s'adresser à un autre vétérinaire plus « spécialiste » pour une pathologie grave. Seulement 4% des propriétaires trouvent que leur vétérinaire n'est pas assez compétent. En outre, la compétence reste très importante dans le choix d'un vétérinaire : 58 % des propriétaires choisissent leur vétérinaire pour sa réputation ; la compétence est le critère le plus cité pour caractériser un bon vétérinaire.

1.2.2 La communication

La communication est très importante pour la clientèle équine non professionnelle. Celle-ci veut que le vétérinaire lui explique ses actes, qu'il passe régulièrement voir son cheval et qu'il l'écoute. 94 % trouvent leur vétérinaire sympathique : il n'y a donc pas de problème à ce niveau. Ce que les propriétaires recherchent en particulier, c'est un vétérinaire qui connaisse parfaitement le milieu équin et qui donne des conseils spontanément. Ce sont en effet, après la compétence, les deux premiers critères de choix du vétérinaire. En ce qui concerne la connaissance du milieu équin, seuls l'expérience et l'intérêt pour la pratique de l'équitation permettent aux vétérinaires de l'acquérir. Donner des conseils spontanés demande une bonne communication : 33 % des vétérinaires prévoient de suivre des formations en communication et marketing d'ici les prochaines années. Les propriétaires insistent sur le fait que les vétérinaires ne doivent pas leur parler avec des mots savants mais expliquer clairement avec des mots simples.

1.2.3 Le rôle de conseiller du vétérinaire

50% des vétérinaires jugent que les propriétaires particuliers non professionnels sont mal informés sur les soins aux équidés. Cela dit, 67 % des vétérinaires pensent que c'est à eux d'apporter des conseils et des informations à leur clientèle. Ils proposent 3 principaux moyens d'information : l'information au cas par cas lors de la consultation, l'emploi de support type « plaquettes informatives » et la mise en place de réunions, conférences ou stages. Ceci correspond à l'attente des propriétaires : ils désirent s'instruire auprès des professionnels et tout particulièrement des vétérinaires sur les sujets où ils ressentent un manque de connaissances. De plus, les propriétaires ont spontanément émis à plusieurs reprises leur désir de recevoir des informations par Internet. Ils seraient 52 % à utiliser un service Internet de questions-réponses. Les vétérinaires sont cependant prêts pour seulement 29 % d'entre eux à proposer ce service. Si 6 % pensent que cela leur ferait gagner du temps, 56 % disent qu'ils n'auraient pas le temps de s'en occuper. On peut supposer que ce service serait plus facile à

mettre en place pour des cliniques où plusieurs vétérinaires équins sont associés ou où un ASV est capable de répondre à une partie des questions.

1.2.4 La fidélisation

77 % des vétérinaires cherchent à fidéliser leur clientèle mais estiment en même temps que les clients sont de moins en moins fidèles. 44% des propriétaires possèdent plus d'un vétérinaire et 53 % d'entre eux préféreraient n'en avoir qu'un seul. En effet 37 % des propriétaires voyant plus d'un vétérinaire font appel au deuxième par manque de disponibilité du premier. Les autres choisissent d'avoir un deuxième vétérinaire pour une question de compétence (50 %) : un pour les soins courants (vaccins, dentisterie, etc.) et un autre plus « spécialisé » pour les problèmes de santé « graves ».

1.2.5 Les services supplémentaires

	% de propriétaires qui trouvent le service utile	% de vétérinaires qui proposent déjà le service	% de vétérinaires qui prévoient de proposer le service bientôt
Locaux d'hospitalisation	59%	37%	37%
Vente de produits d'hygiène et de soin	30%	65%	
Vente d'accessoires de soin	39%	50%	
Vente d'aliments pour équidés	32%	20%	

Tableau 7 : Comparaison de l'offre des vétérinaires équins et de la demande des propriétaires de chevaux de sport et de loisir pour quelques services

Source : (19)

Les propriétaires n'ont pas tendance à trouver leur vétérinaire trop commerçant. Dans ce contexte, 85 % des vétérinaires pensent que le nombre de services proposés par les vétérinaires équins est amené à augmenter dans les années qui viennent. Comme le montre le tableau 7, de nombreux investissements sembleraient rentables pour les vétérinaires.

2. POURQUOI UNE NOUVELLE ENQUÊTE ?

Les chevaux de loisir représentent 65 % de la population équine totale. C'est à la demande de cette population que les vétérinaires mixtes sont amenés à développer leur activité équine. Cette enquête visera à mieux définir cette population de chevaux de loisir en particulier et ses besoins. Elle permettra aussi de considérer l'offre actuelle des vétérinaires pour répondre à cette demande. En confrontant l'analyse de l'offre et de la demande on essaiera de comprendre comment faire évoluer les services des vétérinaires pour répondre au mieux aux demandes de la clientèle de loisir tout en restant rentable. Cette enquête aura une plus grande ampleur que la précédente, ce qui nous permettra d'avoir des critères quantitatifs plus précis et aussi de pouvoir effectuer des résultats croisés afin d'essayer de définir des sous-populations parmi les populations cibles.

DEUXIÈME PARTIE : LES ENQUÊTES ET LEURS RESULTATS

I. MÉTHODOLOGIE DES ENQUÊTES

1. LES POPULATIONS ÉTUDIÉES

1.1 Les propriétaires

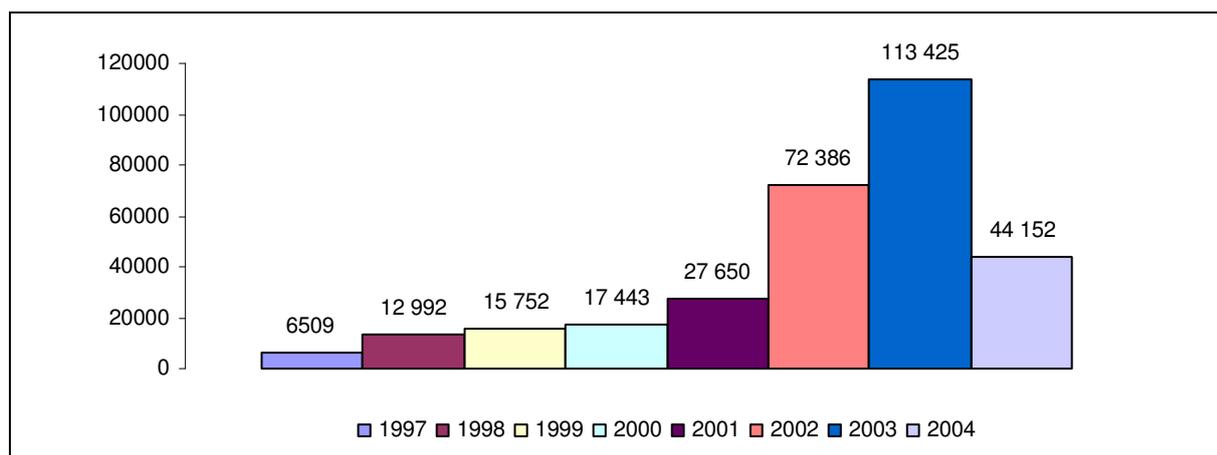
1.1.1 Les propriétaires d'équidés ONC identifiées en 2002 sont la population cible pour l'enquête « propriétaires »

Idéalement, la population cible de l'enquête est un échantillon représentatif des propriétaires d'équidés de loisir tels que nous les avons définis dans la première partie. Cependant, de nombreux chevaux vivant au domicile de leurs propriétaires, n'ayant aucune activité « officielle » (reproduction, compétition, transaction financière) restent à ce jour non identifiés et leur nombre est difficilement estimable.

Cette population n'étant pas recensée en France, il a donc été décidé d'interroger **les propriétaires particuliers d'équidés d'Origine Non Constatée (ONC) identifiés en 2002**. En effet ces équidés n'ont pas accès aux compétitions officielles et sont pour la plupart d'entre eux des chevaux de loisir : ils représentent un tiers des équidés ayant été acquis en 2005 pour toute utilisation de sport et de loisir confondue. De plus, les équidés ONC représentent près de 50 % de l'effectif acquis en 2005 pour faire de l'équitation en extérieur, plus de 60 % des équidés acquis comme animal de compagnie (au pré, au repos) et 5 % des chevaux acquis pour la compétition amateur, ceux-ci étant admis à concourir en épreuves non officielles ainsi que certaines disciplines officielles (horse-ball ou endurance par exemple).

Les équidés ONC sont les équidés d'origine inconnue ou pour lesquels la déclaration de saillie, de naissance ou le relevé de signalement au sevrage n'ont pas été effectués. Dans un contexte général de recherche de la traçabilité et de lutte contre la fraude, l'identification de tous les équidés a été rendue obligatoire par décret n° 76-352 modifié par le décret n°2002-913 du 5 octobre 2001 relatif à l'identification et à l'amélioration génétique des équidés. Les propriétaires d'équidés ONC avaient jusqu'au 31 décembre 2002 pour se mettre en règle. L'identification des ONC, en progression constante depuis plusieurs années, a connu une explosion suite à la parution de ce décret (Graphique 5). En tout, 310 309 équidés ONC ont été identifiés entre 1997 et 2004 (57).

Grâce à cette identification de masse, plus de 72 000 équidés ONC ont été identifiés et recensés en 2002 auprès du SIRE. Ce sont donc ces propriétaires qui ont été contactés pour l'enquête en excluant les centres équestres et autres associations professionnelles ainsi que les vétérinaires.



Graphique 5 : Nombre d'identifications ONC par année de 1997 à 2004

Source : (57)

1.1.2 Peut-on assimiler les ONC aux chevaux de loisir ?

Rappelons notre définition du « cheval de loisir » : **Equidé utilisé pour le plaisir par son propriétaire et n'ayant aucune vocation de rapport.** Comme le montre le tableau 8, tous les équidés inclus dans notre définition peuvent être des équidés ONC, mais certains équidés ONC sont exclus, en particulier les chevaux de boucherie et les chevaux de centre équestre. Nous prendrons soins d'exclure ce type d'équidés lors de l'enquête.

Equidés inclus	Equidés exclus
Equidé de compagnie Comprend des ONC (>60%) (40)	Cheval de boucherie Comprend des ONC
Equidé utilisé pour des balades ou des randonnées (monté, bâti ou attelé). Comprend des ONC (50%) (40)	Equidé loué par son propriétaire à ses utilisateurs. Ex : cheval de centre équestre Comprend des ONC (35 %) (40)
Cheval de sport appartenant à un amateur, utilisé à un niveau de compétition où les gains ne permettent pas de bénéfices par rapport aux frais engagés pour participer à la compétition. Cela correspond à des compétitions « club 5 » ou entraînement. Comprend des ONC (5%) (40)	Cheval de compétition ou de course utilisé dans le but d'obtenir des gains ou de vendre le cheval. Exclut les ONC
Jument de loisir étant éventuellement destinée à pouliner mais dont le produit sera gardé par ses propriétaires. Comprend des ONC (5% des propriétaires d'ONC font reproduire leur animal (45))	Cheval destiné à la reproduction et dont les produits seront vendus. Exclut les ONC (sauf exception)
	Cheval utilisé par son propriétaire dans le cadre de sa profession. Comprend des ONC

Tableau 8 : Comparaison entre équidés ONC et équidés de loisir

Source : Elaboration personnelle

Les chevaux ONC peuvent participer aux compétitions « club 5 » et entraînement mais pas aux autres compétitions de type amateur, sauf pour certaines compétitions comme l'endurance. En ce qui concerne les très bons poneys ONC, grâce à des qualifications tout au long de l'année, ils peuvent accéder aux compétitions « Ponam » et parvenir au championnat de France à Lamotte Beuvron.

Cependant, les compétitions « non officielles » auxquelles peuvent participer les ONC ont quand même une ampleur importante : en effet, elles attirent plus de la moitié des chevaux participant à des compétitions amateurs (37, 40).

Finalement, si on exclut lors de notre enquête les chevaux de boucherie, les chevaux de centre équestre et d'autres chevaux utilisés pour le travail, on obtient une population représentative de la population des équidés de loisir telle que nous l'avons définie. Le principal biais qu'il faudra prendre en compte est la valeur financière de ces équidés. En effet, les équidés ONC sont vendus en moyenne 2 à 3 fois moins cher que leurs homologues « pleins papier » (40).

1.2 Les vétérinaires

L'objectif est de cerner tous les vétérinaires équins qui possèdent dans leur clientèle des propriétaires de chevaux de loisir, qu'ils soient spécialistes ou mixtes. Les vétérinaires mixtes constituent la population qui nous intéresse pour répondre à notre problématique. Le fait d'interroger des vétérinaires équins stricts nous permettra dans une moindre mesure d'effectuer quelques comparaisons avec les mixtes, mais surtout d'avoir leur avis sur la caractérisation de la clientèle de loisir et de ses demandes spécifiques. Une enquête supplémentaire, plus courte, s'adressera aux vétérinaires sans activité équine pour recueillir leur avis sur cette activité.

Proposons des définitions :

- on considérera comme vétérinaire équin tout vétérinaire qui investit un minimum dans l'activité équine en achetant du matériel ou des produits pharmaceutiques afin de répondre aux besoins de cette activité. Par opposition, les autres vétérinaires sont des vétérinaires sans activité équine ou « non équins ».
- tout vétérinaire équin dont le pourcentage d'activité en équine (en temps de travail) est supérieur à 90 % est considéré comme vétérinaire « spécialiste » équin ou vétérinaire équin strict. Par opposition, tous les autres vétérinaires équins sont des vétérinaires équins mixtes.

Il n'existe pas de recensement de l'activité précise des vétérinaires équins en France. Pour les besoins de notre enquête, les vétérinaires spécialistes équins sont définis assez simplement comme ceux cités dans l'Annuaire professionnel Vétérinaire ROY 2003 comme s'occupant essentiellement voire exclusivement d'équidés. Nous considérons comme vétérinaire équin mixte tout praticien qui est inscrit dans l'Annuaire Vétérinaire ROY 2003 comme ayant une activité à sous dominante équine. Les vétérinaires « non équins » sont donc ceux n'ayant pas d'activité équine déclarée dans l'Annuaire Vétérinaire ROY 2003.

2. PROBLÉMATIQUE

La problématique générale est : « Comment les vétérinaires équins mixtes peuvent-ils répondre à la demande croissante des propriétaires des équidés de loisir en France ? ». Pour y répondre, il est intéressant d'effectuer deux enquêtes, la première auprès des vétérinaires et la seconde auprès des propriétaires de loisir. Le recoupement des résultats de ces deux enquêtes permettra de répondre à la problématique.

Les enquêtes comprendront chacune une partie visant à dresser un portrait des répondants, plus particulièrement une détermination de l'activité pour les vétérinaires et une caractérisation des équidés détenus et de leurs utilisations pour les propriétaires.

2.1 Les propriétaires

Un des objectifs de cette enquête est de voir s'il existe une variation de la relation avec les vétérinaires et des attentes des propriétaires en fonction de l'utilisation de leurs équidés. Le but du questionnaire destiné aux propriétaires est donc de caractériser plus précisément les propriétaires en essayant de définir des catégories. Notre intérêt se portera sur le portrait de leurs équidés et la relation qu'ils entretiennent avec eux, leurs connaissances et leurs habitudes en matière de santé, la relation qu'ils ont avec leur vétérinaire et les attentes qu'ils en ont.

On peut d'ors et déjà faire trois grandes catégories de propriétaires :

- « **type sport** » : ils effectuent régulièrement un travail de dressage de leur monture avec un objectif de participation à des compétitions à court ou à long terme ;
- « **type promenade** » : ils utilisent leur cheval dans le cadre de la détente en promenades ;
- « **type compagnie** » : ils détiennent un cheval pour sa seule compagnie ou l'entretien du terrain.

Ces catégories ne sont pas exclusives, un propriétaire pouvant détenir plusieurs équidés d'utilisations différentes et un même équidé pouvant lui-même avoir plusieurs de ces utilisations. La constitution de ces catégories a un caractère arbitraire : l'enquête nous permettra de savoir si ces différents types de propriétaires ont vraiment un comportement propre qui permet de les caractériser.

Les grands thèmes abordés dans le questionnaire seront :

- Caractérisation de la population étudiée : les propriétaires et leurs équidés de loisir. Importance de l'affectif dans leur relation ? Quels sacrifices le propriétaire est-il prêt à faire pour son équidé ? Quels paramètres influent sur ces relations ?
- Les propriétaires et la santé de leurs équidés : comment les propriétaires de loisir sont-ils formés en matière de santé équine ? Quels sont les intervenants et conseillers en matière de santé équine ? Quelle place a le vétérinaire équin actuellement ?
- Les propriétaires et leur vétérinaire équin : Qui sont les vétérinaires qui s'occupent des chevaux de loisir ? Sur quels critères les propriétaires choisissent-ils leurs

vétérinaires ? Quelles sont leurs relations avec les vétérinaires ? Les propriétaires sont-ils satisfaits de leur vétérinaire ?

- Les attentes des propriétaires : définition du vétérinaire équin idéal ? Quelles attentes en matière de service et de conseil ?
- Proposer et tester de nouveaux services pouvant être développés.

2.2 Les vétérinaires

Plusieurs propositions principales sont prédéterminées :

- Portrait des propriétaires de loisir vus par les vétérinaires : mieux cerner la population afin de mieux définir ses attentes. Quels sont les critères qui influent sur la relation entre le propriétaire de chevaux de loisir et le vétérinaire équin mixte ? Peut-on définir des « populations types » de propriétaires de chevaux de loisir que les vétérinaires puissent identifier et qui aient à peu près les mêmes attentes ?
- Tester la disposition générale des vétérinaires à s'adapter à une demande qui évolue. Les vétérinaires équins mixtes sont-ils prêts à répondre aux attentes des propriétaires de loisir ? Les vétérinaires qui ne font actuellement pas d'équine sont-ils prêts à développer cette activité ?
- Comprendre comment mettre les vétérinaires dans les meilleures dispositions possibles pour répondre à cette demande. Quels freins ressentent actuellement les vétérinaires pour s'investir davantage afin de répondre aux attentes de cette clientèle ? Y a-t-il des moyens possibles à mettre en œuvre pour minimiser ces obstacles ?
- Fidéliser la clientèle, acquérir une nouvelle clientèle équine : Comment améliorer la communication et les relations entre vétérinaires et propriétaires ? Quels services faut-il proposer aujourd'hui pour fidéliser et attirer la clientèle ?
- Savoir conseiller des services qui pourraient avoir un effet bénéfique sur son activité (assurance, transport), savoir collaborer avec des partenaires (ostéopathe, maréchal...).
- Investir dans de nouveaux services, mieux rentabiliser son activité : services Internet, alimentation, produits de soins et accessoires comme cela se fait déjà en canine. Tester l'importance d'investir dans du matériel et des locaux.

L'intérêt de l'enquête auprès des vétérinaires équins est, entre autre, de connaître leur niveau de formation (continue surtout), leur investissement présent et futur dans du matériel spécialisé, leur intérêt pour les différentes disciplines (dentisterie, médecines complémentaires, alimentation), autant de points qui leur permettront d'attirer une clientèle de propriétaires de chevaux de loisir demandeurs de prestations variées.

3. L'ÉBAUCHE ET L'ADMINISTRATION DES QUESTIONNAIRES

3.1 Utilisation du logiciel Le Sphinx Lexica®, logiciel de traitement d'enquête

La rédaction des questionnaires a été guidée par les problématiques de chaque enquête avec l'objectif de pouvoir comparer ensuite les résultats des deux enquêtes. Les enquêtes qualitatives et semi quantitative précédemment menées ont aussi permis de mieux cibler les questions. Les questions étaient de type fermé pour faciliter le traitement et éviter les non-réponses. Des questions ouvertes clôturaient chaque questionnaire : elles permettaient aux répondants de pouvoir donner leur avis sur la problématique générale des questionnaires (Annexes 1, 2, 3 et 4).

Chaque questionnaire a été préalablement testé sur une dizaine de personnes afin de vérifier sa compréhension, la logique de son cheminement et le bien-fondé des questions. Une fois les enquêtes finalisées, toutes les questions ont été codées dans le logiciel Le Sphinx Lexica® qui permet d'enregistrer directement les réponses dans une base de données. Les réponses sont ainsi instantanément traitées, ce qui permet de consulter les statistiques à tout moment. L'enquête « vétérinaires non équins », a été traitée uniquement sur Word et Excel. Les enquêtes ont été administrées en Avril 2004.

3.2 Les propriétaires

L'enquête a été réalisée par téléphone ce qui limite l'attention du répondant mais permet d'apporter au fur et à mesure les explications nécessaires de la même façon pour tout le monde. Les propriétaires étant amenés à parler d'un sujet qui les passionne et fait partie de leur quotidien, il était possible de poser un grand nombre de questions sans que cela gêne les répondants. Ainsi le questionnaire comprenait 100 questions, l'entretien téléphonique durait un quart d'heure en moyenne (Annexe1). Les réponses aux questions étaient directement saisies par l'enquêteur sur le logiciel Le Sphinx Lexica®.

3.3 Les vétérinaires équins

Le questionnaire a été envoyé par mail aux vétérinaires équins disposant d'une adresse Internet citée dans l'Annuaire Vétérinaire Roy 2003. Le nombre d'adresses étant restreint, leur validité aléatoire et le taux de retour inconnu, il était essentiel de contacter tous les vétérinaires présentant une adresse. Ce type d'administration permet d'interroger des vétérinaires de toute la France, ce qui augmente la fiabilité des résultats et évite les biais liés aux particularités de certaines régions. Les questionnaires envoyés par courrier électronique ont, pour la plupart, été envoyés sous forme Word (les boîtes mail refusant généralement d'ouvrir directement le questionnaire sous format Sphinx). Les questionnaires étaient renvoyés modifiés à l'enquêteur qui retranscrivait alors les réponses sur le Sphinx. Beaucoup de vétérinaires préférant répondre par téléphone, une partie de l'enquête a été effectuée lors de rendez-vous téléphonique pour que les praticiens soient les plus disponibles possible. Les réponses étaient alors directement retranscrites sur Le Sphinx Lexica®.

Le tableau 9 récapitule les réponses obtenues ainsi que les échecs et leurs raisons :

Type de réponses	Nombre de réponses	Raison des non-réponses	Nombre de non-réponses
Mail	44	Adresse mail obsolète	72
Téléphone	37	Praticien absent	14
Fax	7	Pas de clientèle équine de loisir	78
Courrier	3	Ne veut pas participer	3
		Aucun contact établi	443

Tableau 9 : Détails sur les modes de réponses de l'enquête « vétérinaires équins »

Source : (44)

Au bilan, un peu moins d'une centaine de réponses pour 700 envois ont été obtenues, soit un taux de retour de 1/7.

Deux questionnaires distincts ont été administrés :

- un aux vétérinaires équins mixtes, le questionnaire principal, qui comprenait 87 questions (Annexe 2) ;
- le second, administré à un échantillon plus réduit de vétérinaires strictement équins. Ce questionnaire n'était pas destiné à comparer les deux populations de vétérinaires équins mais, pour certaines questions, à obtenir l'avis des praticiens qui sont amenés à rencontrer le plus de propriétaires de chevaux de loisir. Ce questionnaire comprenait 75 questions, certaines questions « inutiles » ayant été retirées par rapport au questionnaire pour les praticiens équins mixtes (Annexe 3).

Le second questionnaire est donc traité totalement à part de celui des vétérinaires mixtes. Cependant, lorsque les réponses sont similaires (d'après un test du Khi 2), les deux échantillons sont réunis pour établir des statistiques sur un plus gros échantillon. Lorsque les réponses sont significativement différentes ($p < 0,05$), les réponses des vétérinaires équins stricts sont comparées à celles des vétérinaires mixtes.

Finalement, 91 questionnaires ont ainsi été obtenus : 72 proviennent de vétérinaires mixtes et 19 de vétérinaires équins stricts.

3.4 Les vétérinaires non équins

Cette enquête, d'ampleur plus limitée, a été réalisée 2 mois plus tard. 100 questionnaires ont été envoyés par mail sous forme Word à des vétérinaires n'ayant pas d'activité équine déclarée dans l'Annuaire Vétérinaire Roy 2003 et possédant une adresse mail. Cette enquête ne comprenait que 7 questions, et vu les difficultés rencontrées lors des enquêtes « vétérinaires équins » pour transmettre l'enquête sous format Sphinx par mail, elle a été traitée uniquement sur Word et Excel. 36 réponses ont été obtenues pour cette enquête (Annexe 4).

4. L'ECHANTILLONNAGE DES POPULATIONS CIBLES

4.1 Les vétérinaires

Pour ce qui est de l'échantillonnage des vétérinaires équins, il a été dicté par le mode d'administration du questionnaire (vétérinaire possédant une adresse mail dans l'Annuaire Roy 2003), et présentait une répartition assez homogène sur le territoire français.

Pour les vétérinaires « non équins », un vétérinaire possédant une adresse mail a été pris au hasard dans l'Annuaire Roy 2003 pour chaque département. Parmi les 36 réponses obtenues, 15 provenaient de vétérinaires ayant une activité rurale ou mixte, 20 de vétérinaires ayant une activité uniquement canine.

4.2 Les propriétaires

A partir d'une liste d'environ 65 000 équidés immatriculés en 2002 par des propriétaires particuliers, un échantillon d'une centaine de noms a été créé.

La liste de départ contenait les informations suivantes : le sexe du propriétaire et le type d'équidé identifié, c'est à dire cheval ou âne/poney/trait. A partir de ces données, le tableau 10 a pu être créé :

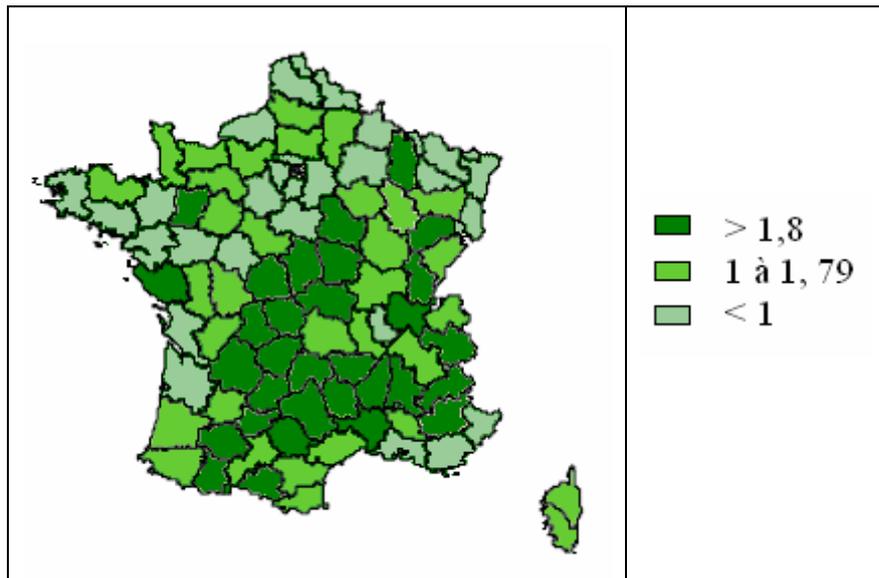
Titre	Cheval de selle	Anes/ Poney/ Trait	Total
M.	23 239	11 006	3 4245
Mme/Melle	20 043	8 651	2 8694
Total	43 282	19 657	6 2939

Tableau 10 : Bases de l'échantillonnage des propriétaires d'ONC

Source : d'après (61)

Ensuite, il est apparu intéressant de dénombrer les immatriculations en fonction du département mais ces chiffres étaient finalement peu significatifs car très dépendants de la population humaine des départements. Le nombre d'immatriculations par département a donc été ramené à sa population totale : les départements ont ainsi été classés en 3 grandes sous-catégories :

- les départements abritant moins d'1 équidé identifié en 2002 pour 1 000 habitants : département code 1
- les départements abritant entre 1 à 1,79 équidés identifiés en 2002 pour 1000 habitants : département code 2
- les départements abritant plus de 1,8 équidés identifiés en 2002 pour 1000 habitants : département code 3



Carte 6 : Nombre d'équidés immatriculés en 2002 pour 1000 habitants, par département

Source : d'après (61)

Finalement ,12 catégories ont été créées :

Sexe du propriétaire	Femme		Homme		Total
	Cheval	Ane, Poney, Trait	Cheval	Ane, Poney, Trait	
Type d'équidé					
Nombre de questionnaire à réaliser	32	14	37	17	100
dont dans département Code 1	11	4	13	6	102
dont dans département Code 2	11	4	13	6	
dont dans département Code 3	11	4	13	6	

Tableau 11 : Plan d'échantillonnage pour l'enquête « propriétaires »

Source : (59)

Il était donc prévu initialement de faire 102 questionnaires, le nombre définitif de répondants a été de 105 en respectant les proportions calculées ci-dessus.

II. LES RESULTATS DE L'ENQUÊTE « PROPRIÉTAIRES »

1. LES CARACTERISTIQUES DE L'ÉCHANTILLON

1.1 Sexe

Dans l'échantillon initialement prévu, nous devions avoir plus d'hommes que de femmes car en 2003, 60 % des immatriculations d'équidés ont été faites par des hommes mais ce chiffre s'inverse pour l'enquête (Tableau 12). En effet, l'équidé est souvent au nom de monsieur mais c'est son épouse qui s'en occupe.

Propriétaire de sexe masculin	42
Propriétaire de sexe féminin	63

Tableau 12 : Répartition des sexes parmi l'échantillon « propriétaires » (105 réponses)

1.2 Profession

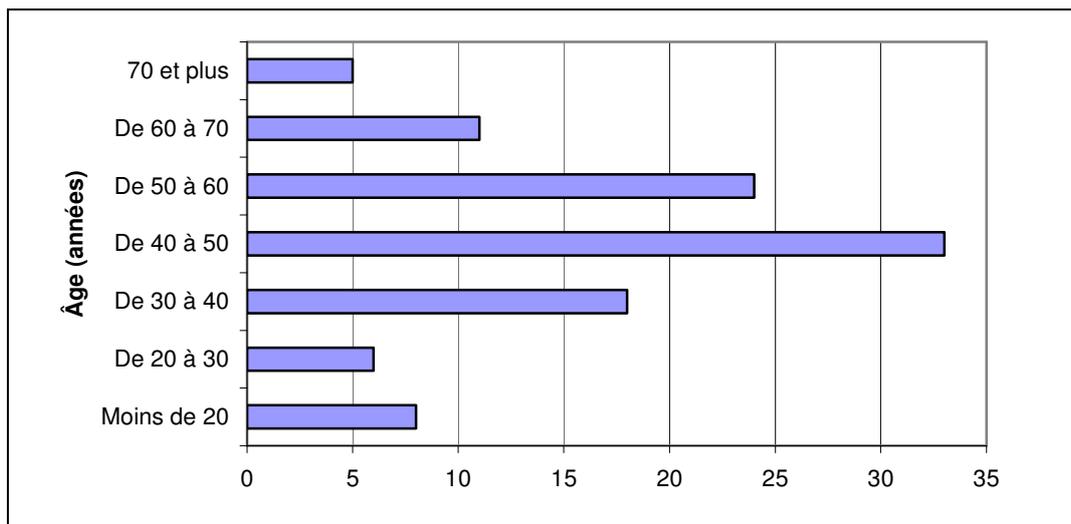
Les professions d'agriculteur, celles en relation avec la santé ou en relation avec le cheval ont été mises à part car il est possible qu'elles influencent la relation que le propriétaire entretient avec son cheval et sa connaissance en matière de soins aux animaux (Tableau 13). Les agriculteurs sont largement représentés dans cette enquête (17 %) : cela est peut-être dû au fait qu'ils travaillent à leur domicile et sont donc plus disponibles pour répondre au téléphone en journée. Il a été porté une grande attention, pour cette profession, à la distinction entre les chevaux de loisirs et ceux utilisés dans le cadre professionnel. Les étudiants sont bien représentés, mais ce sont en général leurs parents qui assument financièrement leurs équidés.

Agriculteur	17
Profession de la santé	8
Profession en relation avec le cheval	2
Sans profession, étudiants	28
Autre	50

Tableau 13 : Répartition des types de professions (classification arbitraire) parmi l'échantillon « propriétaires » (105 réponses)

1.3 Âge

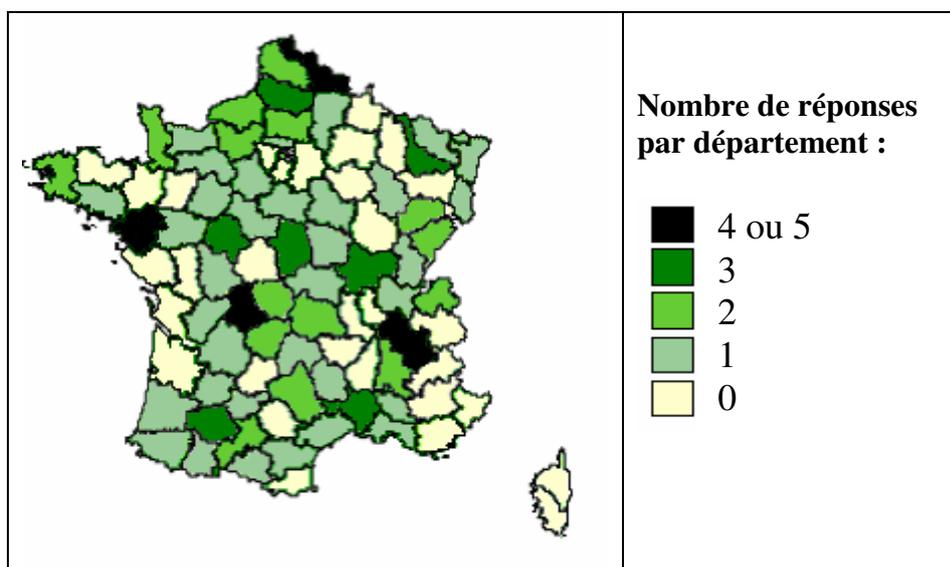
Les propriétaires ont 45 ans en moyenne. Plus de la moitié des répondants ont entre 40 et 60 ans (Graphique 6). Ceci s'explique par le fait que nous n'avons pas sélectionné des propriétaires licenciés d'une fédération mais simplement ceux qui avaient immatriculé un équidé en 2002. Ce ne sont pas forcément des cavaliers (bien que l'équitation se pratique de 7 à 77 ans !), leurs chevaux sont parfois montés par leurs enfants. Cependant, notons que 80 % des propriétaires interrogés sont cavaliers.



Graphique 6 : Répartition des propriétaires interrogés selon leur âge (en années)

1.4 Région

La répartition géographique des propriétaires respecte l'échantillonnage prévu au début de l'enquête en fonction des départements. Cependant, on constate quelques déséquilibres géographiques : 5 propriétaires ont été interrogés en Loire-Atlantique et seulement 2 dans la région PACA, 1 seul en région Champagne-Ardenne et aucun en Corse.



Carte 7 : Localisation des propriétaires ayant répondu à l'enquête

1.5 Comparaison des caractéristiques de l'échantillon avec celles de la population cible de l'enquête

Critère	Echantillon	Population cible, Estimation selon différentes sources (cf. 1 ^{ère} partie : I. 4.1.1)	Commentaires
Sexe	60 % de femmes	65 % de femmes	Idem
Age	Moyenne = 44 ans Entre 30 et 60 ans	Entre 25 et 50 ans	Echantillon un peu plus âgé que population cible
Profession	17 % d'agriculteurs Activité professionnelle non liée à l'équitation	12 % d'agriculteurs Activité professionnelle non liée à l'équitation	Un peu plus d'agriculteur dans l'échantillon que dans la population cible
Cavalier	79 % de cavaliers	83 % des cavaliers	Idem

Tableau 14 : Comparaison des caractéristiques de l'échantillon avec celles des échantillons des précédentes enquêtes auprès de propriétaires de loisir

Notre échantillon est donc représentatif de la population cible en ce qui concerne la répartition des sexes et le pourcentage de cavaliers. Par contre il est plus âgé, cela est sûrement dû au choix même de l'échantillon puisqu'il cible des chevaux ONC qui ont peu accès à la compétition. Or, la population qui participe à des compétitions est plutôt jeune. Le mode d'administration, l'entretien téléphonique, explique en partie le nombre assez important d'agriculteurs et de personnes retraités parmi l'échantillon : en effet, ils sont peut-être plus souvent à leur domicile. Il est aussi possible que notre échantillon ait réussi à cibler des personnes qui n'avaient pas été interrogées lors des enquêtes précédentes de part le choix de l'échantillon et le mode d'administration.

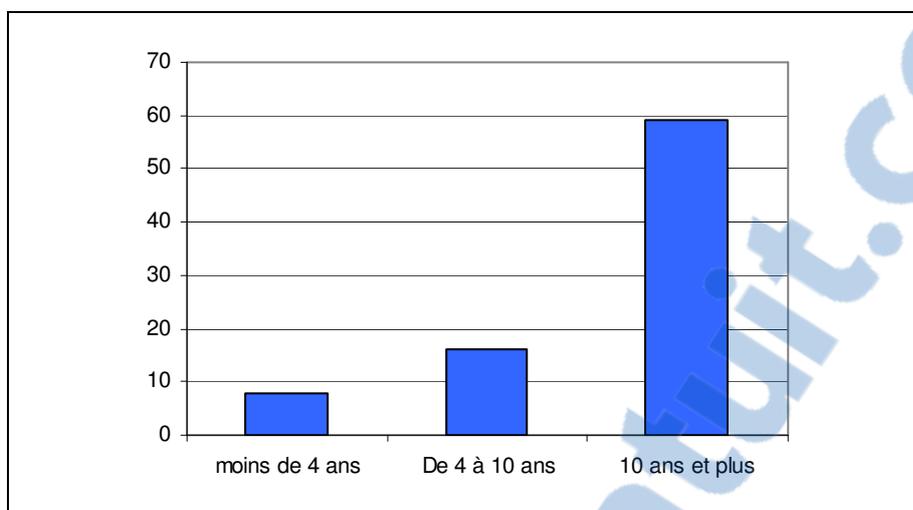
2. CARACTERISTIQUES DES PROPRIÉTAIRES ET DE LEURS ÉQUIDÉS DE LOISIR

2.1 Cavalier

79 % des propriétaires de loisir montent à cheval, les cavaliers sont donc largement majoritaires. Les cavaliers sont en moyenne beaucoup plus jeunes que les non cavaliers (respectivement 43 et 52 ans). Ainsi pour la plupart des cavaliers, en particulier les jeunes, c'est la pratique de l'équitation qui apparaît être la principale motivation pour acquérir un cheval. Pour les cavaliers plus âgés, il est plus fréquent d'avoir un cheval à soi sans pour autant être cavalier.

2.2 Ancienneté de la pratique de l'équitation

Les propriétaires qui montent à cheval sont en grande majorité des cavaliers expérimentés (Graphique 7). Ils montent à cheval en moyenne depuis 16 ans.



Graphique 7 : Ancienneté de la pratique de l'équitation pour les propriétaires cavaliers (83 réponses)

Ceci montre d'une part que les propriétaires cavaliers sont des gens passionnés par l'équitation qu'ils pratiquent de longue date ; d'autre part il est difficile d'acquérir un équidé sans expérience de soins sur ces équidés et la pratique de l'équitation est une bonne école qui permet de prendre confiance avant de devenir propriétaire.

2.3 Fédération

70 % des propriétaires interrogés ne sont pas inscrits à une fédération d'équitation (Tableau 15). Ceux qui sont inscrits sont uniquement cavaliers, plutôt plus jeunes que la moyenne des propriétaires (38,7 ans en moyenne). Finalement, moins de la moitié des propriétaires cavaliers sont affiliés à une fédération : cela traduit leur détachement par rapport aux centres équestres et aux compétitions et leur besoin de liberté (Annexe 5).

Inscrit à une fédération	31 (dont 31 cavaliers)
Non inscrit à une fédération	71 (dont 51 cavaliers)

Tableau 15 : Nombre de cavaliers inscrits à une fédération parmi les propriétaires interrogés (102 réponses)

2.4 Logement

Une grande majorité des propriétaires possède son équidé à domicile ou sur un terrain adjacent à la propriété principale (Tableau 16).

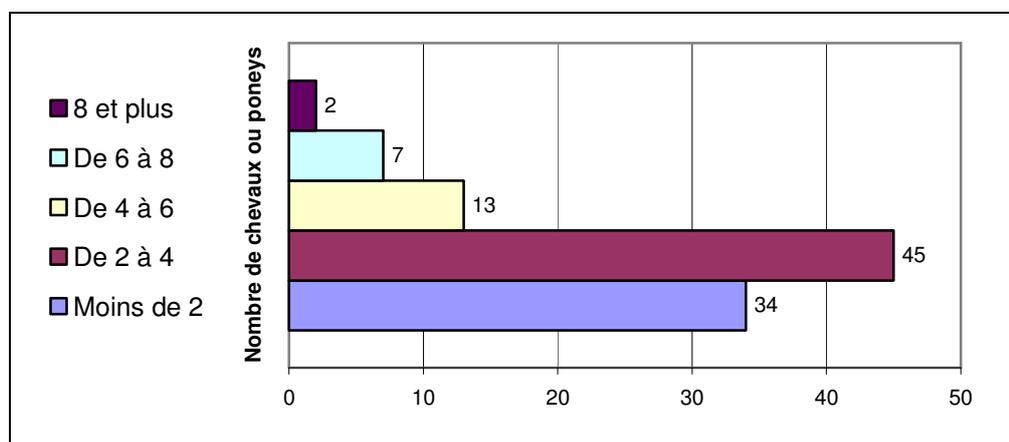
Logé à domicile	83
En pension ou sur un terrain éloigné du domicile	22

Tableau 16 : Lieu de logement des équidés appartenant aux propriétaires interrogés (105 réponses)

Les agriculteurs ont toujours leurs chevaux à domicile, ainsi que les propriétaires qui ne sont pas inscrits à une fédération d'équitation. Par contre, un propriétaire licencié sur trois a son cheval en pension. Enfin la localisation du cheval dépend aussi du sexe : alors que les hommes ont quasiment tous leurs chevaux à domicile, une femme sur trois a son cheval ailleurs que chez elle (Annexe 6).

2.5 Nombre de chevaux

Les propriétaires interrogés possèdent en moyenne 2,6 équidés, seul un tiers n'en possède qu'un (Graphique 8). Les propriétaires qui logent leurs équidés en pension en possèdent généralement un seul, en effet, loger un cheval en pension coûte cher (Annexe 7).



Graphique 8 : Nombre de chevaux ou poneys détenus par les propriétaires interrogés (101 réponses)

2.6 Nombre d'ânes

On dénombre 31 ânes en tout pour cette enquête. Ils appartiennent à 16 propriétaires différents sur 105 interrogés (Tableau 17).

Aucun âne	89
Un âne	8
Plus d'un âne	8

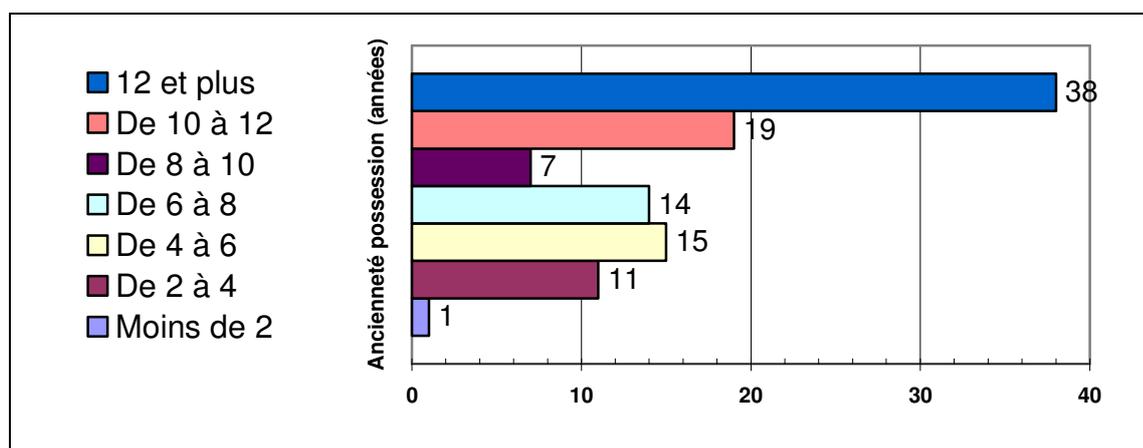
Tableau 17 : Nombre d'ânes détenus par les propriétaires interrogés (105 réponses, min=0, max=5)

Ce chiffre est en rapport avec notre échantillonnage : les ânes représentent 13% des équidés immatriculés en 2002 (28) : en effet, beaucoup d'asins sont des équidés ONC. Cela confirme aussi l'engouement croissant pour ces petits équidés sympathiques.

Trois quarts des propriétaires interrogés qui possèdent des ânes possèdent aussi des chevaux et plus de la moitié sont cavaliers. Les ânes sont toujours logés à domicile ou dans un terrain avoisinant (Annexe 8).

2.7 Ancienneté de la possession d'équidés

Plus de la moitié des propriétaires interrogés possèdent des équidés depuis plus de 10 ans (Graphique 9).



Graphique 9 : Ancienneté de la possession d'équidés (en années) pour les propriétaires interrogés (105 réponses)

Il n'est pas rare que les propriétaires qui montent à cheval acquièrent un équidé dans les deux ans qui suivent leurs débuts en temps que cavaliers. Quelques propriétaires (9 sur 81) ont commencé l'équitation au moins deux ans après avoir acquis leur premier équidé (Annexe 9).

2.8 Connaissance du milieu équin

Seulement 30% des propriétaires sont « issus » du milieu équin, plus de deux tiers des propriétaires se sont initiés au contact avec les équidés autrement que par une tradition familiale du cheval (Tableau 18).

Propriétaires dont les parents possédaient déjà des chevaux	32
Propriétaires dont les parents ne possédaient pas de chevaux	72

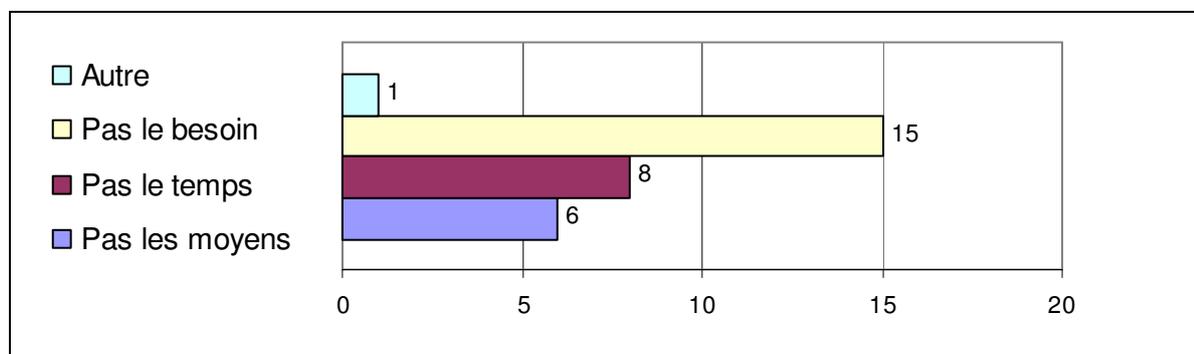
Tableau 18 : Nombre de propriétaires ayant une tradition familiale du cheval (105 réponses)

Ceux dont les parents possédaient déjà un équidé en possèdent eux-mêmes depuis plus longtemps en moyenne que les autres (16 ans contre 10 ans). Cependant, seulement la moitié sont cavaliers (Annexe 10).

2.9 Achat éventuel d'un deuxième cheval

Sur les 39 propriétaires interrogés qui ne possèdent qu'un équidé, 7 envisagent d'en acheter un deuxième. La population de chevaux de loisir est encore probablement vouée à s'accroître durant les années à venir.

Parmi ceux qui n'envisagent pas d'en acquérir un second, la moitié évoque un manque de temps ou de moyens pour s'en occuper (Graphique 10). En effet, même si le cap à franchir pour l'achat d'un deuxième cheval est moins important que pour le premier, cela demande tout de même un investissement en temps et en argent non négligeable, particulièrement dans le cas où l'équidé est en pension (Annexe 11). L'autre moitié n'a pas le besoin de cette acquisition, la possession d'un seul équidé lui suffit.



Graphique 10 : Raisons de leur refus pour les propriétaires ne désirant pas acheter un 2^{ème} équidé (30 réponses)

Pour ceux qui souhaitent se lancer à plus ou moins long terme dans l'acquisition d'un second équidé, c'est souvent pour tenir compagnie au premier ou remplacer le précédent qui devient trop vieux pour être monté (Tableau 19).

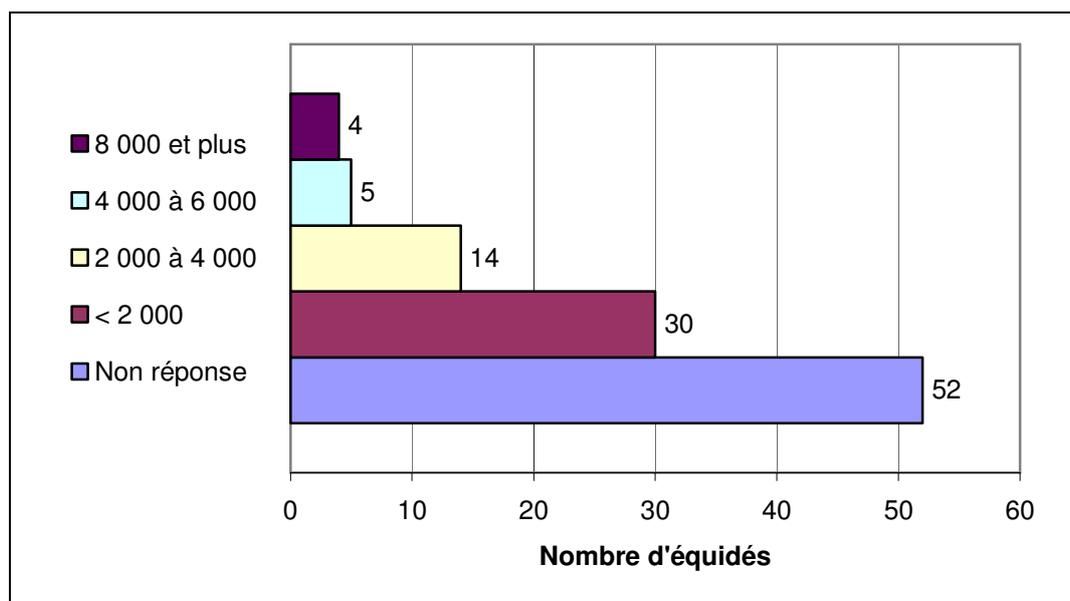
Pour tenir compagnie au premier	3
Pour un autre membre de la famille	1
Mon premier va bientôt être trop vieux pour être monté	2
Pour pouvoir monter deux chevaux	0
Autre	2

Tableau 19 : Raisons du désir d'acheter un deuxième équidé (8 réponses)

2.10 Valeur financière des équidés possédés

Pour cette question, les chevaux des propriétaires ont été nommés « premier cheval », « deuxième cheval », « troisième cheval », etc., l'attribution de ces noms respectifs à leurs équidés était laissée au libre choix des propriétaires. Aucun critère d'ordre n'a été donné.

Beaucoup de propriétaires n'ont pas voulu donner la valeur de leur équidé, soit parce qu'ils ne la connaissent pas, soit parce que la question les gênait (Graphique 11). Ces résultats confirment que les chevaux de loisirs ont le plus souvent une valeur financière relativement faible (2 521 € en moyenne). Lorsque les propriétaires ont plusieurs équidés, les autres chevaux possédés sont de valeur financière inférieure : par exemple pour le deuxième cheval, la moyenne est de 1 852 €. Ces valeurs sont légèrement supérieures aux chiffres obtenus lors d'une enquête sur la transaction d'équidés ONC en 2005 (cf. première partie, I.4.1.4). En effet, il s'agit ici d'estimations de la part des propriétaires qui surévaluent peut-être un peu les prix.



Graphique 11 : Valeur financière (€) du « premier » cheval (53 réponses, min. = 200, max. = 15000, moyenne = 2521)

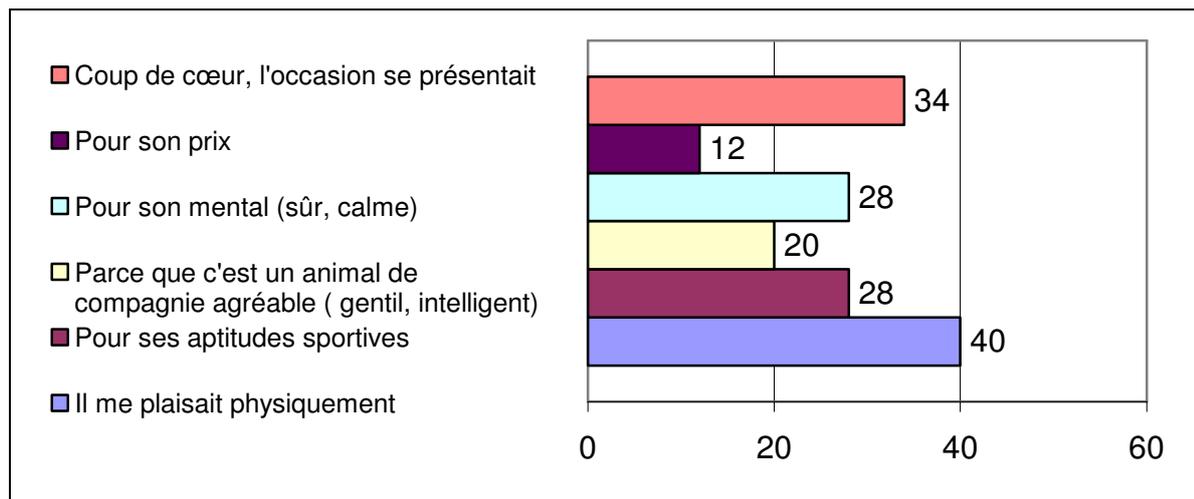
2.11 Valeur affective

Pour cette question un peu particulière, l'enquêteur notait si le propriétaire interrogé faisait spontanément allusion à la valeur affective de son cheval lors de la question sur la valeur financière. Les résultats ont une faible valeur quantitative : cependant, presque un tiers des propriétaires ont spontanément fait allusion à la valeur affective de leurs chevaux, ce qui semble très important.

2.12 Critères de sélection lors de l'achat de l'équidé

Pour cette question, les propriétaires possédant plusieurs chevaux ont choisi un cheval en particulier. Ce cheval est appelé « premier cheval », aucun critère de choix n'a été donné par l'enquêteur.

Le premier critère de choix est un critère esthétique : près de 40 % des propriétaires choisissent leur équidé parce qu'il leur plaît physiquement (Graphique 12). Les aptitudes sportives du cheval et son mental sûr et calme sont aussi deux critères de choix très importants.



Graphique 12 : Critères de sélection à l'achat d'un cheval de loisir (105 observations, 162 citations, 2 réponses possibles)

Un tiers des propriétaires choisissent leurs chevaux sur un coup de cœur ou parce que l'occasion se présente. Cela dit, deux fois sur trois, le critère « coup de cœur, occasion » est cité en même temps qu'un autre critère. C'est réellement un critère décisionnel qui, souvent en plus de critères plus raisonnés, permettra de choisir ce cheval-là et pas un autre. Les propriétaires qui choisissent leurs chevaux sur un coup de cœur ne sont pas inscrits à des fédérations d'équitation. En effet, les affiliés sont en général entourés par des professionnels (enseignant d'équitation) et réfléchissent leur achat : ils choisissent plutôt leur équidé sur des critères physiques, pour son bon mental ou pour ses aptitudes sportives.

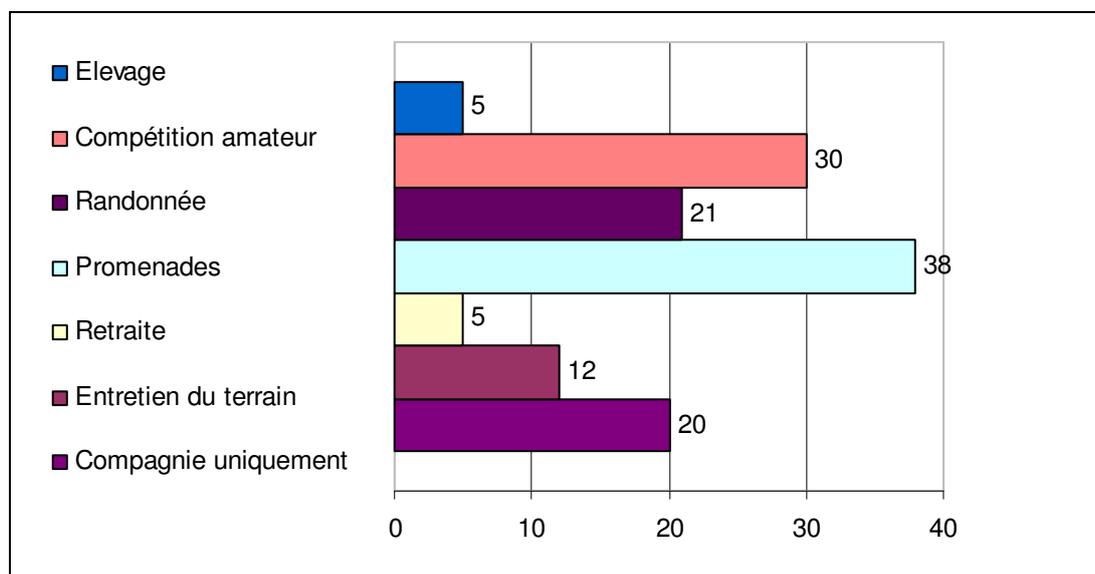
Les chevaux choisis pour leurs aptitudes sportives sont plus chers que la moyenne. Leurs propriétaires possèdent majoritairement plus d'un équidé et, bien sûr, sont pratiquement tous cavaliers. Les cavaliers sont aussi plutôt ceux qui choisissent leurs équidés pour leurs qualités en temps qu'animal de compagnie (gentillesse, intelligence...). Ce critère est particulièrement cité par les propriétaires possédant un seul équidé et rarement pour les ânes. De plus, les propriétaires qui citent ce critère de compagnie possèdent des équidés depuis moins longtemps que le reste de la population. Finalement, les chevaux qui ont été choisis pour des critères de compagnie ne sont pas ceux que nous avons définis comme équidé de loisir de type «compagnie» précédemment (équidé non monté). Il s'agit ici des équidés pour lesquels les propriétaires consacrent beaucoup de temps ; ces mêmes propriétaires sont cavaliers (contact régulier et étroit avec l'animal) et possèdent un seul cheval (concentration de l'affection sur un seul animal).

Le critère de prix est très rarement cité seul mais plutôt en plus d'un autre critère : c'est alors plutôt le rapport qualité/prix qui oriente le choix du cheval. Ceux qui choisissent des chevaux pour leur prix sont plus souvent issus du milieu équin et possèdent des équidés depuis très longtemps mais ne sont pas forcément cavaliers. (Annexe 12)

2.13 Utilisation des chevaux de loisir

Pour cette question les chevaux des propriétaires ont été nommés « premier cheval », « deuxième cheval », « troisième cheval », etc. L'attribution de ces noms respectifs à leurs équidés était laissée au libre choix des propriétaires, aucun critère d'ordre n'ayant été donné.

La promenade est l'utilisation la plus fréquente : elle représente à elle seule un tiers des utilisations, et lorsqu'on l'associe à la randonnée, ces deux utilisations englobent presque la moitié des équidés de l'enquête (Graphique 13).



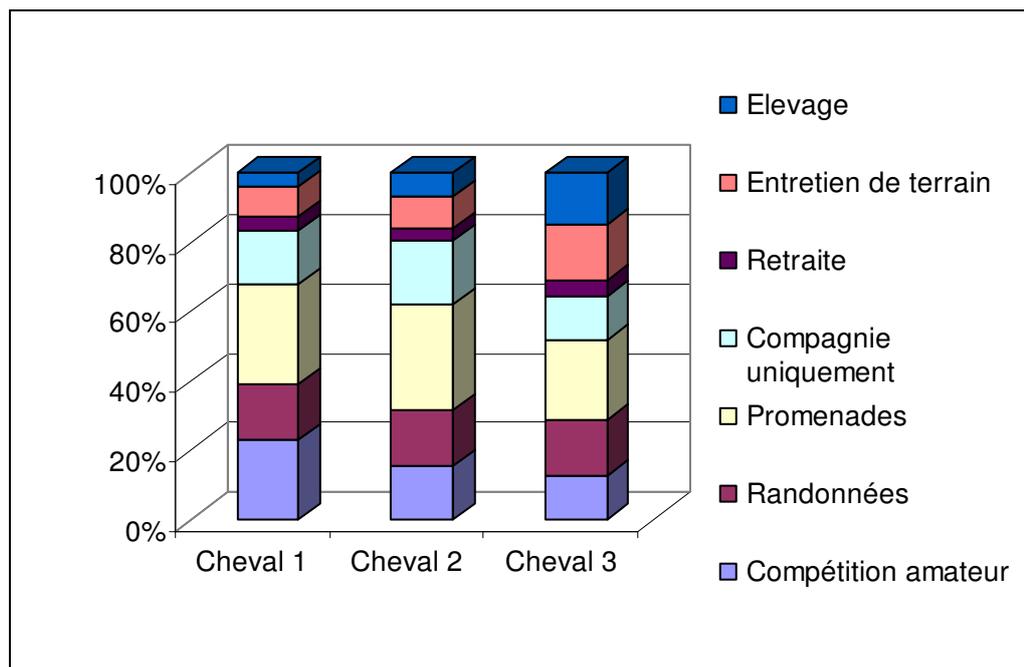
Graphique 13 : Utilisation du « premier cheval » des propriétaires interrogés (105 observations, 131 citations, 2 réponses possibles)

La deuxième utilisation la plus citée est la compétition amateur : elle concerne 20 % des équidés de l'enquête. En suivant, on trouve le critère compagnie (17% des chevaux de cette enquête). En fait, ce critère est cité seul pour un même équidé dans $\frac{3}{4}$ des cas, donc le critère « compagnie uniquement » implique réellement 13 % des équidés appartenant aux propriétaires interrogés. Les derniers critères cités sont dans l'ordre l'entretien du terrain (11%), l'élevage (4%) et la retraite (3%). En tout, les utilisations où les chevaux ne sont pas montés englobent presque un tiers des équidés.

Dans ces résultats, nous retrouvons les 3 catégories que nous avons prédéfinies : les propriétaires possédant au moins un équidé utilisé pour la compétition amateur sont des propriétaires type «sport» (30 observations), ceux possédant des équidés utilisés pour des promenades ou randonnées appartiennent à la catégorie des propriétaires type «promenade» (54 observations) et ceux possédant des chevaux qu'ils ne montent pas (compagnie uniquement, retraite, entretien du terrain et élevage) appartiennent à la catégorie type «compagnie»(42 observations).

Souvent, lorsqu'il y a plusieurs équidés, ils ont tous la même utilisation. Mais il arrive aussi que les propriétaires possèdent plusieurs équidés d'utilisations très différentes ou un seul équidé avec plusieurs utilisations, il est alors difficile de les classer dans une seule catégorie. Finalement, seulement 63 % des propriétaires correspondent à une seule catégorie.

Les répartitions des utilisations du « premier cheval » et des chevaux suivants sont à peu près les mêmes : les chevaux suivants sont moins utilisés pour la compétition mais on les retrouve plus à l'entretien du terrain ou pour l'élevage (Graphique 14).



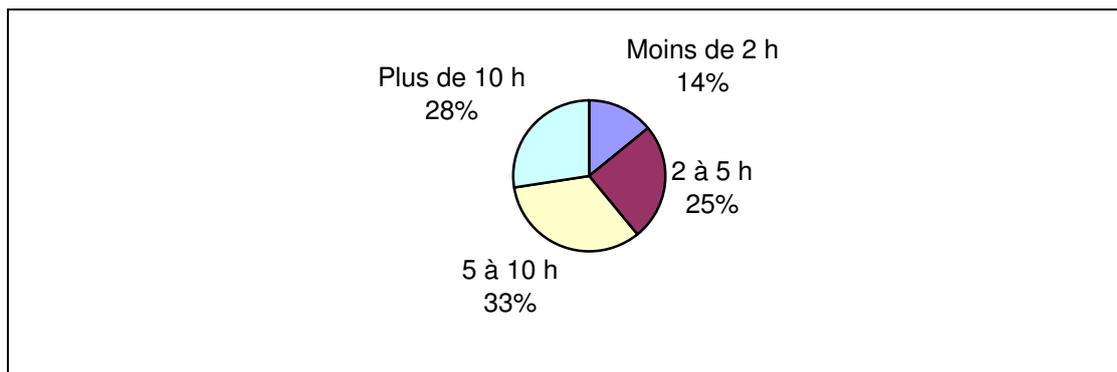
*Graphique 14 : Utilisation comparative des trois « premiers chevaux »
(Cheval 1 : 105 citations, cheval 2 : 72 citations, cheval 3 : 45 citations)*

On peut remarquer qu'un certain nombre de propriétaires possèdent des chevaux qu'ils font reproduire : ceux-ci sont considérés comme des chevaux de loisir tant que le produit est utilisé par le propriétaire lui-même ou cédé à un tiers dans un but non lucratif . Ce cas concerne la majeure partie des chevaux de l'enquête utilisés pour de l'élevage. Les autres appartiennent à des propriétaires qui possèdent d'autres chevaux, dont des chevaux de loisir selon notre définition.

3. INVESTISSEMENT EN TEMPS POUR LES ÉQUIDÉS DE LOISIR

3.1 Temps passé avec les équidés

Les propriétaires passent un temps très variable avec leurs chevaux, mais ils sont quand même un tiers à passer plus de 10 heures par semaine avec leurs équidés (Graphique 15).



Graphique 15 : Temps que les propriétaires interrogés passent avec leur(s) équidé(s) chaque semaine (en heures) (105 réponses)

Les propriétaires qui ne montent pas à cheval passent moins de temps avec leurs équidés. En effet, rares sont les cavaliers qui passent moins de deux heures par semaine avec leurs chevaux, surtout lorsqu'ils sont affiliés à une fédération d'équitation.

Il est évident que plus le nombre d'équidés détenus est important, plus le temps passé avec eux augmente. De même, ceux qui ont leurs chevaux chez eux passent aussi beaucoup plus de temps avec eux. En effet, leurs équidés sont plus « accessibles » et ils passent aussi du temps à les entretenir et les nourrir, ce que ne font pas les propriétaires qui ont leurs équidés en pension.

Le temps passé est aussi dépendant de l'utilisation de l'équidé. Les équidés à la retraite ou qui entretiennent le terrain ont moins de contact avec leurs propriétaires en général. Par contre, les propriétaires qui font de la compétition ou qui ont un équidé « de compagnie » passent au moins 5 heures par semaine avec leur animal (Annexe 13).

3.2 Evolution possible du temps passé

Trois quarts des propriétaires interrogés souhaiteraient pouvoir passer plus de temps avec leurs chevaux. Pour beaucoup des propriétaires, il y a un gros problème de manque de temps, d'autant plus si les équidés ne sont pas logés à domicile. Le temps passé à s'en occuper n'est jamais une contrainte pour les propriétaires, par contre c'est ceux qui passent le moins de temps actuellement avec leurs équidés qui demandent le moins à pouvoir en passer davantage. Pratiquement tous les cavaliers aimeraient disposer de plus de temps pour monter à cheval, par contre, seulement la moitié des propriétaires non cavaliers souhaiteraient pouvoir profiter davantage de la compagnie de leurs équidés (chevaux de compagnie uniquement ou d'entretien du terrain) (Annexe 14).

4. INVESTISSEMENT FINANCIER POUR LES ÉQUIDÉS DE LOISIR

4.1 Prévision de dépenses avant achat

Plus de la moitié des propriétaires déclarent avoir prévu le coût d'entretien de leurs équidés avant de les acquérir. Cela démontre dans ces cas-là que l'achat de l'équidé était un acte raisonné. Les cavaliers sont en général plus au courant du coût d'entretien d'un équidé (Annexe 15).

4.2 Budget total consacré à l'équidé

Le budget moyen total mensuel est de 141 € par mois. On remarque un nombre assez important de non-réponses, qui correspondent à des personnes soit qui n'ont pas d'idée du prix d'entretien de leur équidé, soit qui ne veulent pas en parler (Tableau 20).

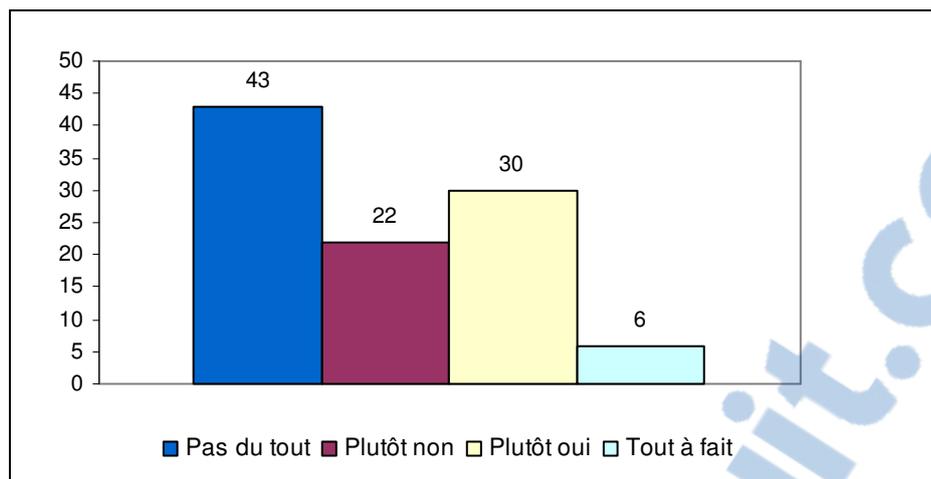
Budget mensuel moyen (€)	Nombre d'équidés
Moins de 100	21
De 100 à 200	15
De 200 à 300	5
De 300 à 400	3
De 400 à 500	2
De 500 à 600	1
600 et plus	1

Tableau 20 : Budget mensuel moyen consacré à chaque équidé (48 réponses)

Les propriétaires dont les équidés sont en pension ont un budget logement et alimentation au moins trois fois supérieur à celui des propriétaires détenant leurs chevaux à domicile. C'est quand ils recherchaient un animal de compagnie que les propriétaires dépensent le plus pour celui-ci et inversement, quand l'équidé est un cadeau ou est choisi pour son prix, le budget total qui lui est consacré est beaucoup plus faible. De même, les cavaliers, surtout s'ils sont inscrits à une fédération, ont des dépenses plus importantes pour leurs équidés. Le budget est aussi assez dépendant de la valeur financière du cheval : on consacrerait un plus gros budget à un cheval qui vaut plus cher. L'utilisation du cheval joue aussi, ainsi un cheval à la retraite ou qui entretient le terrain coûtera beaucoup moins cher qu'un cheval participant à des compétitions. Enfin, le budget est assez dépendant du temps que le propriétaire passe avec son cheval : en général, ceux qui voient peu leurs chevaux dépensent moins pour eux (Annexe 16).

4.3 Sacrifices consentis

Financièrement parlant, les propriétaires ne déclarent pas consentir de gros sacrifices pour leurs équidés de loisir (Graphique 16). Cependant, plus d'un tiers des propriétaires ont des difficultés à assumer le coût d'entretien de ses équidés. En général, les budgets plus importants demandent de plus gros sacrifices (Annexe 17).



Graphique 16 : Nombre de propriétaires pour lesquels le budget consacré à l'équidé est un sacrifice (105 réponses)

4.4 Assurances du cheval

30 % des propriétaires affirment que leurs chevaux sont assurés pour la mortalité (Tableau 21). Prendre une assurance pour son cheval n'est pas une pratique ancrée dans les mœurs, même si le cheval a de la valeur. En effet, les assurances coûtent cher, ne sont pas toujours bien adaptées aux équidés de loisir, surtout lorsqu'ils deviennent « âgés » : après 17 ans, les chevaux ne peuvent plus être assurés.

Cheval assuré pour la mortalité		Croisement avec la variable « valeur financière du cheval 1 »
Oui	30	Moyenne = 2789 € (12 non-réponses)
Non	75	Moyenne = 2384 € (40 non-réponses)
TOTAL OBSERVATIONS	105	Moyenne = 2521 € (52 non-réponses)

Tableau 21 : Nombre de chevaux assurés pour la mortalité ; croisement avec la valeur financière du premier cheval

Les cavaliers inscrits à une fédération assurent plus souvent leurs chevaux. De même les chevaux montés (promenades, randonnée, compétition) sont plus souvent assurés que les chevaux inactifs (retraite, entretien du terrain, compagnie uniquement), (Annexe 18).

4.5 Assurance pour les frais vétérinaires

8% des propriétaires interrogés ont un équidé de loisir assuré pour les frais vétérinaires ou la dépréciation. Ce ne sont pourtant pas forcément les équidés qui ont la plus grosse valeur financière. La plupart des personnes interrogées ne savaient même pas qu'il existait des assurances spécifiques pour les frais vétérinaires. Les assurances pour les frais vétérinaires en équine ont tout de même une importance non négligeable par rapport à la canine : seulement 2% des chiens et chats sont assurés pour les frais vétérinaires en 2003 (6).

5. INFORMATION DES PROPRIÉTAIRES EN SANTÉ ÉQUINE

5.1 Documentation des propriétaires

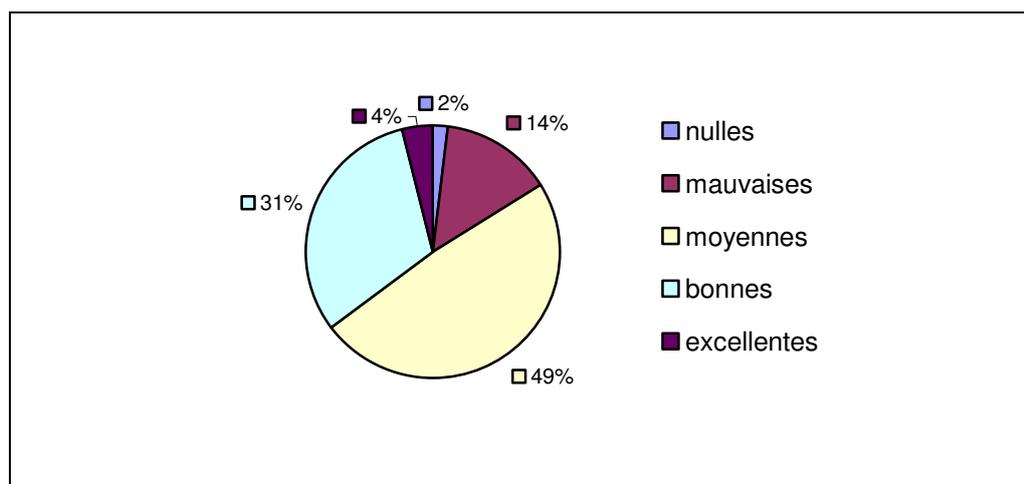
13 % des propriétaires interrogés ne se documentent jamais sur la santé des équidés. Plus de la moitié utilise beaucoup les magazines et Internet pour s'informer sur la santé des chevaux (Tableau 22). Les propriétaires détenant des chevaux à la retraite ou qui entretiennent le terrain se renseignent moins régulièrement que les autres (Annexe 19).

Régulièrement	54
Quelquefois	38
Jamais	13

Tableau 22 : Fréquence de la documentation des propriétaires sur la santé de leurs équidés (105 réponses)

5.2 Etat des connaissances des propriétaires

Les propriétaires estiment que leurs connaissances sont moyennes à bonnes en matière de santé équine, les cavaliers ayant en général de meilleures connaissances (Graphique 17).



Graphique 17 : Evaluation de leurs connaissances sur les soins à apporter aux équidés par les propriétaires interrogés (105 réponses)

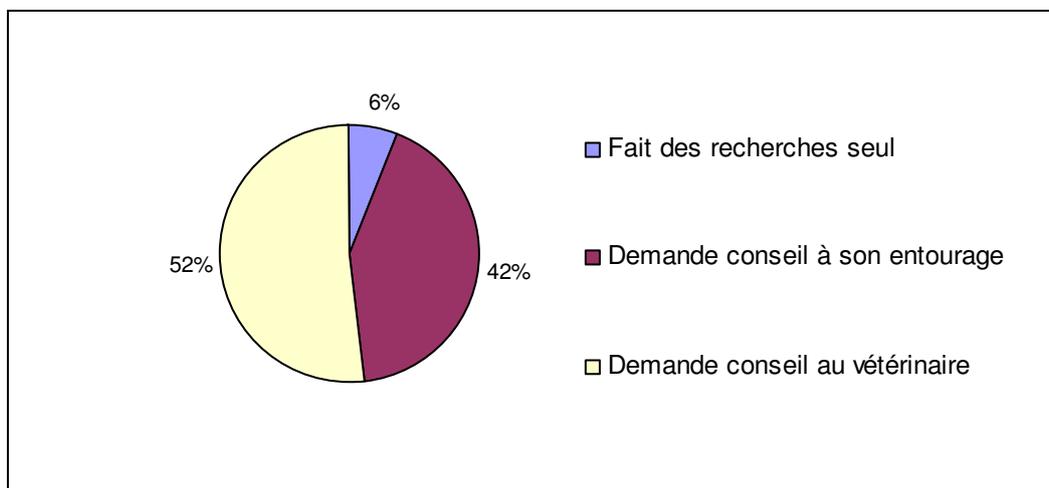
Les propriétaires qui s'estiment le moins bien informés se documentent moins que les autres. Par contre ceux qui considèrent leurs connaissances moyennes, bonnes ou excellentes ont le même niveau de documentation. Finalement, malgré leurs efforts de documentation, ces propriétaires ne sont pas très bien informés (à peine un tiers estime avoir de bonnes connaissances).

Les propriétaires faisant de la randonnée ou de la compétition sont mieux informés. Les propriétaires qui font de la promenade ou ayant un cheval non monté (compagnie, retraite, entretien du terrain) ont des connaissances plus hétérogènes (Annexe 20).

5.3 Nature du premier conseiller et motif d'appel

Le vétérinaire est sollicité en premier lieu par plus de la moitié des personnes lorsqu'ils ont besoin d'une information, mais l'entourage des propriétaires joue tout de même

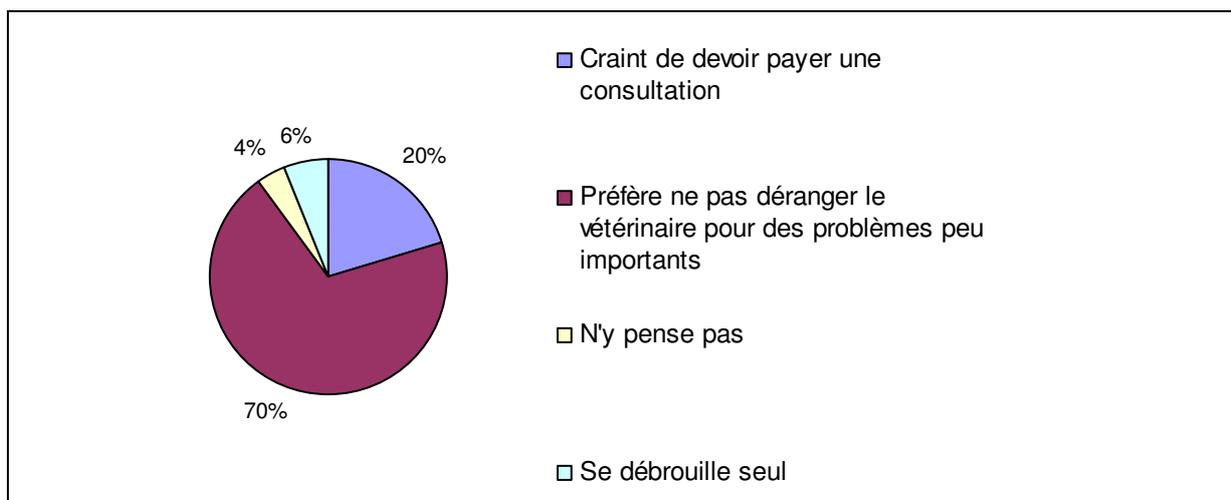
un rôle très important (Graphique 18). Les propriétaires qui ont leurs équidés à domicile auraient tendance à faire plus souvent appel au vétérinaire que ceux qui ont leurs chevaux en pension, ces derniers étant plus souvent en contact avec un professionnel du cheval. Par contre, les propriétaires des chevaux non montés type « entretien », « élevage » ou « retraite », qui sont aussi ceux qui passent le moins de temps avec leurs chevaux, s'adressent d'abord à leur entourage avant de contacter le vétérinaire. C'est aussi eux qui ont les moins bonnes connaissances en santé équine (Annexe 21).



Graphique 18 : Comportement des propriétaires lorsqu'une information leur manque (105 réponses)

Plus de deux tiers des propriétaires n'ont pas le réflexe d'appeler le vétérinaire pour lui poser des questions ou lui demander des conseils (Graphique 19), peut-être par peur d'abuser, crainte d'être mal accueilli, ou manque de disponibilité du praticien. Même ceux qui ont l'habitude d'appeler le vétérinaire n'osent pas, dans certains cas, le déranger.

Par ailleurs, 20% craignent de devoir payer une consultation lorsqu'ils appellent le vétérinaire pour un conseil : il s'agit en général des personnes qui se font conseiller par leur entourage plus que par le vétérinaire (Annexe 22).



Graphique 19 : Raisons pour lesquelles les propriétaires ne font pas directement appel au vétérinaire lorsqu'ils ont besoin d'un renseignement (104 réponses)

5.4 Moyens d'information souhaités par les propriétaires

Les vétérinaires développent encore peu les supports d'informations permettant d'instruire leur clientèle de loisir. Au total, moins de 12 % des propriétaires font part d'un effort matériel de la part de leur vétérinaire pour les conseiller et les informer (Tableau 23).

Moyen d'information	Souhaiterait l'utiliser	Ne souhaiterait pas l'utiliser	L'utilise déjà
Internet	32%	56%	2%
Réunions d'information	63%	31%	6%
Fiches techniques	44%	52%	4%

Tableau 23 : Moyens par lesquels les propriétaires aimeraient être informés par les vétérinaires sur la santé des équidés (105 réponses)

Si Internet est encore peu valorisé, les réunions d'information remportent plus de succès. Ces réunions qui ont déjà lieu à petite échelle permettent aux propriétaires de discuter entre eux et avec le vétérinaire sur un thème donné. Les fiches techniques mises à disposition au cabinet ou distribuées par le vétérinaire lors des consultations sont appréciées par la moitié des propriétaires de chevaux de loisir.

Internet est un moyen de communication qui attire plus les femmes, surtout si elles ont leur équidé en pension. Les réunions d'information et Internet intéressent des sujets plus jeunes que la moyenne (respectivement 42 et 38 ans de moyenne d'âge). De plus, les propriétaires licenciés à une fédération accueillent mieux l'idée des réunions d'information : en effet, ils ont l'habitude de se déplacer pour se retrouver et discuter avec d'autres propriétaires comme eux. Les propriétaires qui ont peu ou pas l'habitude de se documenter sont moins attirés par les moyens d'informations proposés que les autres.

Selon l'utilisation de leurs équidés, les propriétaires sont plus ou moins attirés par certains moyens d'information (Tableau 24). Les réunions d'information intéresseraient la quasi-totalité des cavaliers de compétition mais sont aussi le seul moyen d'information qui intéresse la majorité des propriétaires de chevaux non montés (sauf les chevaux de compagnie). Les propriétaires de chevaux de compagnie, randonnée et promenade sont assez intéressés par tous les moyens d'information sans qu'aucun ne les enthousiasme vraiment. Internet paraît être intéressant si on le cible convenablement. En effet, ce moyen n'est pas utilisé par les propriétaires de chevaux d'élevage, à la retraite ou à l'entretien du terrain (Annexe 23).

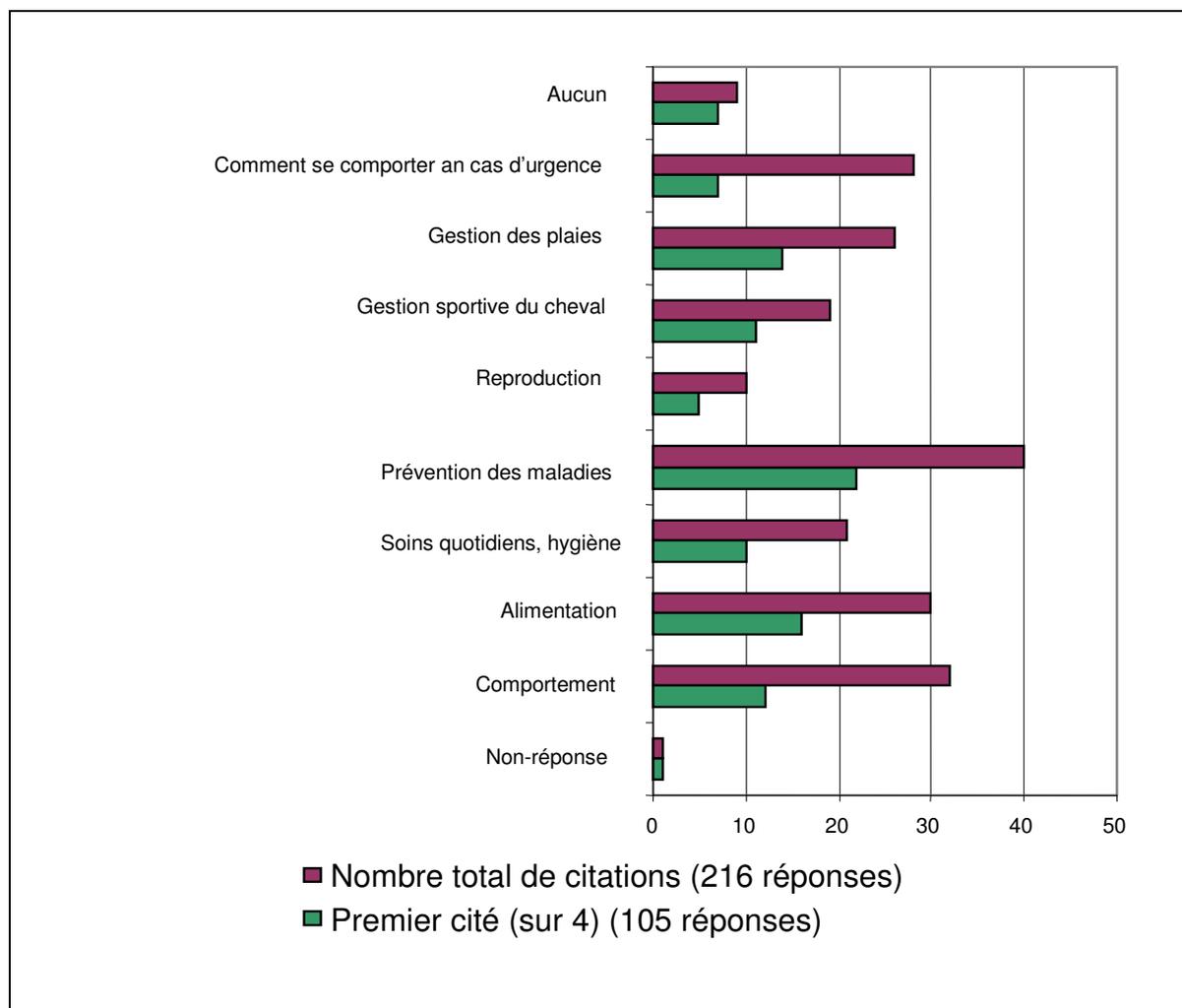
Utilisation du cheval	Intérêt pour :	Internet	Réunions d'information	Fiches Techniques
Compétition amateur		40 %	90 %	57 %
Compagnie, Promenade, Randonnée		38 %	64 %	48 %
Retraite, Entretien T., Elevage		5 %	68 %	27 %

Tableau 24 : Intérêt des propriétaires pour les différents moyens de communication en fonction de l'utilisation du premier équidé de loisir

5.5 Sujets d'information qui intéressent les propriétaires

Les sujets qui semblent le plus intéresser les propriétaires sont la prévention des maladies, le comportement, l'alimentation et la conduite à tenir en cas d'urgence (Graphique 20). La prévention des maladies, qui comprend en particulier la vaccination et la

vermifugation, intéresse de très nombreux propriétaires. C'est un des sujets où la diffusion de l'information est déjà la plus large en médecine vétérinaire équine.



Graphique 20 : Sujets sur lesquels les propriétaires aimeraient être informés (4 réponses ordonnées)

Les sujets qui intéressent les propriétaires dépendent aussi de l'utilisation qu'ils ont de leurs équidés (Tableau 25).

Sujets d'info	Comport.	Alim.	Soins Hygiène	Prevent. Maladies	Repro	Gestion sportive	Plaies	Urgence	Aucun	TOTAL
Utilisation										
compagnie uniquement	5	5	8	9	2	1	5	2	2	39
entretien du terrain	1	5	2	1	3	1	1	3	2	19
retraite	1	1	1	1	0	0	0	1	1	6
promenades	12	10	10	18	3	2	13	7	2	77
randonnées	6	8	2	9	0	5	9	8	1	48
compétitions amateur	15	8	5	13	5	14	3	11	2	76
elevage	1	1	0	1	2	0	0	0	0	5
TOTAL	41	38	28	52	15	23	31	32	10	270

Tableau 25 : Sujets d'information qui intéressent les propriétaires en fonction de l'utilisation de leur équidé.

La dépendance est significative. 1-p = 97,78%. Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique

Comme on pouvait s'y attendre, ce sont surtout les cavaliers qui demandent des efforts importants à leurs montures qui sont intéressés par la gestion sportive du cheval : il s'agit des cavaliers de compétition amateurs ou de randonnée.

Les propriétaires de chevaux de compagnie sont avant tout intéressés par les soins quotidiens, l'hygiène et la prévention des maladies. La gestion des plaies intéresse plus particulièrement les amateurs de promenades et de randonnées car ils y sont fréquemment confrontés.

Le comportement, le soin de plaies, la prévention des maladies et la gestion des urgences sont des sujets qui attirent davantage les cavaliers. Par contre les soins quotidiens, l'hygiène et la reproduction s'adressent plutôt aux propriétaires qui ne montent pas à cheval. Soulignons enfin que l'alimentation est un sujet qui intéresse toutes les catégories.

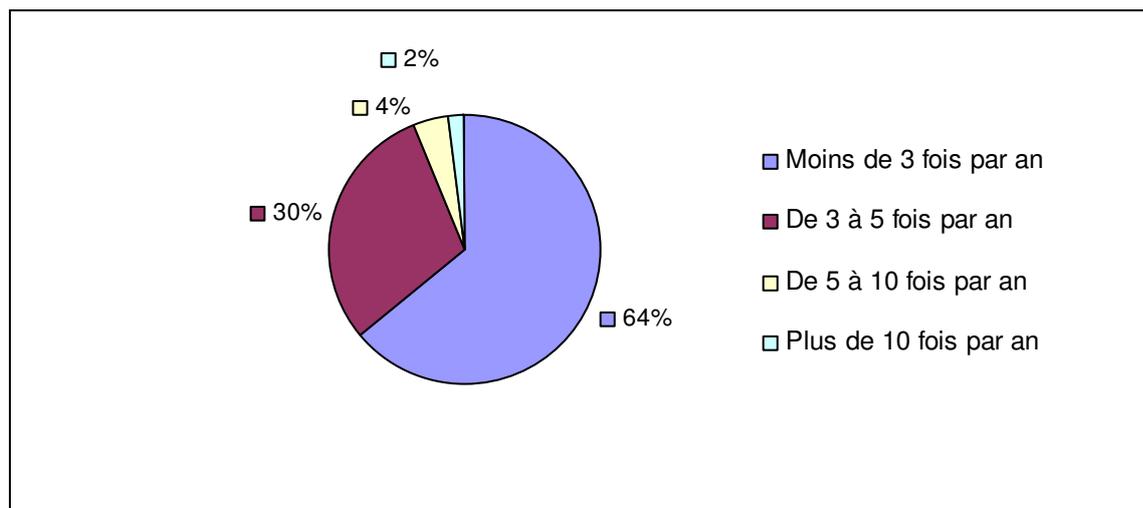
6. LE VÉTÉRINAIRE HABITUEL DES PROPRIÉTAIRES

6.1 Nombre de vétérinaires

Les clients restent dans la grande majorité des cas fidèles à un seul vétérinaire : 15 % ont demandé les services de deux structures vétérinaires différentes dans l'année. Ceux qui semblent les moins fidèles sont les propriétaires de chevaux de compagnie d'une part, de chevaux de compétition d'autre part. Ils sont plus de 20% à avoir consulté un deuxième vétérinaire dans l'année et parmi eux, quelques uns ont même consulté quatre vétérinaires en une seule année. Les propriétaires ayant des chevaux pour entretenir le terrain sont au contraire extrêmement fidèles (Annexe 24).

6.2 Nombre de consultations par an

Deux tiers des propriétaires de loisir consultent leurs vétérinaires moins de trois fois par an (Graphique 21).



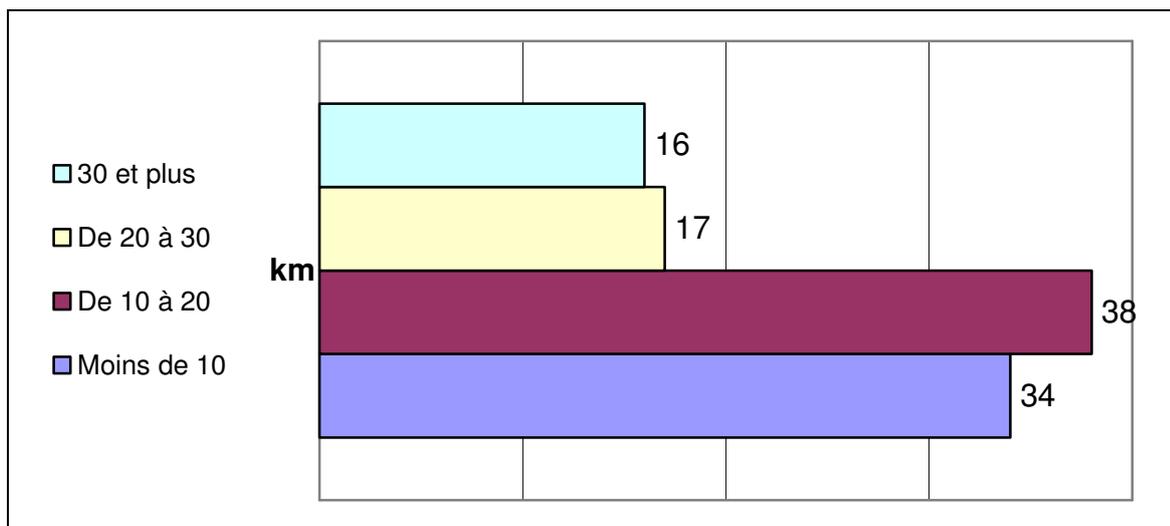
Graphique 21 : Fréquence de consultation du vétérinaire équin (105 réponses)

Rares sont les propriétaires non cavaliers qui voient leurs vétérinaires plus d'une fois par an pour les vaccins. Les cavaliers, et encore plus lorsqu'ils font de la compétition, présentent plus souvent leurs chevaux au vétérinaire. Parmi les chevaux « non actifs », c'est

ceux qui entretiennent le terrain qui sont le moins vus par le vétérinaire, les chevaux de compagnie et les retraités sont vus plus de trois fois par an pour 50 % d'entre eux. Enfin, le nombre de consultations par an dépend aussi de la valeur financière du cheval : plus le cheval vaut cher, plus souvent le vétérinaire est appelé. On constate aussi que ce sont les propriétaires de chevaux les plus médicalisés qui sont les moins fidèles (Annexe 25).

6.3 Distance du cabinet vétérinaire

La distance au cabinet vétérinaire habituel est de 15 km en moyenne. Les propriétaires sont quand même 16% à faire venir un vétérinaire situé à plus de 30 km de chez eux (Graphique 22).



Graphique 22 : Distance (en km) du vétérinaire habituel pour les propriétaires interrogés (105 réponses)

6.4 Changement de vétérinaire

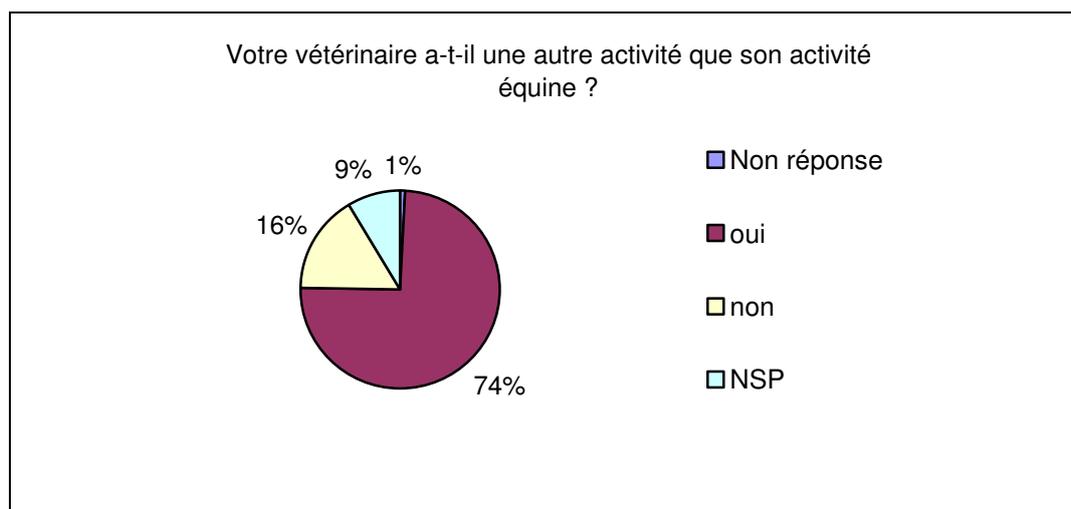
Deux tiers des propriétaires interrogés sont toujours restés fidèles à un seul vétérinaire. Ceux qui ont déjà changé de vétérinaire sont plutôt :

- les cavaliers de compétition amateurs,
- les propriétaires consultant le vétérinaire plus de trois fois par an,
- les propriétaires dont les chevaux sont assurés pour la mortalité.

La conséquence majeure de ce changement est l'éloignement plus important du vétérinaire habituel (Annexe 26).

6.5 Type de vétérinaire (mixte vs équin strict) sollicité

Les trois quarts des vétérinaires appelés par les propriétaires de loisir sont des vétérinaires mixtes, 16 % sont des vétérinaires strictement équins (Graphique 23). Certains propriétaires ne connaissent pas l'activité de leurs vétérinaires, d'autres ignorent qu'il existe des vétérinaires « spécialistes » équins.



Graphique 23 : Activité de leur vétérinaire équin selon les propriétaires interrogés (105 réponses)

Beaucoup de vétérinaires mixtes équins ont une activité polyvalente : 61% exercent en canine et en rurale. L'association canine/équine (19%) est plus fréquente que l'association rurale/équine (10%). Les agriculteurs font appels à des mixtes plutôt ruraux et les autres propriétaires actifs à des mixtes plutôt canins (Annexe 27).

Par ailleurs, les « spécialistes » sont à peine plus éloignés que les mixtes, ce qui laisse à penser que, pour les propriétaires de l'enquête, la proximité a aussi de l'importance dans le choix de s'adresser à un équin strict plutôt qu'un mixte. En effet, à part le budget total consacré au cheval qui est très supérieur lorsque le vétérinaire est strictement équin, aucun autre critère de discrimination entre les populations de propriétaires choisissant un équin ou un mixte n'a pu être mis en évidence. Par exemple, la valeur du cheval, son utilisation et le fait d'être cavalier n'ont aucune ou très peu d'influence sur ce choix (Annexe 28).

6.6 Perception du vétérinaire équin mixte

Un quart des propriétaires qui font appel à un vétérinaire équin mixte considèrent celui-ci comme un spécialiste. Dans l'esprit des propriétaires de loisir, le mot « spécialiste équin » n'est donc pas forcément synonyme « d'activité équine stricte ».

Les vétérinaires qui mènent de front plus de 2 types d'activités sont rarement considérés comme des spécialistes en équine par les propriétaires de chevaux de loisir. Par contre, environ 50% des vétérinaires canins-équins ou canins-ruraux sont considérés comme des « spécialistes équins » (Annexe 29).

6.7 Fréquence de recours à un spécialiste

La moitié des propriétaires ne faisant habituellement pas appel à un « spécialiste » ont déjà consulté un vétérinaire plus spécialisé en équine, majoritairement sur les conseils de leur vétérinaire habituel (Tableau 26).

Si vous ne considérez pas votre vétérinaire mixte comme un spécialiste, avez-vous déjà fait appel à un spécialiste équin ?	
Non, jamais	34
Oui, sur les conseils de mon vétérinaire habituel	15
Oui en prenant moi-même la décision ou conseillé par mon entourage	10

Tableau 26 : Importance des appels des propriétaires à un vétérinaire plus spécialisé que le vétérinaire habituel (59 réponses)

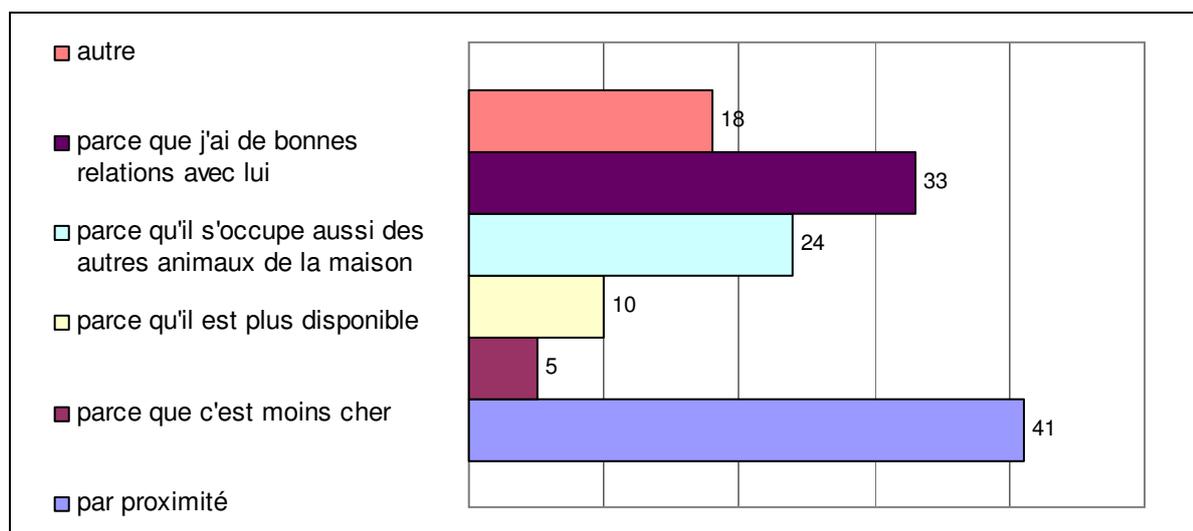
En tout, un tiers des propriétaires de loisirs interrogés n'a jamais eu affaire à un vétérinaire « spécialiste » équin. Les propriétaires qui font appel un mixte pour les soins courants et un équin plus spécialisé pour le reste (10 % des propriétaires de loisir) ont choisi ce système en accord avec leur vétérinaire mixte habituel.

Les propriétaires des chevaux à la retraite ou entretenant le terrain font très rarement appel à un vétérinaire plus spécialisé. Par contre, la majorité des chevaux de compétition amateur a déjà été vue par un « spécialiste », et le plus souvent sur les conseils de son vétérinaire habituel. En outre, les propriétaires qui jugent que leurs connaissances en équine sont bonnes font plus souvent appel à un spécialiste sans l'avis de leur vétérinaire habituel. Au contraire, ceux qui jugent que leurs connaissances en équine sont mauvaises à nulles se contentent des services de leur vétérinaire mixte habituel.

Les propriétaires s'étant déjà adressés à un deuxième vétérinaire plus spécialisé ont un budget total plus important consacré à leurs équidés et consultent leurs vétérinaires plus souvent que les autres (Annexe 30).

6.8 Motifs d'appel à un vétérinaire mixte

Le vétérinaire est avant tout choisi pour des questions pratiques (proximité, s'occupe des autres animaux de la maison), mais aussi pour ses qualités relationnelles (Graphique 24).



Graphique 24 : Raisons du choix d'un vétérinaire mixte plutôt qu'un vétérinaire équin strict (131 citations, 105 observations, 2 réponses possibles)

Dans les citations correspondant à « autre », la moitié fait allusion à la compétence du vétérinaire : le vétérinaire mixte est assez compétent et spécialisé, il n'est donc pas nécessaire d'aller chez un équin strict. Les propriétaires qui choisissent un vétérinaire mixte « parce que c'est moins cher » sont rares.

6.9 Motifs de recours à un vétérinaire équin strict

Les propriétaires choisissent avant tout un vétérinaire équin strict pour ses compétences.

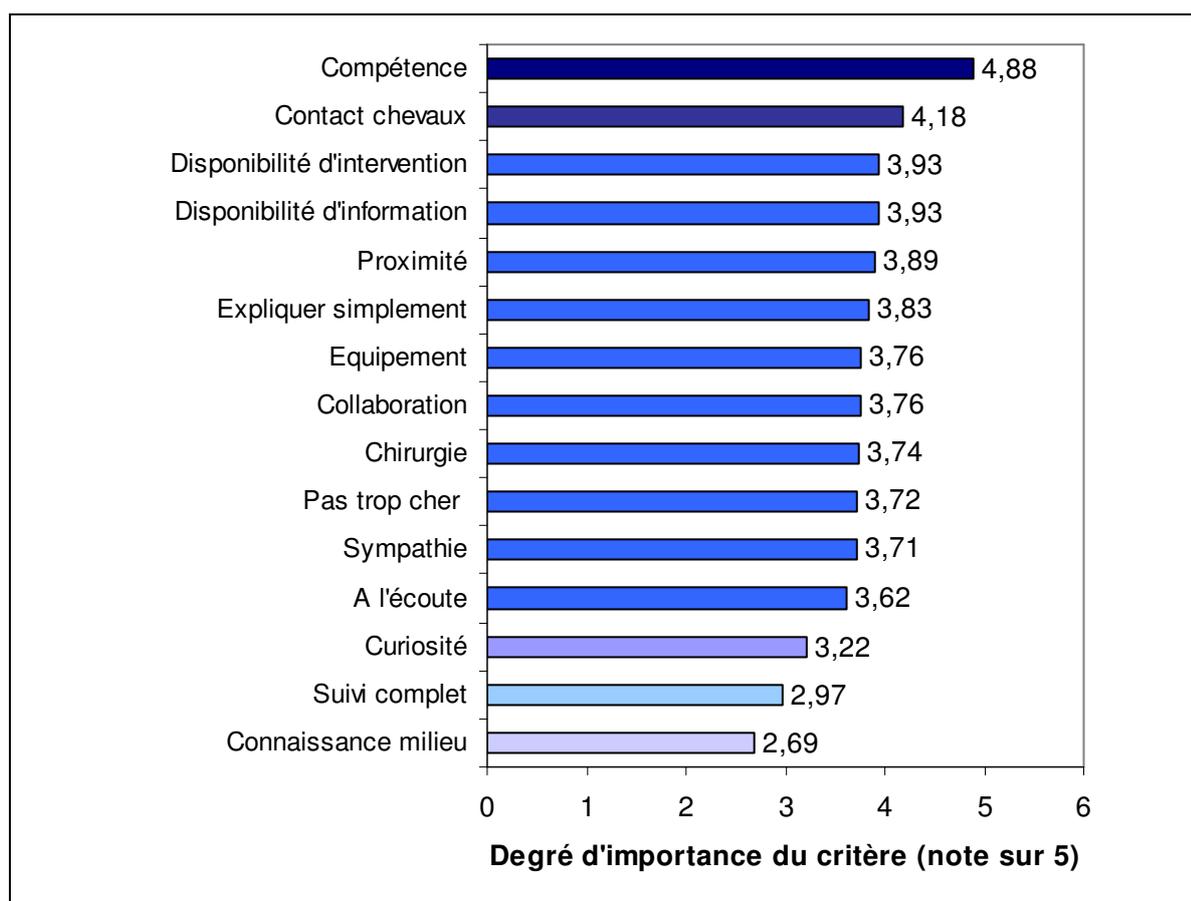
Pour ses compétences	14
Par proximité	2
Parce que j'ai de bonnes relations avec lui	3
Pour qu'il puisse intervenir quelque soit le problème	3
Autre	3

Tableau 27 : Raisons du choix d'un vétérinaire équin strict plutôt qu'un vétérinaire mixte (17 observations, 25 citations, 2 réponses possibles)

7. LE VÉTÉRINAIRE ÉQUIN IDÉAL

7.1 Importance de différents critères pour caractériser le vétérinaire équin idéal

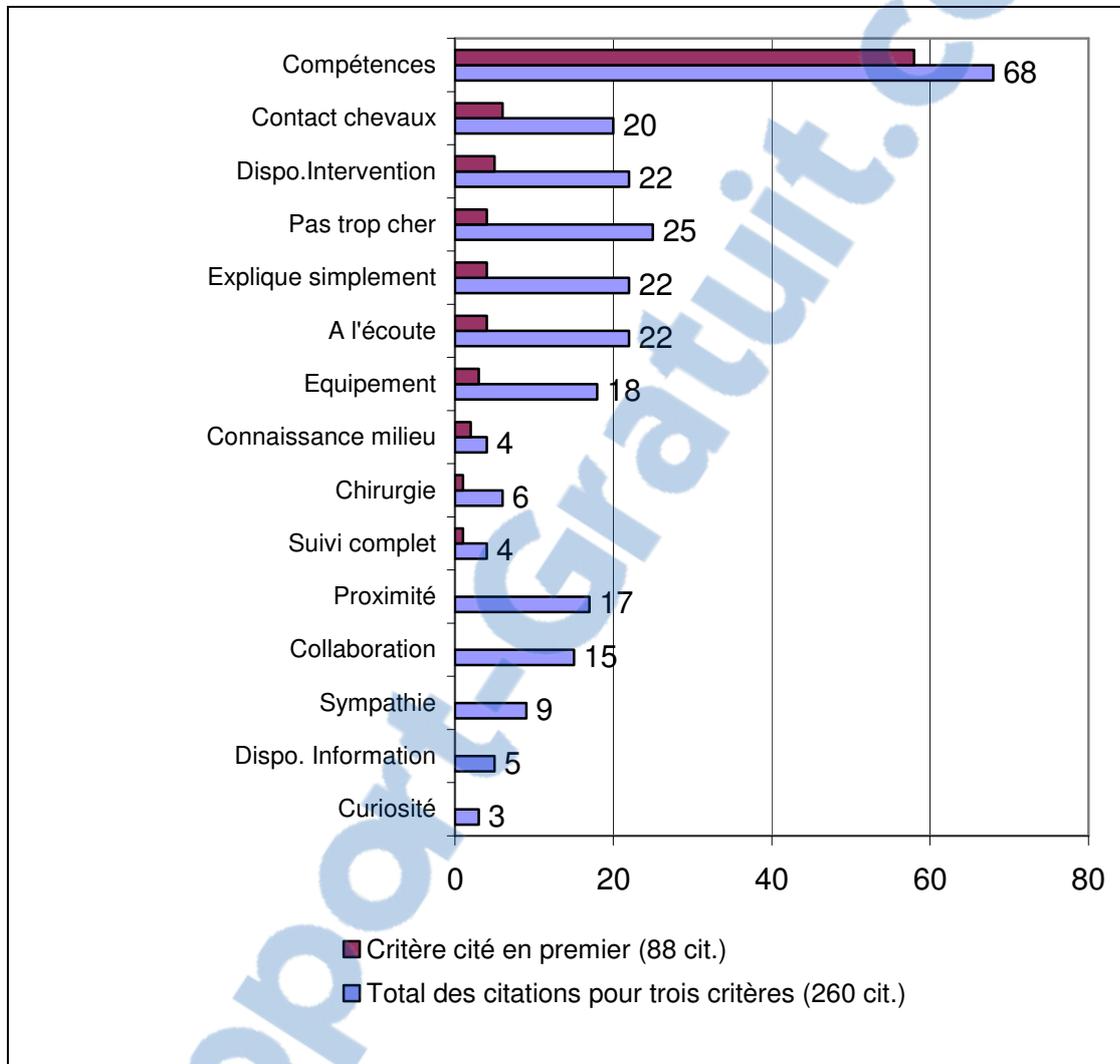
Les critères apparaissent tous importants pour les propriétaires (Graphique 25).



Graphique 25 : Importance de différents critères pour caractériser le vétérinaire équin idéal (La question est à réponse unique sur échelle de 1 (sans importance) à 5 (indispensable), pour chaque critère, on fait la moyenne des notes)

Il est à noter que l'importance du critère de proximité est en relation avec la proximité réelle du vétérinaire habituel : en effet, plus le vétérinaire habituel est éloigné, moins les propriétaires considèrent que ce critère est important (Annexe 31).

7.2 Critères les plus importants



Graphique 26 : Critères les plus importants pour caractériser le vétérinaire équin idéal (88 observations, réponses ordonnées, 3 réponses possibles)

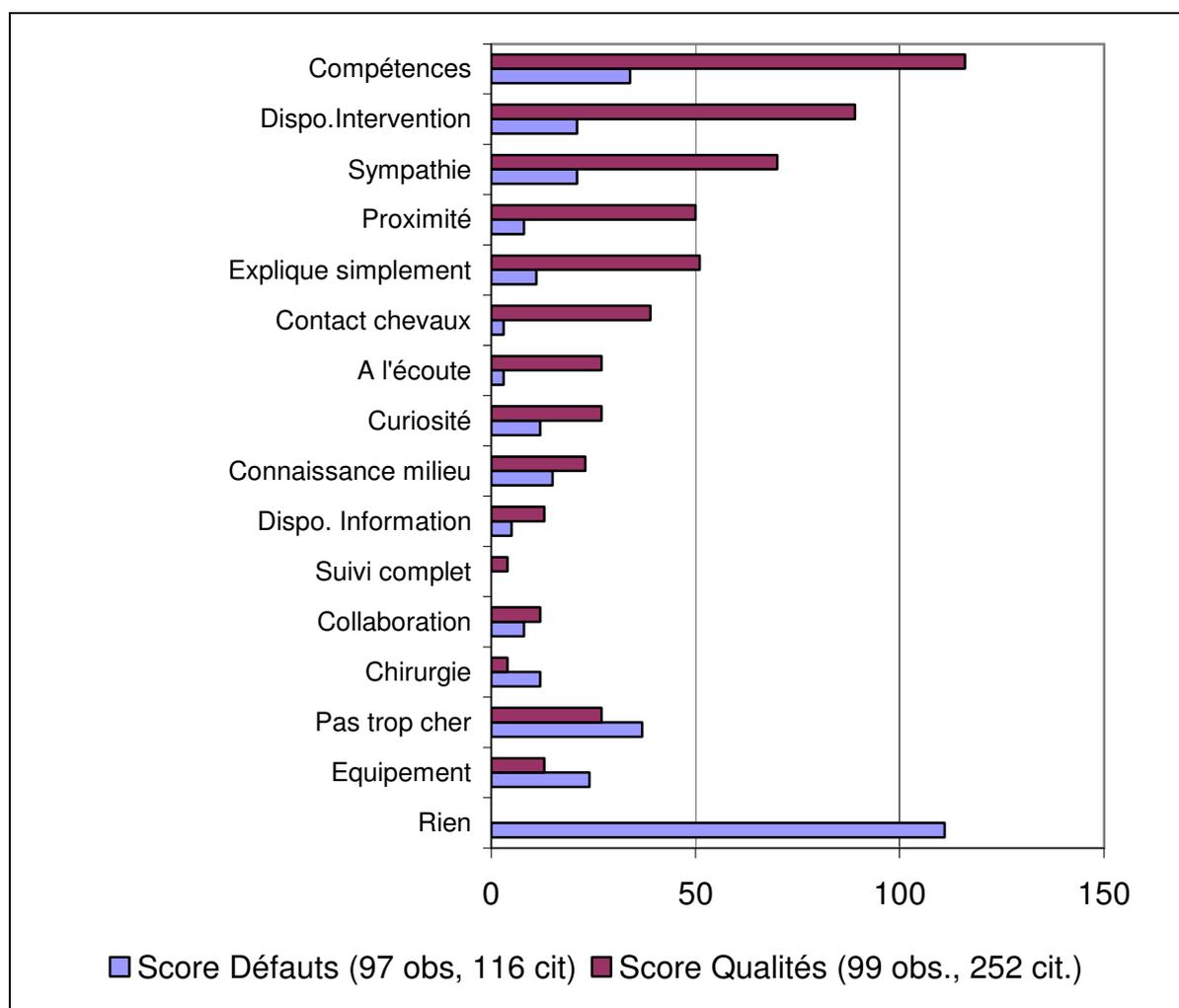
Le vétérinaire équin idéal doit être avant tout compétent : cela apparaît comme une évidence. Les propriétaires insistent aussi sur ce critère car ils considèrent sûrement que tous les vétérinaires ne sont pas compétents en équine, ce qui est par exemple plus le cas pour la pratique canine. Cette compétence ne doit cependant pas se payer au prix fort car les propriétaires sont particulièrement sensibles aux tarifs pratiqués.

Idéalement, le vétérinaire doit avoir un bon contact avec les équidés, savoir écouter les propriétaires et expliquer ce qu'il fait simplement. Il ne doit pas forcément être un bon cavalier ou connaître parfaitement le milieu équin, mais on doit sentir qu'il aime les chevaux et qu'il en a l'habitude. Il est aussi très important que le vétérinaire soit disponible pour

intervenir rapidement, joignable facilement et proche géographiquement, surtout pour les propriétaires qui possèdent plus de trois chevaux.

Même s'il n'est pas prioritaire qu'il puisse effectuer un suivi complet du cheval ou même qu'il puisse intervenir chirurgicalement, il doit posséder un équipement complet de diagnostic et collaborer avec des vétérinaires équins plus spécialisés pour pouvoir référer des cas ou en discuter si besoin. Ces qualités sont plus importantes pour les cavaliers affiliés à une fédération (Annexe 32).

8. QUALITÉS ET DÉFAUTS DU VÉTÉRINAIRE HABITUEL



Graphique 27 : Qualités et défauts de leur vétérinaire habituel selon les propriétaires interrogés

(Méthode des scores : cité en 1er : 3 points ; cité en 2nd : 2 points ; cité en 3ème : 1 point)

La compétence est citée comme qualité principale de leur vétérinaire par la moitié des propriétaires. De manière générale, les qualités des vétérinaires correspondent à celles que devraient avoir le vétérinaire idéal. Ils sont en plus jugés sympathiques par un tiers des propriétaires.

Pour plus d'un tiers des propriétaires, leur vétérinaire habituel n'a aucun défaut. En particulier, la moitié des propriétaires sans profession ou étudiants ne trouve aucun défaut à son vétérinaire. Les agriculteurs, eux, sont plus difficiles.

Parmi les défauts les plus cités - chacun ne dépassant pas 13 % des réponses - on retrouve dans l'ordre : les prix trop élevés, le manque de compétence, le manque de disponibilité, le manque de sympathie et un équipement incomplet. Finalement, les vétérinaires sont plutôt bien perçus par les propriétaires de chevaux de loisir mais représentent un ensemble assez hétérogène.

Les compétences sont par exemple perçues très différemment. Le manque d'équipement et l'impossibilité d'intervenir chirurgicalement sont plus souvent cités comme défauts et uniquement pour les chevaux « montés ».

On remarque aussi quelques différences de qualités relationnelles parmi les vétérinaires : ils sont à l'écoute et savent communiquer avec des mots simples, mais les propriétaires sont plus partagés en ce qui concerne la sympathie et la curiosité, défauts plus souvent cités par les propriétaires qui ne montent pas leurs chevaux. De même, les propriétaires sans profession ou étudiants sont beaucoup plus sensibles aux qualités relationnelles des vétérinaires.

Bien que les vétérinaires mixtes ne soient pas toujours habitués aux chevaux initialement, le mauvais contact avec les chevaux n'est quasiment pas cité comme défaut. La proximité est un atout incontestable pour les vétérinaires mixtes : cependant, dans des cas minoritaires, il arrive qu'ils ne soient pas assez disponibles.

Les tarifs trop élevés sont le principal défaut des vétérinaires (12 % cité en premier défaut), mais les tarifs avantageux sont cités comme qualité par autant de propriétaires. Au niveau des tarifs, il n'y a pas de différences entre les vétérinaires mixtes et les équins stricts.

La connaissance du milieu équin est rarement prise en compte par les propriétaires. Et même si ce caractère partage les vétérinaires mixtes, il n'intéresse que 5 % des propriétaires et n'est donc pas un critère très important.

De manière générale, les propriétaires des chevaux « non montés » sont beaucoup plus sensibles aux qualités relationnelles du vétérinaire (capacité à expliquer, sympathie, curiosité) et beaucoup moins au matériel et aux moyens de celui-ci (Annexe 33). Les propriétaires sans profession ou étudiants sont moins sensibles aux qualités de disponibilité et proximité.

16% des propriétaires font habituellement appel à un équin strict : ils lui reconnaissent alors tous la compétence comme qualité ; ils apprécient aussi la possibilité d'intervention chirurgicale et l'équipement complet davantage que chez les mixtes. Les équins stricts paraissent aussi plus disponibles pour intervenir mais ils n'ont pas beaucoup de temps pour répondre aux questions des propriétaires et n'utilisent pas assez d'explications simplifiées.

9. VENTE DE DIFFÉRENTS PRODUITS PAR LES VÉTÉRINAIRES

9.1 Les vermifuges

Plus de deux tiers des propriétaires de loisir achètent leur vermifuge équin chez leur vétérinaire (Tableau 28). Ceux qui se le procurent ailleurs pour des raisons de prix ou de proximité ne sont pas prêts à venir se fournir chez le vétérinaire. Dans ce contexte, il paraît difficile aux vétérinaires équins de vendre plus de vermifuges qu'ils ne le font actuellement.

Seriez-vous prêt à acheter le vermifuge chez votre vétérinaire s'il en vendait ?	
Sûrement pas	27
probablement pas	3
probablement	4
je l'achète déjà chez mon vétérinaire	68

Tableau 28 : Intention d'achat du vermifuge chez le vétérinaire (102 réponses)

9.2 L'alimentation

9.2.1 Les aliments diététiques

Les vétérinaires ne proposent actuellement pas d'alimentation diététique en équine comme cela se fait en canine (Tableau 29). Plus de 10 % des propriétaires de loisir seraient cependant prêt à se fournir chez le vétérinaire.

Seriez-vous prêt à acheter l' aliment chez votre vétérinaire s'il en vendait ?	
Sûrement pas	64
probablement pas	24
probablement	12
je l'achète déjà chez mon vétérinaire	0

Tableau 29 : Intention d'achat d'aliments chez le vétérinaire équin (102 réponses)

9.2.2 Les suppléments nutritionnels

Quelques vétérinaires vendent déjà des compléments alimentaires : ce marché intéresse environ un quart des propriétaires de chevaux de loisir qui recherchent le conseil avant tout (Tableau 30). A la différence des aliments complets, certains produits prennent peu de place et sont faciles à transporter : le vétérinaire doit donc pouvoir facilement développer la vente de ce type de produit en l'associant à un conseil personnalisé. Il doit aussi mettre en avant les suppléments nutritionnels que l'on ne trouve que chez le vétérinaire. Le propriétaire ne pourra alors pas se procurer le même produit moins cher, dans une sellerie par exemple, après avoir bénéficié du conseil.

Seriez-vous prêt à acheter des compléments alimentaires chez votre vétérinaire s'il en vendait ?	
Sûrement pas	59
probablement pas	15
probablement	13
je l'achète déjà chez mon vétérinaire	14

Tableau 30 : Intention d'achat de compléments alimentaires chez le vétérinaire équin (102 réponses)

9.3 Les produits de soin et d'hygiène

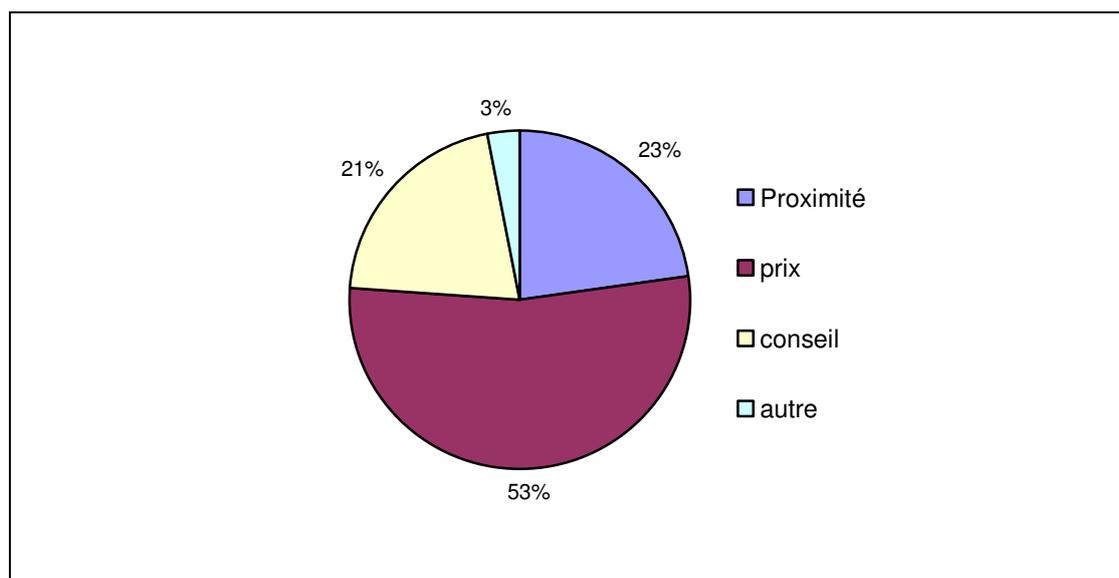
Quelques vétérinaires proposent déjà des produits de soin et d'hygiène : ce marché intéresse environ un tiers des propriétaires de chevaux de loisir (Tableau 31).

Seriez-vous prêt à acheter les produits de soins et d'hygiène chez votre vétérinaire s'il en vendait ?	
Sûrement pas	56
probablement pas	16
probablement	16
je l'achète déjà chez mon vétérinaire	14

Tableau 31 : Intention d'achat de produits de soin et d'hygiène chez le vétérinaire équin (102 réponses)

9.4 Motif du choix du lieu d'achat de différents produits

Les prix plus élevés entraînent des réticences des propriétaires à se rendre chez le vétérinaire pour acheter des produits d'alimentation et d'hygiène courante (Graphique 28).



Graphique 28 : Raisons du choix du lieu d'achat de certains produits (102 réponses)

L'éloignement géographique du vétérinaire lui permet aussi difficilement d'être concurrentiel. Cependant, 20 % des propriétaires seraient prêts à payer un peu plus cher et faire le déplacement s'ils étaient sûrs d'être mieux conseillés, en particulier les étudiants et sans profession. Étonnamment, ce sont les propriétaires de compétition qui sont le plus motivés par des prix bas, ou au contraire qui ont le moins besoin de conseils et sont plus habitués à se déplacer pour leurs chevaux. Les propriétaires de chevaux de compagnie ou d'élevage sont aussi attirés par des prix compétitifs. C'est la proximité qui motive le plus le choix des propriétaires pratiquant la randonnée ou la promenade.

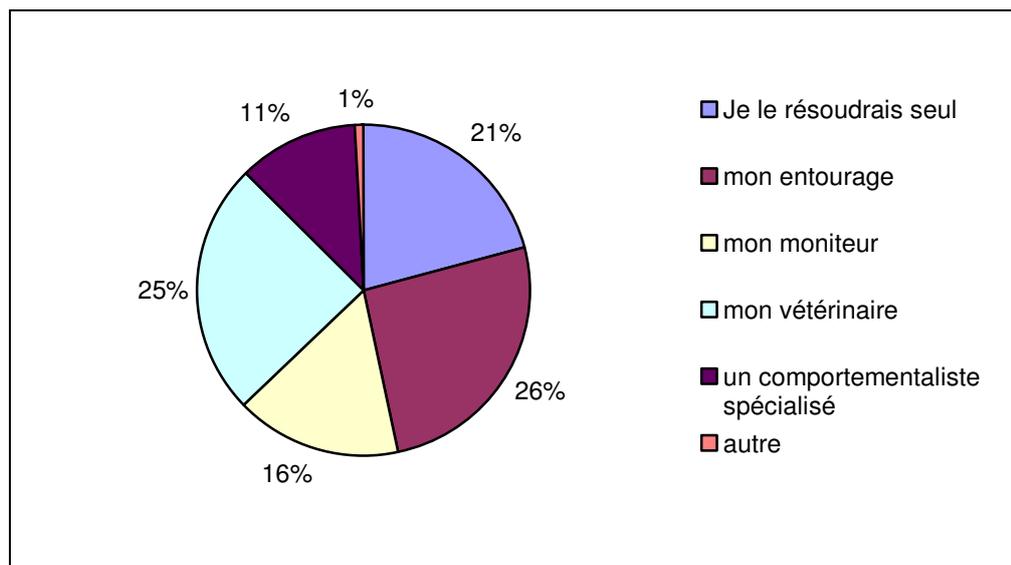
Pour l'alimentation et les produits de soins, c'est le type «compagnie» qui est le plus intéressé. En effet, ils ont particulièrement besoin de conseils et sont peu habitués à se

déplacer dans les selleries (ils ne sont pas cavaliers le plus souvent). Les suppléments nutritionnels intéressent les propriétaires du type « compagnie » et du type « sport ». Ces derniers sont les consommateurs les plus importants de ce type de compléments (Annexe 34).

10. LES AUTRES PROFESSIONNELS DU SOIN AUX CHEVAUX

10.1 Comportement

Lorsqu'ils sont confrontés à un problème de comportement de leurs équidés, la plupart des propriétaires essaient de le résoudre seuls ou avec leur entourage (Graphique 29).



Graphique 29 : Résolution d'un problème de comportement : à qui s'adresseraient les propriétaires ? (102 réponses)

Lorsque les propriétaires envisagent de s'adresser à un professionnel, c'est plutôt vers le vétérinaire qu'ils se tournent. En effet, de plus en plus de vétérinaires se forment en comportement équin.

10.2 Médecines non conventionnelles

Plus d'un quart des propriétaires de chevaux de loisir ont déjà utilisé les médecines alternatives, mais ce secteur a encore une marge de croissance très importante. Ostéopathie et homéopathie sont les deux secteurs prédominants des médecines alternatives (Tableau 32).

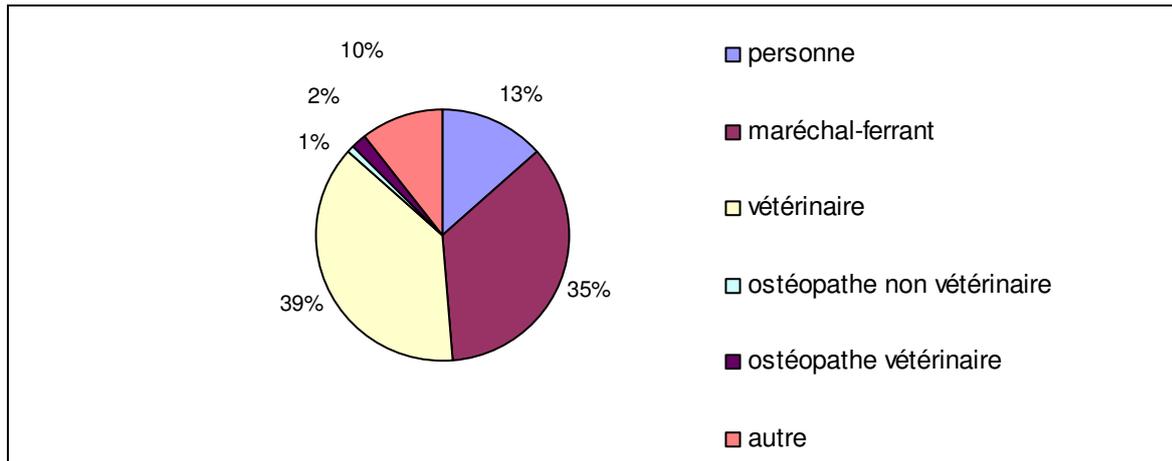
Ostéopathie	14
Acupuncture	2
Phytothérapie	5
Homéopathie	22
Autre	1

Tableau 32 : Types de médecines complémentaires utilisées par les propriétaires (31 observations, 44 observations, 5 réponses possibles)

Dans la majorité des cas, les propriétaires utilisent ce type de médecine spontanément, sans que leur vétérinaire ne leur conseille, mais les vétérinaires interviennent quand même dans plus d'un tiers des cas. Pour ne pas se rendre complice d'exercice illégal de la médecine vétérinaire, le vétérinaire doit prendre garde à conseiller des confrères vétérinaires pratiquant les médecines non conventionnelles.

10.3 Boiteries

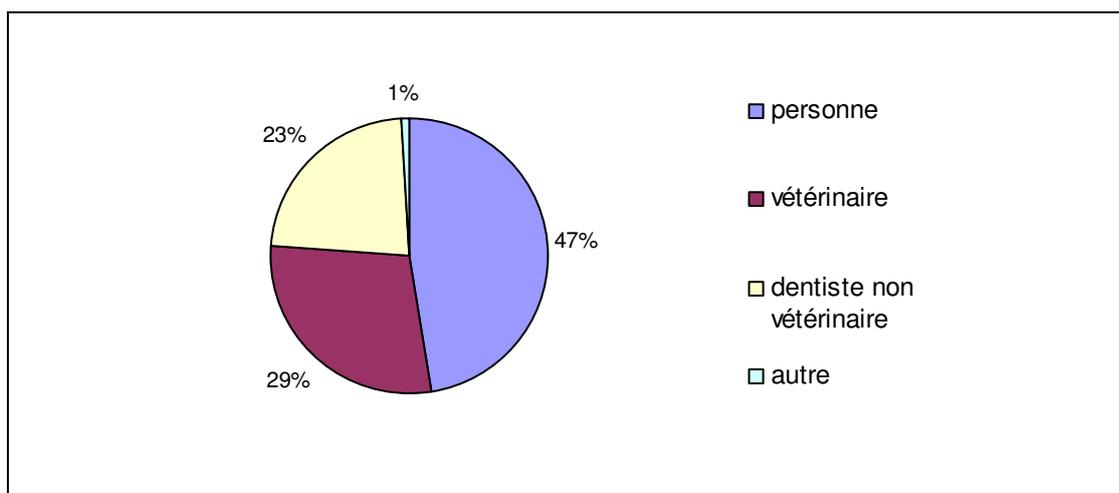
Vétérinaires et maréchaux sont sur un pied d'égalité en ce qui concerne les boiteries : à eux deux, ils interviennent sur les trois quarts des problèmes locomoteurs (Graphique 30).



Graphique 30 : Pour une boiterie, à qui s'adresseraient les propriétaires en premier lieu ? (105 réponses)

10.4 Dentisterie

La moitié des propriétaires ne font jamais vérifier la bouche de leurs équidés, et parmi ceux qui le font, la moitié s'adresse au vétérinaire (Graphique 31).



Graphique 31 : Personne à qui s'adressent les propriétaires pour la dentisterie (105 réponses)

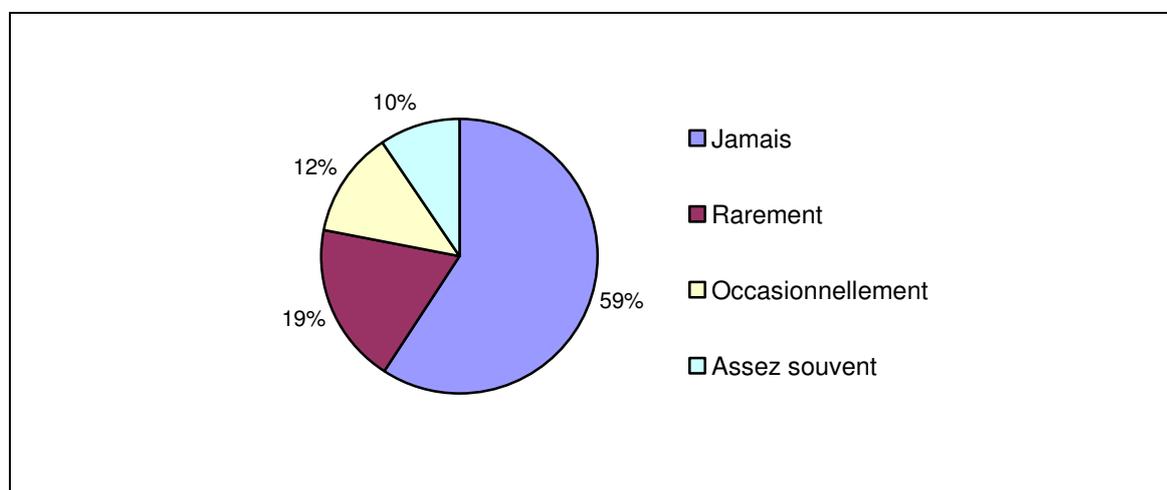
On remarque un comportement très différent vis-à-vis de la dentisterie équine en fonction de plusieurs critères (Tableau 33 et Annexe 35).

Ne fait pas (ou rarement) faire les dents de son cheval	Fait faire les dents de son cheval plus que la moyenne...	...plutôt par un vétérinaire
Agriculteurs	Femme	Professions de la santé
Chevaux d'entretien du terrain		Chevaux de compétition amateur ou de compagnie uniquement
Propriétaires non cavaliers	Cavalier inscrit à une fédération	Etat des connaissances en matière de santé équine plutôt bon
Chevaux de faible valeur financière		Budget total consacré à l'équidé un peu plus fort
Budget total consacré à l'équidé beaucoup plus faible		

Tableau 33 : Différences de comportement des propriétaires pour les soins dentaires.

11. AUTOMÉDICATION

L'automédication est pratiquée par plus d'un tiers des propriétaires de chevaux de loisir (Graphique 32). Ce sont ceux qui estiment avoir de solides connaissances qui hésitent le moins à donner des médicaments sans l'avis de leur vétérinaire (Annexe 36).



Graphique 32 : Fréquence d'automédication chez les propriétaires de chevaux de loisir (105 réponses)

12. SERVICES SUPPLEMENTAIRES

Il y a eu 75 non-réponses pour cette question où nous demandions aux propriétaires les services supplémentaires que les vétérinaires équins pourraient leur proposer. Cette question était un des buts principaux de l'enquête (Annexe 37).

Les réponses les plus citées sont les conseils sur le dressage, le travail du cheval et son comportement (6 citations). Beaucoup aimeraient voir leur vétérinaire comme un relais du moniteur quand les problèmes sont liés à la monture et non au cavalier. Les propriétaires attendent aussi du vétérinaire qu'il leur apprenne à faire des injections (4 citations).

Quelques idées nous semblent intéressantes : la promotion des médecines alternatives et de la dentisterie, la création d'agendas recensant les professionnels équins par région, l'informatisation des listes de rappels des dates de vaccination.

13. PROPOSITION D'UNE TYPOLOGIE DES PROPRIÉTAIRES

Un des buts de cette enquête étant aussi de définir s'il existe différentes sous-populations de propriétaires de loisir, nous avons croisé les variables pour essayer de dresser une typologie des propriétaires. Comme nous l'avons envisagé au début de ce travail, l'utilisation du cheval semble être le critère déterminant. Les principales réponses et caractéristiques de chaque sous-population en fonction de l'utilisation du cheval sont résumées ci-après (Annexe 38).

13.1 Propriétaires de chevaux de compagnie uniquement

Deux tiers des propriétaires sont des cavaliers, mais ils sont rarement inscrits à une fédération d'équitation. Leurs connaissances en matière de santé équine sont moyennes et 2/3 passent plus de 5 heures par semaine avec leur équidé. La grande majorité de ces propriétaires n'hésitent pas à contacter leurs vétérinaires quand ils ont des questions à poser, ils sont ouverts à tous les moyens d'information que les praticiens peuvent proposer. Les sujets sur lesquels ils aimeraient être informés sont les soins quotidiens, l'hygiène et la prévention des maladies, mais aussi l'alimentation, le comportement et le soin des plaies. Un quart d'entre eux a déjà changé de vétérinaire. Pour l'achat de produits type vermifuge ou complément alimentaire, ils font surtout jouer la concurrence sur le prix des produits.

Choisis sur des critères physiques ou d'attitude calme, ou encore sur un « coup de cœur », les équidés de compagnie sont de valeur financière faible (<1 500 €) et ne sont pas assurés. Le budget total qui leur est consacré est moyen (90 €). Ils sont rarement vus par le maréchal ferrant.

13.2 Propriétaires d'équidés d'entretien du terrain

La majorité des propriétaires sont des hommes, plus âgés que la moyenne (> 50 ans) et la moitié sont agriculteurs, ayant une tradition familiale du cheval. Ils possèdent plus de trois chevaux en moyenne, ne sont pas cavaliers ni inscrits à une fédération d'équitation. Leurs équidés sont toujours logés à domicile et le temps qu'ils passent avec eux est variable, bien que la moitié s'en occupe pendant moins de 2 heures par semaine. Les équidés ont une valeur financière très faible, mais il ne faut pas négliger leur valeur affective. Ils sont plus souvent choisis pour leur prix que les autres équidés de loisir bien que ce ne soit pas le premier critère de sélection. Ils ont séduit leur propriétaire par leur apparence physique ou leur attitude calme ou ont été acquis sur un « coup de cœur ». Ces chevaux sont rarement assurés et le budget total qui leur est consacré est faible. Ainsi, ils demandent très peu des sacrifices budgétaires à leur propriétaire. Les connaissances des propriétaires en matière de santé équine sont

moyennes à mauvaises : ils ne font par exemple pratiquement jamais vérifier la bouche de leurs équidés. Ils souhaiteraient être mieux informés sur l'alimentation, mais aussi sur la reproduction et la gestion des urgences. Les réunions d'information sont pratiquement le seul moyen par lequel ils souhaiteraient communiquer avec leurs vétérinaires sur ces sujets. Ils se font aider principalement par leur entourage ou essaient de se débrouiller seuls lorsqu'ils ont un problème peu grave. Ils font très peu appel au vétérinaire en dehors des visites vaccinales annuelles et ne sont pas exigeants (ne changent pas de vétérinaire). Ils utilisent très peu les médecines non conventionnelles. C'est le prix et les conseils qui les guident chez le vétérinaires ou un concurrent pour l'achat de produits divers.

13.3 Propriétaires d'équidés « à la retraite »

Ces équidés, acquis sur un coup de cœur ou une occasion sont de valeur financière très faible mais ont une valeur affective importante. Ils représentent peu de sacrifices financiers pour leurs propriétaires et sont très rarement assurés. Leurs propriétaires sont plus souvent des femmes et passent un temps très variable avec eux. Ils ne détiennent en général qu'un équidé. Ils recherchent la disponibilité et le conseil lors de l'achat de produits. Au niveau de l'information et du conseil en soins vétérinaires, ils ont le même comportement que les propriétaires de chevaux à l'entretien du terrain.

13.4 Propriétaires d'équidés de promenade

Ces équidés regroupent une population de propriétaires assez hétérogène, qui représente bien la moyenne des équidés de loisir. Il s'agit de cavaliers dont un quart sont inscrits à une fédération d'équitation. Le temps passé avec leur équidé est très variable, leurs connaissances en santé équine sont moyennes à bonnes. Ils souhaiteraient d'ailleurs être informés sur des sujets très variables, même si la gestion sportive du cheval et la reproduction les intéressent moins. Le budget total qu'ils consacrent à leur équidé est moyen. Par contre, la moitié a assuré son cheval pour la mortalité. Comme la plupart des propriétaires de loisir, ils ont choisi leurs équidés sur des critères physiques ou sur un coup de cœur, mais par contre, le fait que ce soit un animal de compagnie agréable est très important pour eux. Les critères de mental calme et sûr et d'aptitudes sportives comptent aussi. Pour l'achat de produits divers de soins, ils sont guidés avant tout par la proximité et le prix.

13.5 Propriétaires d'équidés de randonnée

Ces propriétaires ont un comportement différent des propriétaires de chevaux de promenade. Ce sont majoritairement des hommes : ils ont choisi leur équidé sur des critères très variables (physique, mental, coup de cœur, compagnie, aptitudes sportives), mais pas sur le prix. Ils passent en majorité 5 à 10 heures par semaine avec leurs équidés, mais c'est assez variable. Ils ont un budget consacré à leur équidé plutôt bas et particulièrement peu de frais de maréchalerie, ce qui est assez étonnant. Un quart assure ses équidés pour la mortalité. Ils ont des connaissances moyennes à bonnes en matière de santé équine, mais jamais nulles. Ils sont intéressés par différents sujets, particulièrement le soin des plaies, mais peu par les soins quotidiens et l'hygiène contrairement aux autres types de propriétaires. Comme tous les cavaliers, la majorité contacte régulièrement le vétérinaire dès qu'ils rencontrent un problème. La proximité les guide pour choisir leur lieu d'achat des différents produits de soins pour leurs équidés.

13.6 Propriétaires d'équidés de compétition amateur

Cette population majoritairement féminine est composée de cavaliers licenciés à une fédération d'équitation pour deux tiers d'entre eux. Ils sont jeunes (< 40 ans) et un tiers a son cheval logé en pension, ce qui est très supérieur à la moyenne. Ces propriétaires n'ont pas de tradition familiale du cheval. Ils passent beaucoup de temps avec leur équidé : 4 sur 5 passent plus de 5 heures par semaine avec eux et 1 sur 3 plus de dix heures. Leurs équidés ont une valeur financière moyenne de 3 500 € et le budget qui leur est consacré est en moyenne de 220 € par mois. Pourtant, moins de la moitié de ces équidés est assuré pour la mortalité et pratiquement jamais pour les frais vétérinaires. Pour plus de la moitié d'entre eux, le budget consacré à leur équidé leur demande des sacrifices. Ils ont un niveau de connaissance supérieur à la moyenne en matière de santé équine et font vérifier très régulièrement la bouche de leur équidé. Les sujets qui les intéressent sont le comportement, la gestion sportive du cheval et la prévention des maladies. Ils sont aussi intéressés par les urgences et l'alimentation mais beaucoup moins par les soins quotidiens et la gestion des plaies. Ils n'hésitent pas à contacter le vétérinaire pour lui poser des questions et sont tous intéressés par des réunions d'informations en matière de soins aux équidés. Ils achètent rarement un cheval sur un coup de cœur, mais le choisissent d'abord en fonction de ses aptitudes sportives, puis de son physique et enfin de son attitude calme et sûre. La moitié consulte le vétérinaire plus de trois fois par an. Ils sont un peu plus nombreux que la moyenne à avoir choisi un vétérinaire strictement équin et la moitié a déjà changé de vétérinaire. Etonnement c'est très majoritairement le critère de prix qui les guide vers le vétérinaire ou un concurrent pour l'achat de produits de soins.

13.7 Propriétaires de chevaux d'élevage

Les propriétaires pratiquant de l'élevage amateur sont majoritairement des hommes plus âgés que la moyenne : ils ont plus de cinq chevaux et passent beaucoup de temps à s'en occuper. Ils ont des connaissances plutôt bonnes et les sujets qui les intéressent particulièrement sont la reproduction et le comportement.

14. TYPOLOGIE SELON LE SEXE DES PROPRIÉTAIRES

Le sexe du propriétaire modifie souvent ses attentes, nous avons résumé ce qui caractérise principalement chaque genre (Annexe 39).

14.1 Femmes

Les femmes consacrent un budget plus important pour leur équidé, elles mettent plus souvent leur cheval en pension. En ce qui concerne l'utilisation du cheval, elles font beaucoup plus de promenade que de randonnée. La moitié a déjà utilisé les médecines alternatives. Elles font plus régulièrement vérifier la bouche de leur équidé. Elles exigent davantage que le vétérinaire ait un bon contact avec leur cheval et sont plus sensibles aux problèmes de comportement et font plus appel au vétérinaire pour les résoudre. Les femmes envisagent aussi davantage d'acheter des compléments alimentaires chez le vétérinaire.

14.2 Hommes

Les propriétaires masculins ont quasiment tous leur équidé à domicile. On trouve autant d'hommes qui font de la randonnée que de la promenade, ils ont plus de chevaux pour l'élevage ou l'entretien du terrain que les femmes. Ils demandent des qualités différentes des femmes au vétérinaire : ils sont moins exigeants sur la compétence et l'équipement complet mais accordent de l'importance à la proximité. Ils apprécient aussi que le vétérinaire soit curieux et disponible pour répondre à leurs questions. Seulement un homme sur cinq a déjà utilisé les médecines alternatives, la majorité ne fait pas entretenir la bouche de son cheval.

15. DISCUSSION

Les résultats obtenus lors de cette enquête sont parfois très différents de ceux des enquêtes précédentes consacrées à la relation entre vétérinaires et propriétaires de loisir et de sport (19, 50). Les résultats des enquêtes précédentes concordent mieux avec les résultats obtenus pour la clientèle de loisir « type sport » de notre enquête. Les différences sont principalement dues au mode d'administration et à la clientèle ciblée.

L'enquête *Mérial / AVEF / Cheval magazine* a permis de collecter un grand nombre de réponses (plus de 1000) (50). Comme elle se trouvait dans un magazine, elle a touché la clientèle type de ce magazine : une clientèle jeune, très féminine, cavalière, bien documentée et très médicalisée. Finalement la moitié de cette clientèle s'adresse habituellement à un vétérinaire « spécialiste équin ». Cependant, comme l'a montré notre enquête, ce n'est pas parce que le propriétaire considère son vétérinaire comme un « spécialiste équin » qu'il ne fait que de l'équine.

L'enquête semi quantitative menée en 2002 (19) s'adressait autant à des propriétaires de sport qu'à des propriétaires de loisir. Certains résultats de cette enquête ne se retrouvent absolument pas dans la notre. On pouvait par exemple conclure de cette enquête que les propriétaires avaient souvent deux vétérinaires, un pour les soins courant et un autre pour les problèmes plus graves, et qu'il était très important que ce vétérinaire appartienne au milieu équin. Notre enquête ne retrouve pas cette dernière affirmation.

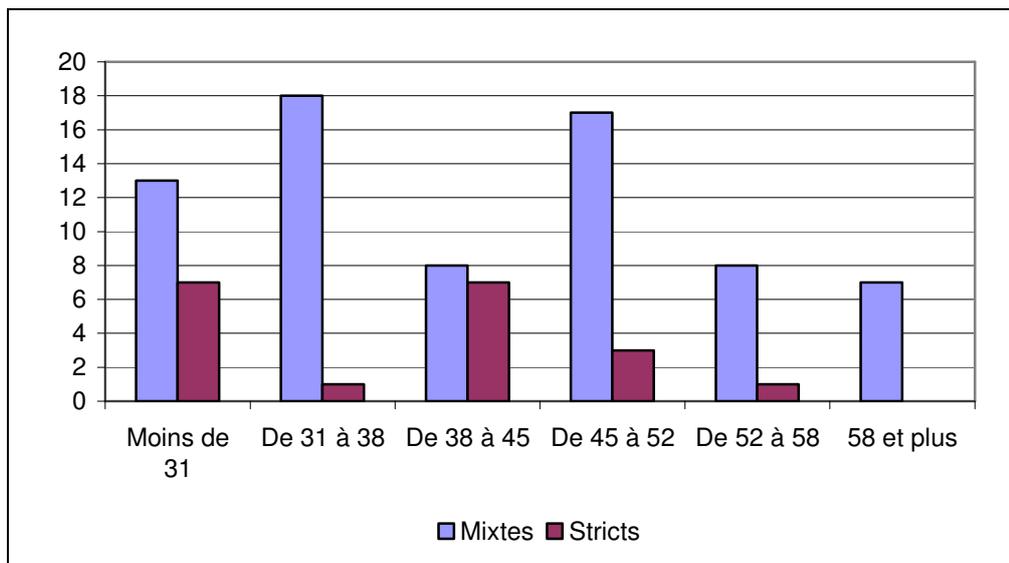
Notre enquête a donc eu l'intérêt de toucher une partie des propriétaires de loisir jamais étudiée jusque-là. Par contre, en s'adressant aux propriétaires d'équidés ONC, elle a exclu une partie de la clientèle de loisir type « sport » que l'on retrouve au contraire dans les enquêtes précédentes. Il est donc intéressant de garder en tête les résultats des deux enquêtes précédentes en ce qui concerne les attentes de la clientèle de « type sport », même si elles incluent aussi des propriétaires qui ne correspondent pas à la définition que nous avons donnée du cheval de loisir.

III. LES RESULTATS DE L'ENQUÊTE « VÉTÉRINAIRES ÉQUINS »

1. LES CARACTERISTIQUES DE ÉCHANTILLON

1.1 Âge

L'âge des vétérinaires équins se situe entre 25 et 58 ans. La moyenne pour les vétérinaires mixtes est de 42,5 ans et pour les vétérinaires équins stricts de 37,7 ans (Graphique 33).



Graphique 33 : Âge (en années) des vétérinaires interrogés

1.2 Sexe

La majorité des vétérinaires ayant répondu à ce questionnaire sont des hommes : en effet, on retrouve seulement 20 % de femmes parmi les vétérinaires interrogés (Tableau 34).

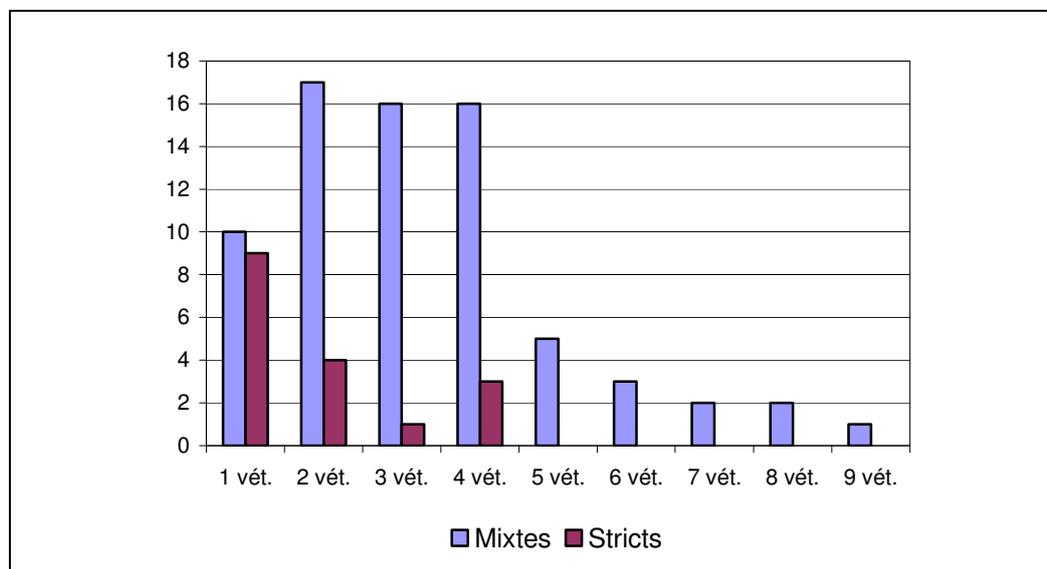
Sexe	Mixtes (72 réponses)	Équins stricts (19 réponses)
Féminin	11	4
Masculin	61	14

Tableau 34 : Sexe des vétérinaires interrogés

La moyenne d'âge des femmes ayant répondu est de 34,4 ans contre 44 pour les hommes. Ainsi, comme l'ensemble de la population vétérinaire, les vétérinaires équins sont en train de se féminiser largement. La motivation des femmes à exercer en équine n'est pas la même que les hommes : elles se sont lancées dans cette branche principalement par amour des chevaux (Annexe 40).

1.3 Nombre de vétérinaires totaux dans une clinique

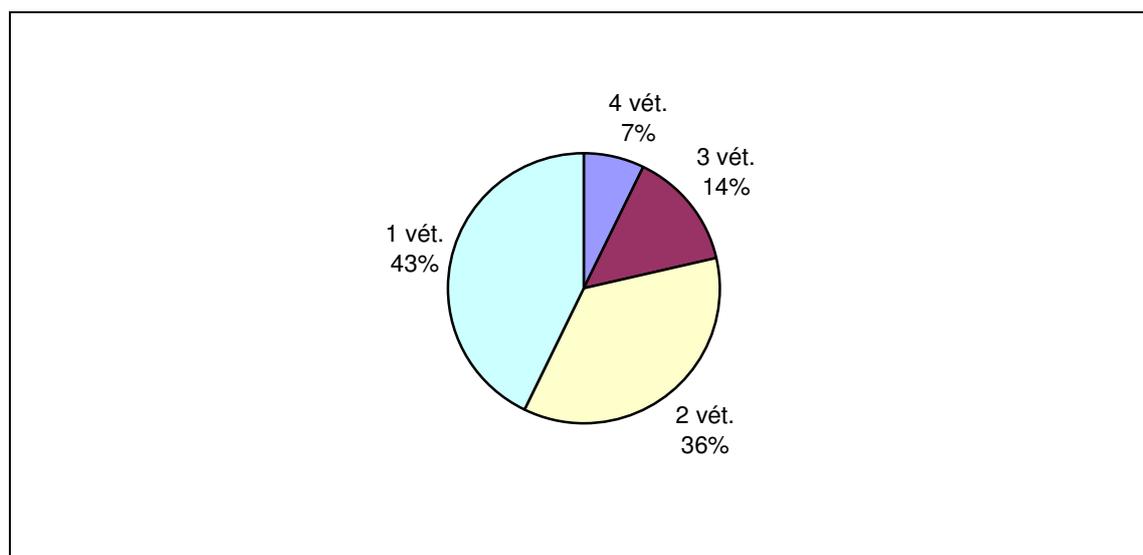
Les vétérinaires équins mixtes exercent majoritairement en association avec 2 à 4 vétérinaires, tandis que les vétérinaires équins stricts exercent souvent seuls ou à deux (Graphique 34).



Graphique 34 : Nombre de vétérinaires (associés ou salariés) travaillant avec les vétérinaires interrogés

1.4 Nombre d'associés équins

Le plus souvent, qu'il s'agisse de vétérinaires mixtes ou équins stricts, seuls un ou deux diplômés s'occupent des chevaux dans la structure (Graphique 35).



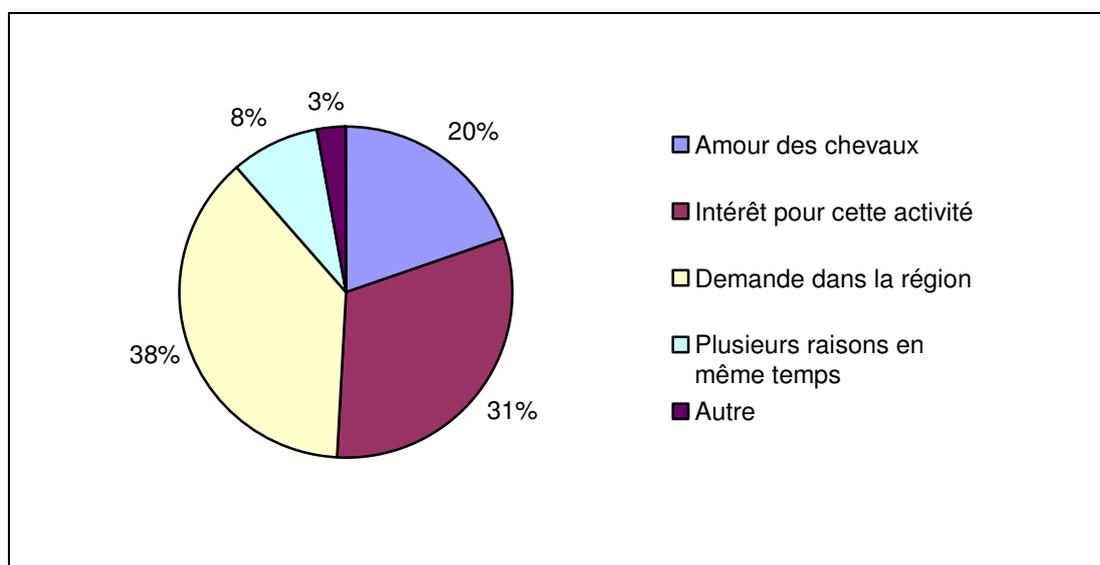
Graphique 35 : Nombre de vétérinaires pratiquant l'équine dans l'association (réponses cumulées des équins stricts et mixtes : 91 réponses)

2. LE CHOIX DE DÉVELOPPER UNE ACTIVITÉ ÉQUINE MIXTE

2.1 Raisons du choix de l'activité mixte équine

Trois motivations principales amènent les vétérinaires à développer une activité équine ; ce sont dans l'ordre : la réponse à la demande de la clientèle, l'intérêt pour l'activité équine et l'amour des chevaux.

Chez les vétérinaires mixtes de sexe masculin, la réponse à la demande suivie de l'intérêt pour l'activité sont les principales motivations. Par contre, deux tiers des femmes se lancent dans cette activité par amour des chevaux, elles ont une relation plus affective avec l'animal. Les vétérinaires qui exercent en équine pour répondre à une demande sont plus jeunes. Ils font ainsi preuve d'une meilleure adaptabilité et ne peuvent se permettre de refuser de la clientèle alors qu'ils débutent dans le métier (Graphique 36).

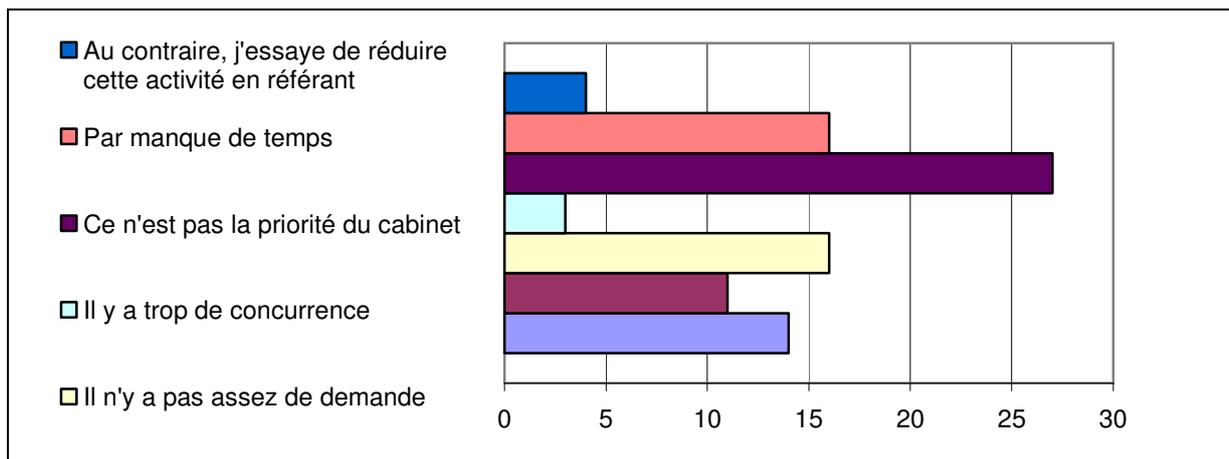


Graphique 36 : Raisons qui ont incité les vétérinaires mixtes à développer une clientèle équine (71 réponses)

Les vétérinaires installés depuis longtemps ont plus ou moins « choisi » leur clientèle et ont en général gardé une activité équine seulement si celle-ci les intéressait (Annexe 41).

2.2 Limites au développement de l'équine

L'équine ne constitue pas la priorité au sein des cabinets vétérinaires. Il semble que le manque de temps et de demande suivis de l'absence de rentabilité participent à ce manque d'intérêt (Graphique 37).



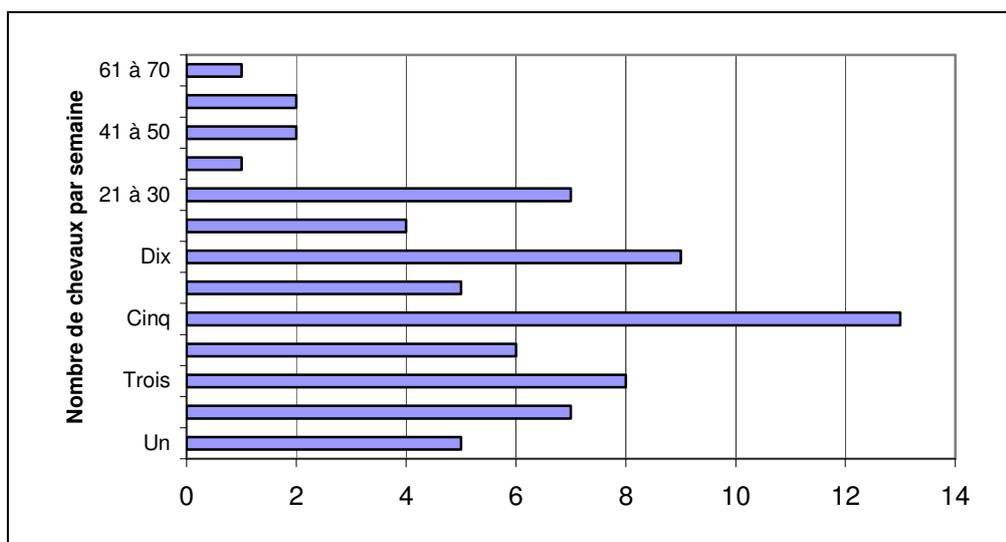
Graphique 37 : Raisons pour lesquelles les vétérinaires mixtes ne développent pas plus leur activité équine (77 citations, 2 réponses possibles)

Les vétérinaires qui sont intéressés par l'activité équine se heurtent surtout à un manque de demande dans leur région, tandis que ceux qui font de l'équine pour répondre à une demande ne souhaitent pas augmenter cette activité car ils manquent de temps et ont d'autres priorités. Enfin, ceux qui font de l'équine par amour des chevaux ne trouvent pas le temps de développer cette activité qui est peu rentable pour eux (Annexe 42).

3. LA CLIENTÈLE

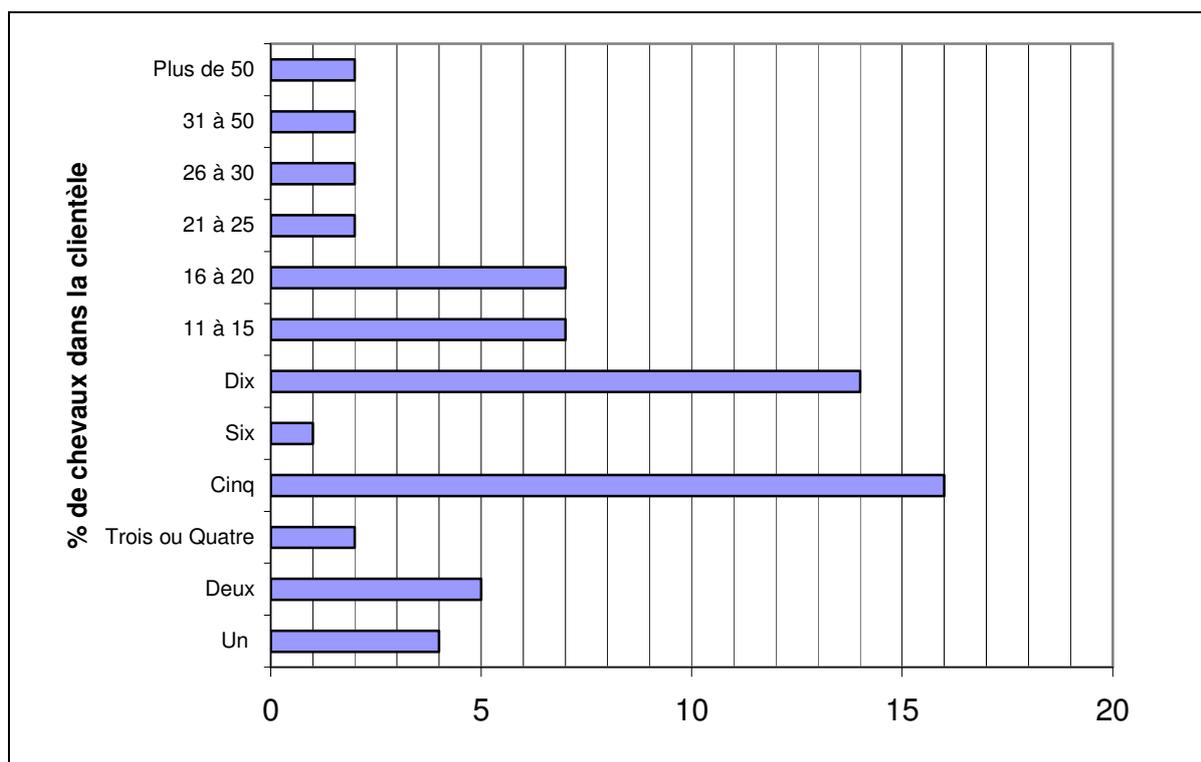
3.1 Nombre de chevaux vus par semaine par les vétérinaires mixtes

La majorité des vétérinaires interrogés (61%) voit moins de 20 équidés par semaine et, parmi eux, presque 20 % en voient 5 (Graphique 38). En moyenne, les vétérinaires interrogés consultent 11 équidés par semaine. La situation la plus rencontrée est 5 à 10 chevaux vus en par semaine, ce qui équivaut à 1 ou 2 par jour environ. Les vétérinaires qui donnent surtout la priorité à d'autres activités voient quand même un cheval par jour (Annexe 43).



Graphique 38 : Nombre de chevaux vus par semaine par les vétérinaires mixtes (67 réponses, minimum = 1, maximum = 70, moyenne = 11,33)

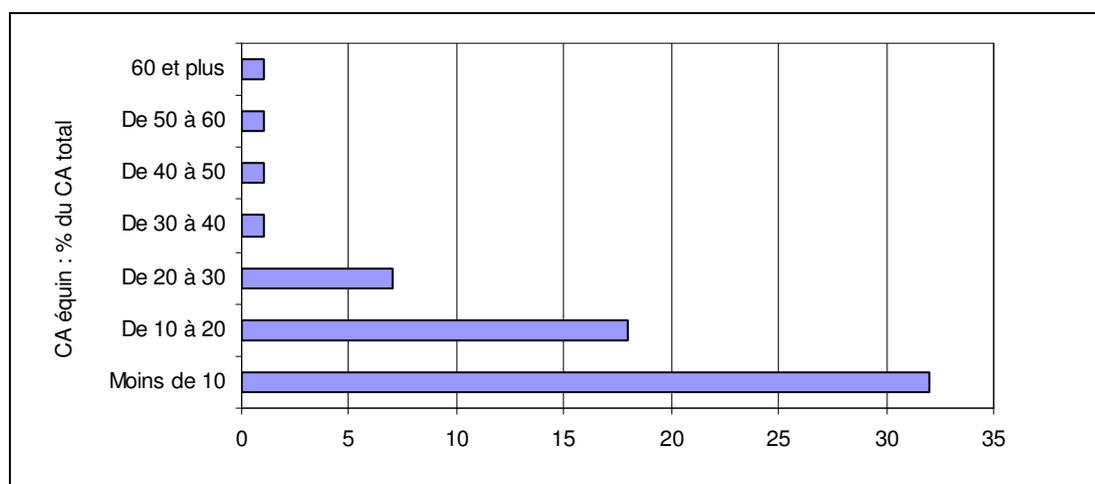
3.2 Pourcentage de clients équins dans la clientèle des vétérinaires mixtes



Graphique 39 : Pourcentage de clients équins dans la clientèle des vétérinaires équins mixtes (64 réponses, min. = 1, max. = 80, moyenne = 13,09)

Le pourcentage de clientèle équine dépasse rarement les 20%. La majorité des vétérinaires ont 5 à 10% de clients équins et la moyenne est de 13 % (Graphique 41). Les vétérinaires qui exercent en équine pour répondre à une demande ont un pourcentage de clientèle inférieur aux autres, 9 % en moyenne (Annexe 44).

3.3 Part de l'activité équine dans le chiffre d'affaires (CA) total des vétérinaires mixtes



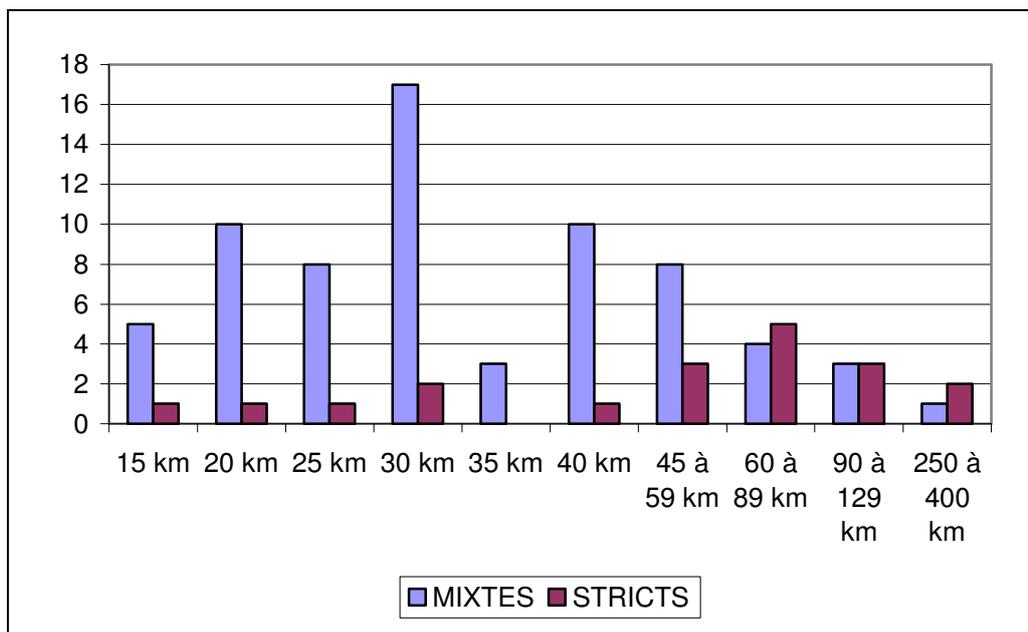
Graphique 40 : Part de l'activité équine dans le chiffre d'affaires total des vétérinaires mixtes (61 réponses, min. = 1, max. = 90, moyenne = 11,84)

Le pourcentage de chiffre d'affaires est légèrement inférieur au pourcentage du nombre de clients, mais la dépendance entre ces deux pourcentages est très significative. L'activité équine représente 12 % du chiffre d'affaires en moyenne, ce CA est inférieur à 20% pour ¾ des vétérinaires interrogés (Graphique 40).

Les vétérinaires qui exercent en équine par amour des chevaux sont les seuls à avoir en moyenne un pourcentage de CA réalisé par l'activité équine supérieur à leur pourcentage en nombre de clients (Annexe 45).

3.4 Rayon d'intervention des vétérinaires

La majorité des vétérinaires équins mixtes interviennent sur un rayon de 20 à 50 km autour de la clinique (Graphique 41).



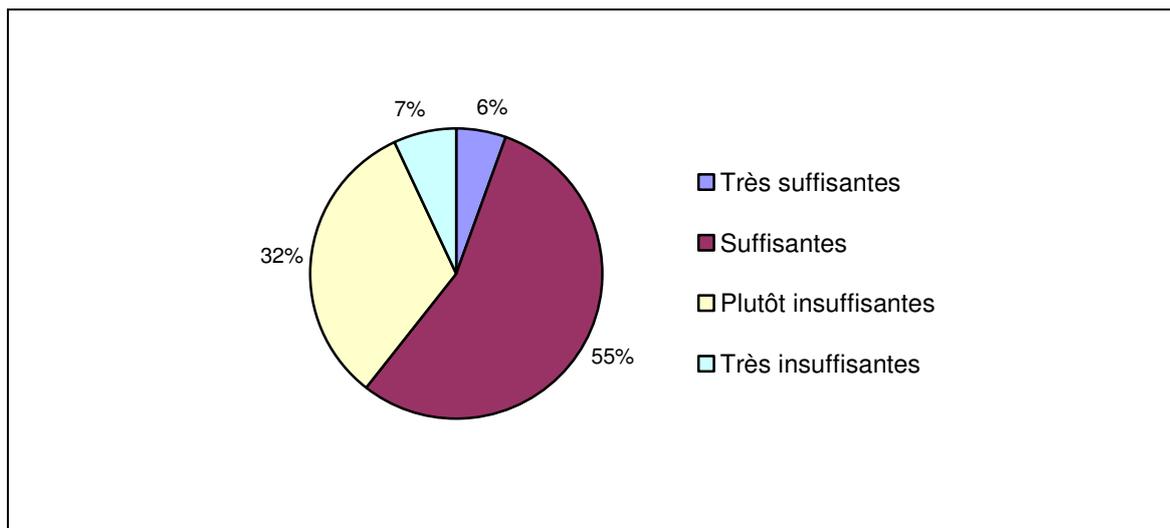
Graphique 41 : Rayon d'intervention des vétérinaires équins

Parmi les mixtes, ceux qui font de l'équine pour répondre à la demande de leur clientèle exercent sur un rayon moins étendu que les autres. Les vétérinaires équins stricts ont des rayons de clientèle deux à trois fois plus étendus.

4. FORMATION DES VÉTÉRINAIRES ÉQUINS

4.1 Evaluation des compétences personnelles

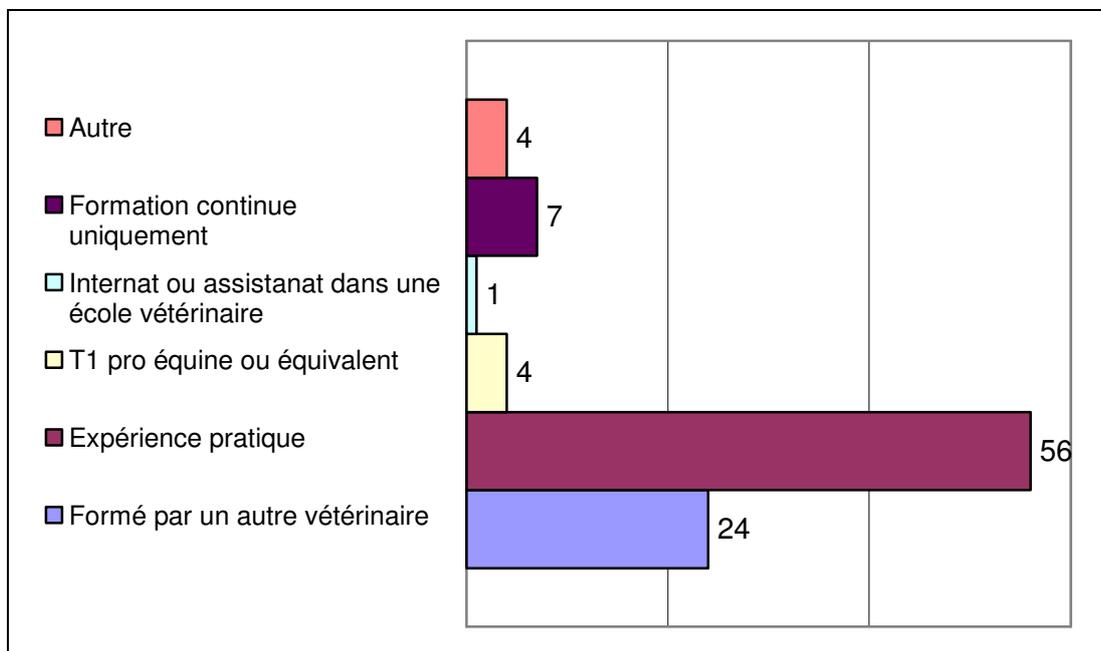
Les vétérinaires s'estiment en majorité compétents par rapport à leur activité. Cependant, pour un tiers des vétérinaires, ces connaissances sont insuffisantes (Graphique 42). Ceux qui jugent leurs connaissances très insuffisantes ont une activité équine faible, ils voient en moyenne trois chevaux par semaine (Annexe 46).



Graphique 42 : Evaluation de leurs compétences par rapport à leur activité en équine par les vétérinaires mixtes équins (71 réponses)

4.2 Formation initiale des vétérinaires en équine

Les vétérinaires mixtes ont acquis leurs compétences en équine par l'expérience ou grâce à un autre vétérinaire. La T1 pro équine, créée récemment, est de ce fait relativement peu citée, mais elle dispose d'un avenir prometteur (Graphique 43).



Graphique 43 : Formation initiale en équine des vétérinaires mixtes (72 observations, 97 citations, 2 réponses possibles)

Contrairement aux vétérinaires mixtes, les équins stricts sont nombreux à avoir suivi une formation scolaire prolongée (Tableau 35).

Formation personnelle	Mixtes	Équins stricts
Formé par un autre vétérinaire	24	11
Expérience pratique	56	9
T1 pro équine ou équivalent	3	3
Internat ou assistanat dans une école vétérinaire	1	6
Etudes longues menant à un diplôme de spécialisation	0	2
Stage long dans une université étrangère	1	4
Autre (Formation continue)	7	0
Autre (autre)	4	0

Tableau 35 : Formation initiale des vétérinaires équins stricts ou mixtes

4.3 Formation continue

La majorité des vétérinaires mixtes interrogés n'appartient à aucun organisme de formation continue : l'AVEF et la SNGTV se partagent équitablement le reste de l'échantillon (Tableau 36).

Aucun	28
AVEF	19
SNGTV	19
Plusieurs	3
Autre	3

Tableau 36 : Appartenance des vétérinaires équins mixtes à un organisme de formation continue en équine (72 réponses)

Les vétérinaires qui ont choisi de faire de l'équine par intérêt pour l'activité sont pratiquement tous inscrits à un organisme de formation continue, le plus souvent l'AVEF. Ceux qui répondent à une demande de la clientèle adhèrent plus souvent aux SNGTV qui proposent des formations sur d'autres activités. Il n'y a pas de relation entre le fait que les vétérinaires se trouvent compétents ou non et le fait qu'ils suivent une formation continue (Annexe 47).

4.4 Formation par les journaux

La presse semble être un bon moyen d'informer les praticiens : en effet, les trois quarts des vétérinaires sont abonnés à une de revue de formation continue en équine. Ces revues leur permettent d'accéder facilement et tranquillement chez eux à l'actualité scientifique.

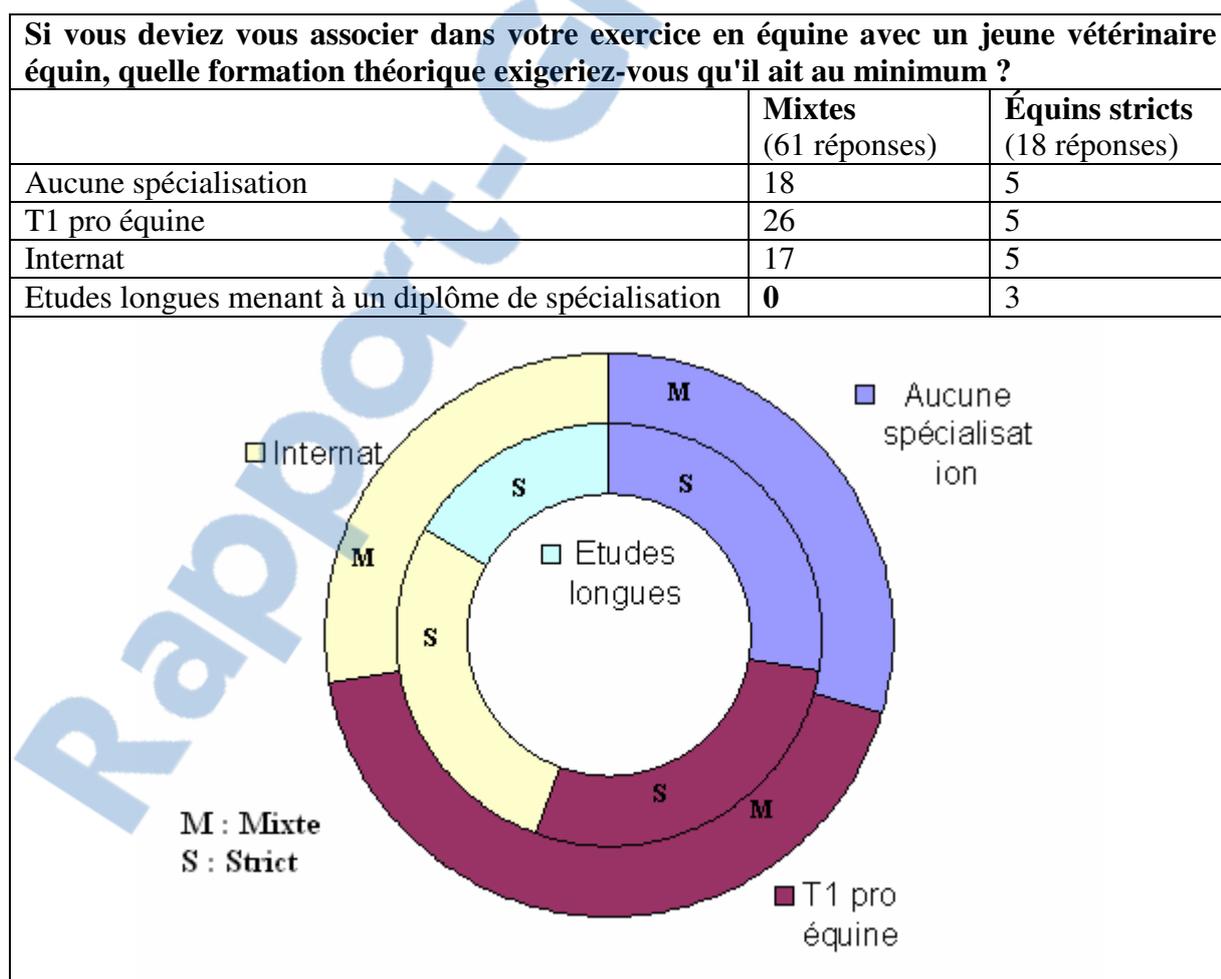
	Mixtes (72 réponses)	Équins stricts (17 réponses)
Abonné à un journal de formation continue en équine	55	15
Non abonné à un journal de formation continue en équine	17	3

Tableau 37 : Formation par les journaux des vétérinaires mixtes et équins stricts

Les vétérinaires qui ne sont pas abonnés à ce type de revues sont ceux qui ont une activité équine réduite : ils voient trois chevaux en moyenne par semaine. En outre, les vétérinaires non abonnés sont plus jeunes : ils ressentent peut-être moins le besoin de renouveler leurs connaissances ; leur accès à la formation continue est aussi limité par un budget plus restreint. Enfin, le taux d'abonnement à ces revues est aussi dépendant de la raison pour laquelle les vétérinaires font de l'équine. Comme pour les organismes de formation continue, ce sont les vétérinaires intéressés par l'activité qui se forment le plus par les journaux : ils sont pratiquement tous abonnés. Ceux qui font de l'équine par amour des chevaux se forment aussi beaucoup, enfin, les vétérinaires qui répondent à une demande sont seulement 3 sur 5 à être inscrits, ces derniers étant aussi les plus jeunes (Annexe 48).

4.5 Niveau d'études exigé pour un jeune associé

Paradoxalement, si les vétérinaires mixtes n'ont pas de formation théorique spécifique, 60% d'entre eux exigent une formation solide d'un éventuel associé (T1 pro ou internat). Parmi les vétérinaires mixtes, les plus exigeants sont ceux qui ont eu une formation scolaire ou qui suivent des formations continues régulièrement (Graphique 44).



Graphique 44 : Niveau d'étude exigé pour les jeunes confrères par les vétérinaires équins

Les équins stricts sont partagés : ils sont autant à demander une T1 pro, un internat ou rien en particulier. La formation exigée pour un futur jeune associé dépend du décalage entre la formation du vétérinaire et le niveau exigé par le type de clientèle. Si la clientèle est exigeante, le vétérinaire souhaite un associé opérationnel rapidement, c'est d'autant plus vrai que le vétérinaire ne se sent pas capable de former un jeune vétérinaire dans ce domaine (Annexe 49).

4.6 Niveau d'expérience exigé pour un jeune associé

Pour choisir un jeune associé en équine, les vétérinaires « spécialistes » favorisent une expérience pratique solide acquise lors de remplacements ou d'assistantats (Tableau 38).

	Mixtes (64 réponses)	Équins stricts (19 réponses)
Stages en équine	11	3
Remplacements ou assistantat	29	14
Pratique rurale	24	2

Tableau 38 : Niveau d'expérience souhaité pour un jeune associé par les vétérinaires équins mixtes et stricts.

Les mixtes sont moins exigeants et plus partagés. La simple pratique rurale est acceptée par 1/3 des praticiens mixtes : il s'agit dans 2/3 des cas de vétérinaires ruraux qui font de l'équine pour répondre à une demande sans que ce soit la priorité du cabinet (Annexe 50).

4.7 Formation en conférences

68% des vétérinaires mixtes interrogés ont déjà assisté à des conférences, ce qui montre qu'ils sont prêts à se déplacer pour développer leurs connaissances en équine. Le plus grand succès, avec 27 %, revient aux conférences à thèmes multiples, comme celles de l'AVEF, des SNGTV ou des journées de formation organisées dans les ENV. La pluridisciplinarité des exposés proposés attire les vétérinaires cherchant à étendre leur domaine d'intervention (Annexe 51).

Les trois sujets les plus attractifs pour les vétérinaires mixtes sont dans l'ordre décroissant : la dentisterie (21%), la médecine interne (19%) et la locomotion (12,5%). D'autres sujets plus inattendus comme l'ostéopathie ou le comportement sont aussi cités. Ils font d'ailleurs partie des projets de formation les plus envisagés, surtout par les vétérinaires mixtes qui ont plus d'un tiers de clientèle équine. Ils correspondent à une demande réelle de pluridisciplinarité de l'exercice vétérinaire de la part de la clientèle.

La locomotion et la médecine interne sont des sujets de formation très demandés : ce sont en effet les motifs de consultation les plus fréquents en équine (boiterie, problèmes respiratoires et coliques).

L'imagerie, également sujet de formation très prisé, correspond à une adaptation obligatoire des vétérinaires aux outils diagnostics récents comme l'échographie ou l'endoscopie qui deviennent indispensables pour la pratique équine.

L'alimentation intéresse aussi les vétérinaires équins, surtout ceux qui ont une activité équine moins importante (5 chevaux par semaine en moyenne).

Les sujets dont la pratique demande un investissement lourd, particulièrement la chirurgie et l'imagerie, sont surtout appréciés par les vétérinaires qui ont une activité importante (20 chevaux par semaine en moyenne).

Il faut noter que 10% des vétérinaires mixtes ne pensent pas assister à des conférences dans le futur ou ne s'expriment pas à ce sujet. Ils voient en moyenne deux fois moins de chevaux que les autres.

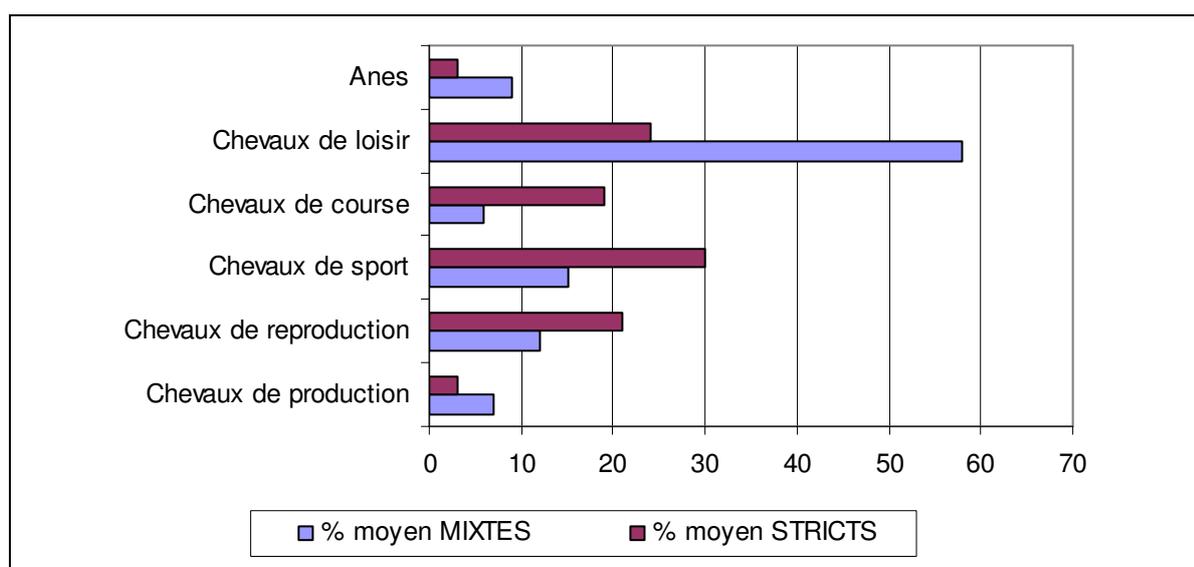
Les vétérinaires qui font de l'équine par intérêt pour l'activité ou l'amour des chevaux se forment beaucoup plus que ceux qui en font pour répondre à une demande (pour ces derniers, presque un tiers d'absence de formation).

Quant aux vétérinaires « spécialistes » équins, ils assistent à 4 à 6 conférences tous les trois ans, la moyenne par an étant de 2 formations. Les sujets les plus suivis sont la locomotion (47%) et l'imagerie (37%). On constate le même attrait que les mixtes pour les conférences à thèmes multiples. Dans le futur, ils désirent consolider ces dernières formations mais aussi se former en néonatalogie et en gynécologie (Annexe 52).

5. LA CLIENTÈLE ÉQUINE DES VÉTÉRINAIRES

5.1 Répartition de la clientèle équine

Les chevaux de loisir prédominent incontestablement dans le paysage de la clientèle équine des praticiens mixtes (Graphique 45 et Annexe 53). Cela confirme le caractère privilégié de leurs relations avec ces propriétaires et souligne l'intérêt d'améliorer leurs rapports.



Graphique 45 : Répartition des types de clientèles équines des vétérinaires équins mixtes et stricts (en % du nombre de clients) (Mixtes : 72 réponses, équins stricts : 19 réponses)

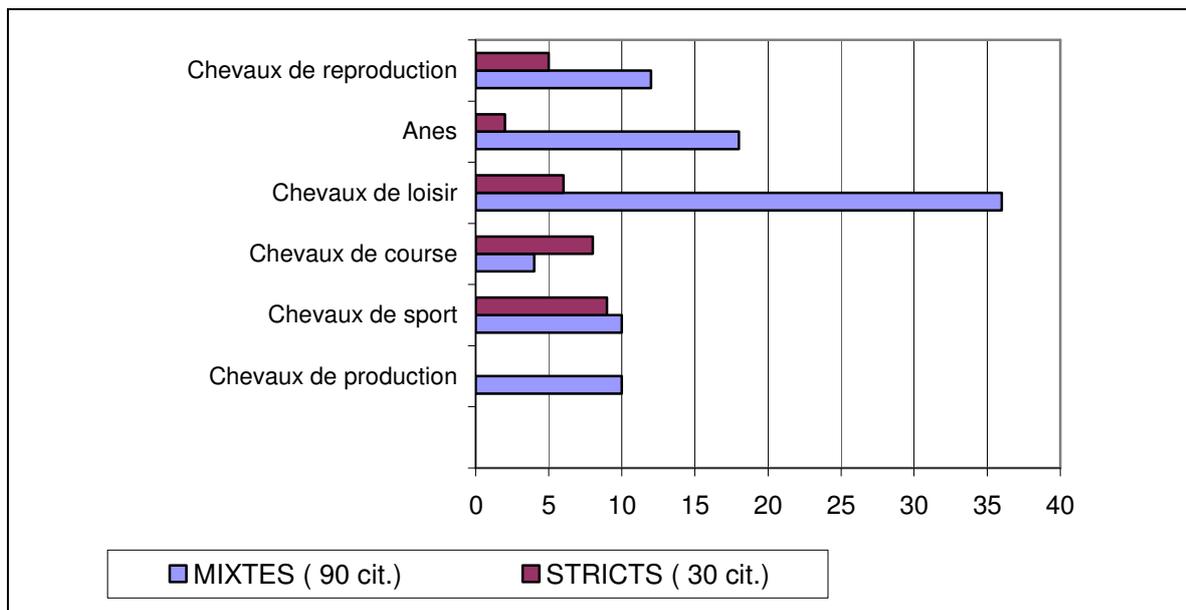
Quelques soient les raisons qui ont poussé les vétérinaires à avoir une activité équine, le pourcentage de clientèle de loisir est constant (de 55 à 65 %), contrairement aux autres types de clientèle équine. Par exemple, les vétérinaires qui font de l'équie par intérêt pour l'activité ont une clientèle de chevaux de sport et de course plus importante ; ceux qui exercent dans ce secteur par amour des chevaux voient peu de chevaux destinés à la production de viande.

Les chevaux de loisirs seraient donc le type de clientèle équine qui répondrait le plus aux trois principales raisons d'exercer en équine : l'intérêt intellectuel, la réponse à une demande réelle et le contact avec des animaux attachants.

Le paysage de la clientèle des équins stricts est bien plus homogène, avec une majorité représentée par les chevaux de sport. Les chevaux de loisir représentent tout de même 30% de leurs interventions, ce qui témoigne de l'intérêt d'inclure les équins stricts dans cette enquête. On remarque que les ânes sont en constante augmentation dans la clientèle équine des vétérinaires mixtes mais aussi des « spécialistes » (Annexe 54).

5.2 Jugement porté sur les différents types de clientèle

La moitié des vétérinaires mixtes préfèrent le contact avec les propriétaires de chevaux de loisir et le quart avec les propriétaires d'ânes. Le milieu des courses est le moins apprécié (Graphique 46).



Graphique 46 : Préférence des vétérinaires parmi les différents types de clientèles équines (en nombre de citations - 120 citations au total)

La préférence de clientèle dépend cependant de la motivation qui a poussé les vétérinaires à faire de l'équie. Quand ils répondent à une demande, ils n'aiment particulièrement pas travailler avec les chevaux de sport et de course ; c'est le contraire quand ils exercent par amour des chevaux. Les chevaux de loisir sont très appréciés des vétérinaires qui s'intéressent à la pratique équine en elle-même.

Les vétérinaires favorisent le contact avec les clientèles qu'ils apprécient. Par exemple, les chevaux de production, qui représentent 9 % de la clientèle en moyenne, accaparent 23%

de l'activité équine des vétérinaires qui apprécient particulièrement cette clientèle. C'est toujours les propriétaires de loisir qui sont les plus nombreux dans la clientèle des vétérinaires mixtes, sauf pour les vétérinaires qui préfèrent travailler avec les chevaux de course. Dans ce cas, ce sont ces derniers qui dominent dans la clientèle ; les chevaux de loisir représentent alors 25 % de la clientèle.

Les vétérinaires mixtes qui ont la plus grosse activité équine (22 % de clientèle équine en moyenne) sont ceux qui préfèrent les clientèles de sport et de course : ils développent ainsi un chiffre d'affaire lié à l'activité équine supérieur aux autres (22 % en moyenne) (Annexe 55).

Le milieu des professionnels du cheval est davantage apprécié par les vétérinaires équins stricts pour son sérieux et le niveau de ses connaissances. Ils apprécient la clientèle de loisir mais sont vite agacés par certains propriétaires « exigeants et persuadés de leur savoir acquis sur Internet ou dans des revues de vulgarisation de médecine vétérinaire », ou au contraire « totalement ignorants ».

5.3 Types de propriétaires de chevaux de loisir présents dans les clientèles

Entre les trois types de propriétaires décrits précédemment (type « sport », « promenade », « compagnie »), le plus représenté est le cavalier du type « promenade » (Tableau 39). Cependant, ils sont tous bien représentés et les deux tiers au moins des vétérinaires mixtes ont dans leur clientèle des chevaux de type « sport » et « compagnie ».

Types de propriétaires	Type de vétérinaires	
	Mixtes (72 réponses)	Équins stricts (19 réponses)
Propriétaires cavaliers pratiquant une équitation de sport amateur (type sport)	50	18
Propriétaires cavaliers faisant essentiellement de la randonnée ou des promenades (type promenade)	62	18
Propriétaires non cavaliers considérant leur cheval ou leur âne comme un animal de compagnie (type compagnie)	48	12
Autre	1	1

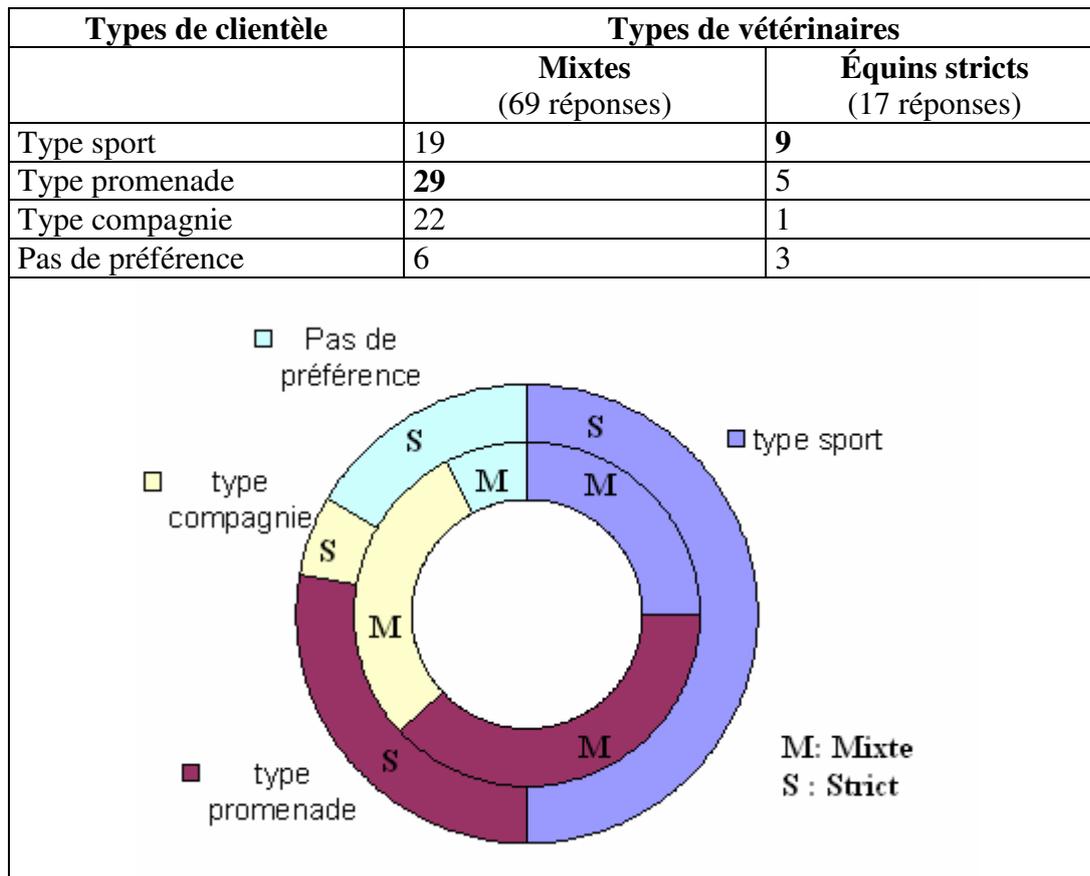
Tableau 39 : Répartition des différents types de clients de loisir dans les clientèles des vétérinaires mixtes et équins stricts

Dans les clientèles des vétérinaires équins stricts, on retrouve les propriétaires de type « sport » et « promenade » dans tous les cas. Les propriétaires du type « compagnie » sont présents dans 2/3 des clientèles.

5.4 Préférences exprimées par les vétérinaires parmi les différents types de clientèle de loisir

Parmi les trois types prédéterminés de clientèle de loisir (sport, promenade, compagnie), le type « promenade » est le plus apprécié, mais les préférences sont tout de même assez partagées. Quelques vétérinaires ne font pas de distinction de sympathie entre ces trois

classes. Par contre les vétérinaires strictement équins préfèrent travailler avec les sportifs amateurs qui se rapprochent le plus de la clientèle professionnelle (Graphique 47).



Graphique 47 : Préférences exprimées par les vétérinaires mixtes ou équins stricts quant aux types de clientèles de loisir

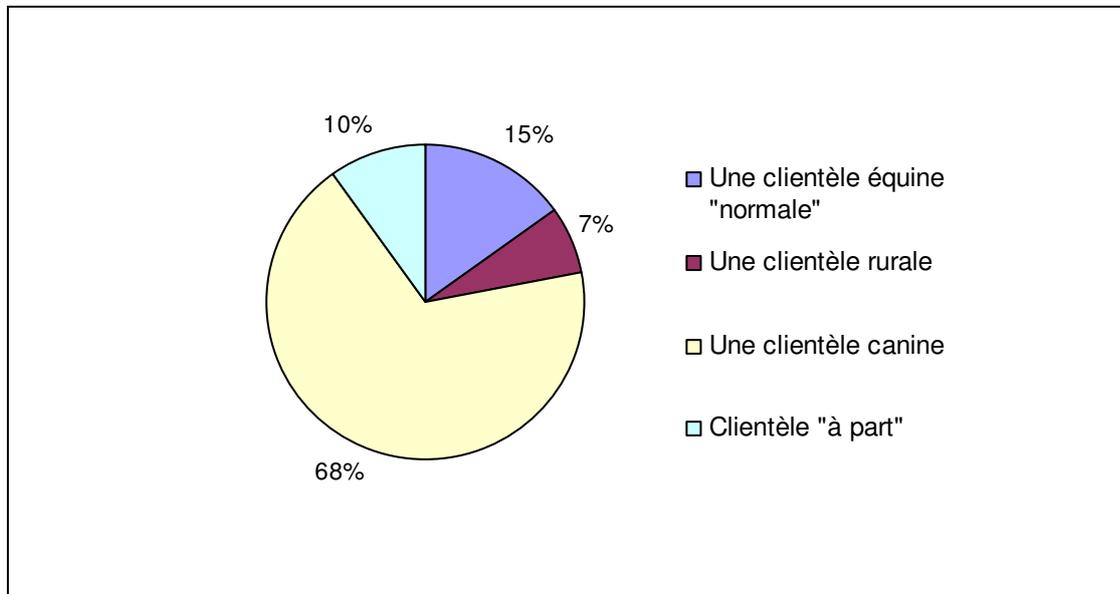
Pour les vétérinaires mixtes, la préférence varie en fonction des motivations à exercer en équine : les vétérinaires répondant à une demande sont *a priori* moins attirés par une clientèle de type « sport ». Ceux qui s'intéressent à l'activité en elle-même aiment mieux la clientèle type « promenade » et ceux qui font de l'équine par amour des chevaux sont plus partagés entre les trois types de clientèle.

De plus, les vétérinaires qui sont attirés par une clientèle de type « sport » sont plus âgés que les autres vétérinaires. Peut-être ont-ils plus d'expérience et donc plus de confiance pour aborder une clientèle qui demande des connaissances un peu plus pointues ? Peut-être aussi sont-ils moins attirés par l'aspect « animal de compagnie » des autres clientèles dont le côté relationnel particulier est plus naturel aux jeunes générations ?

Evidemment, les vétérinaires qui apprécient particulièrement les chevaux de course et de sport seront plus attirés par une clientèle de loisir de type « sport » et ceux qui aiment travailler avec les ânes préféreront la clientèle de loisir type « compagnie » (Annexe 56).

5.5 Comparaison entre la clientèle équine et les clients d'autres activités selon les vétérinaires mixtes.

Deux tiers des vétérinaires mixtes interrogés comparent la clientèle équine de loisir à la clientèle canine. Cette comparaison souligne l'aspect affectif de la relation qui unit le propriétaire à son cheval mais aussi « l'amateurisme » des propriétaires qui ont peu de connaissances en matière de soins aux chevaux (Graphique 48).



Graphique 48 : Comparaison de la clientèle équine de loisir à d'autres clientèles par les vétérinaires mixtes : à laquelle s'apparente-t-elle le plus ? (71 réponses)

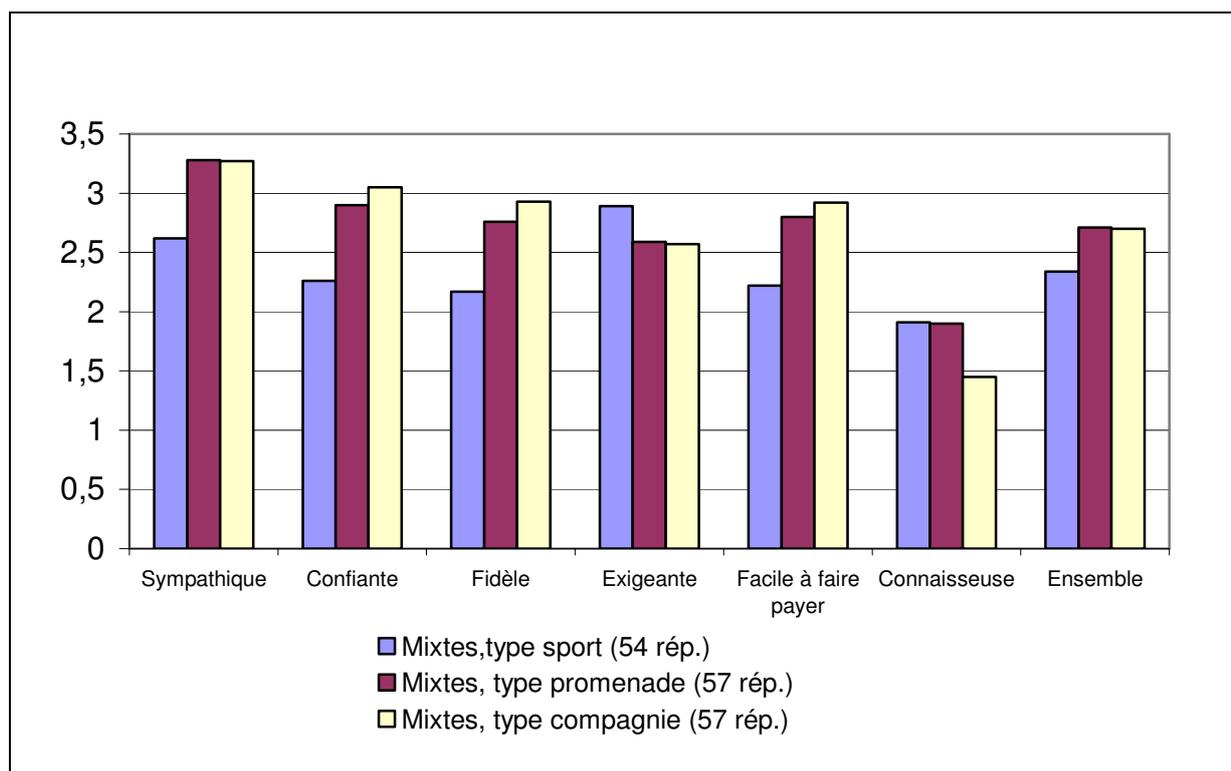
Pour certains vétérinaires, les propriétaires de chevaux de loisir sont des gens à part, avec une nette connotation négative. C'est une opinion que l'on retrouve assez fréquemment, exprimée de façon plus ou moins atténuée. Certains vétérinaires interrogés ont même affirmé avoir été dégoûtés du milieu équin par ce type de clientèle.

5.6 Portrait des trois types de propriétaires de loisir (Annexe 57)

5.6.1 Clientèle type « sport »

Selon les vétérinaires mixtes, les propriétaires de chevaux de sport amateur sont très voire trop exigeants. Malgré tout, ils sont assez sympathiques, et plutôt bons payeurs. Leur confiance en leur vétérinaire est limitée et ils ne sont que moyennement fidèles. Leurs connaissances sont, pour 57 % des vétérinaires, faibles voire inexistantes (Graphique 49).

Les « spécialistes » dressent globalement le même portrait des cavaliers sportifs amateurs, à la nuance près qu'ils les trouvent encore moins connaisseurs, plus fidèles, meilleurs payeurs et moins exigeants que ce que peuvent le penser les vétérinaires mixtes. Ce portrait est donc flatteur, sauf au niveau des connaissances.



Graphique 49 : Comparaison par les vétérinaires mixtes des différents types de clientèle de loisir à une clientèle professionnelle (Les notes sont les moyennes des réponses avec : 1 : Pas du tout, 2 : Un peu, 3 : Beaucoup, 4 : Enormément)

5.6.2 Clientèle type « promenade »

Ces propriétaires sont très voire extrêmement sympathiques pour 3/4 des vétérinaires mixtes interrogés. Pour eux, ils sont très confiants (45%), fidèles et bons payeurs. Ils sont en revanche plutôt exigeants et peu voire pas du tout connaisseurs (64%) (Graphique 49).

Le portrait de cette clientèle dressé par les « spécialistes » est similaire. Ils sont tout de même plus catégoriques sur certains points : ils trouvent ces propriétaires encore plus confiants, meilleurs payeurs et moins exigeants que ce que pensent les mixtes, mais sont par contre plus modérés sur leur fidélité. Leur niveau de connaissance est selon eux extrêmement bas (42% répondent *pas du tout*).

5.6.3 Clientèle type « compagnie »

Les propriétaires de chevaux de compagnie sont perçus comme des gens extrêmement sympathiques, confiants, fidèles, bons payeurs. Leur défaut principal consiste en leur manque cruel de connaissances équines : ils n'en ont aucune pour 54% des vétérinaires consultés (Graphique 49).

Les vétérinaires strictement équins jugent les propriétaires type « compagnie » encore moins connaisseurs mais aussi moins exigeants que ce que pensent les vétérinaires mixtes.

5.6.4 Bilan comparé

Les propriétaires de chevaux de loisir sont plutôt bien perçus par leurs vétérinaires : ils sont jugés sympathiques, confiants, fidèles et assez bons payeurs. Par contre, ils sont exigeants et peu connaisseurs. La clientèle type «sport» est la moins appréciée sur tous les points, sauf sur la connaissance où elle égale la clientèle type «promenade». Les clientèles type «promenade» et «compagnie» sont jugées à peu près similairement. Cependant, la clientèle type «compagnie» est encore mieux perçue par les vétérinaires de manière générale, sauf au niveau des connaissances où elle fait preuve de lacunes encore plus nombreuses que les autres clients de loisir.

6. FIDÉLISATION

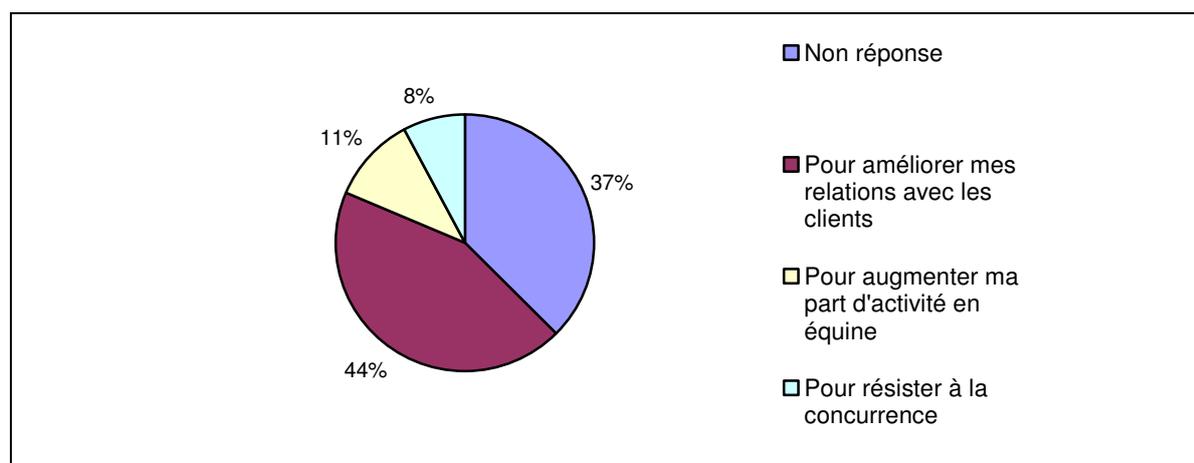
6.1 Taux et motivation de la fidélisation

Les deux tiers des vétérinaires mixtes essaient de fidéliser leur clientèle (Tableau 40). C'est beaucoup moins que les équins stricts qui cherchent à fidéliser en très grande majorité.

Essaie de fidélisation	Mixtes (71 réponses)	Équins stricts (18 réponses)
Oui	44	15
Non	27	3

Tableau 40 : Nombre de vétérinaires mixtes et équins stricts qui essaient de fidéliser la clientèle

Les vétérinaires mixtes comme les vétérinaires équins stricts cherchent principalement à fidéliser la clientèle pour améliorer leurs relations avec elle. Ils ne se sentent pas menacés par la concurrence et cherchent rarement à augmenter leur part d'activité en équine (Graphique 50).

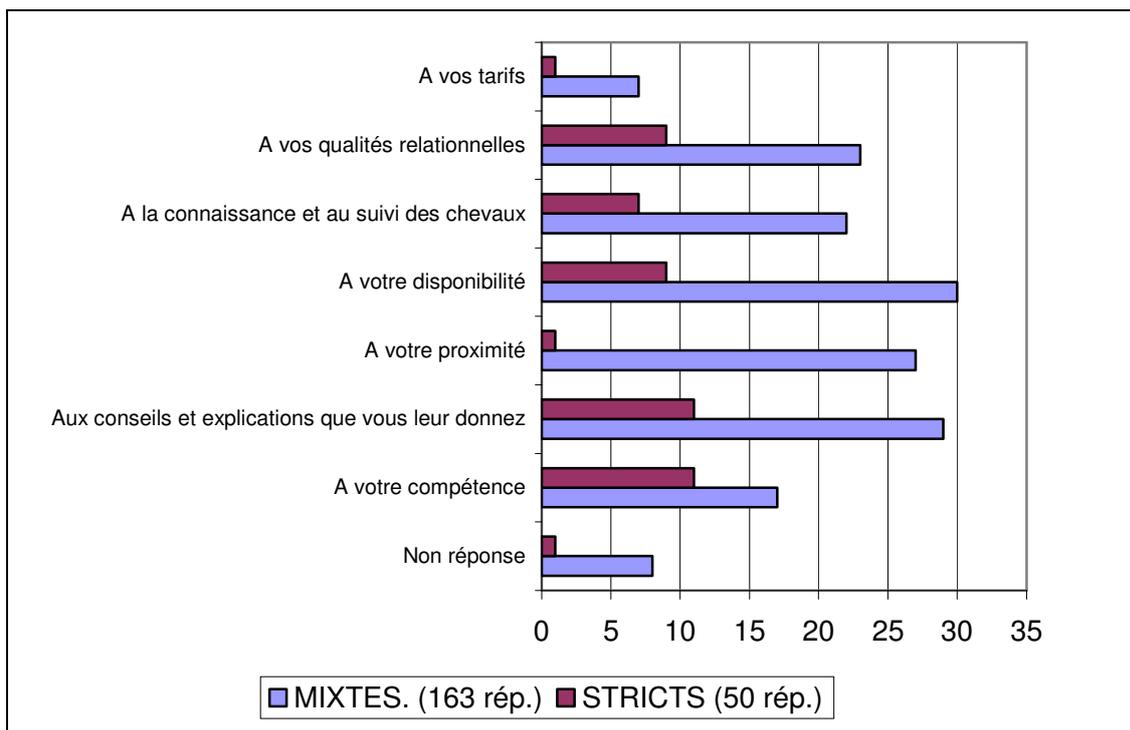


*Graphique 50 : Motivations de la fidélisation des clients
(Réponses cumulées des équins stricts et mixtes : 91 réponses)*

Par contre, les vétérinaires mixtes exerçant en équine par intérêt pour l'activité cherchent autant à fidéliser pour augmenter leur part d'activité en équine que pour améliorer leurs relations avec la clientèle (Annexe 58).

6.2 Motifs de la fidélité des clients

Les qualités relationnelles et de conseil et la disponibilité sont des atouts perçus comme très importants par tous les vétérinaires pour fidéliser leur clientèle (Graphique 51). Les équins stricts comptent aussi beaucoup sur leurs compétences alors que les mixtes ont l'avantage de la proximité.



Graphique 51 : Raisons qui, selon les vétérinaires équins mixtes et stricts, expliquent la fidélité de leurs clients (3 réponses possibles)

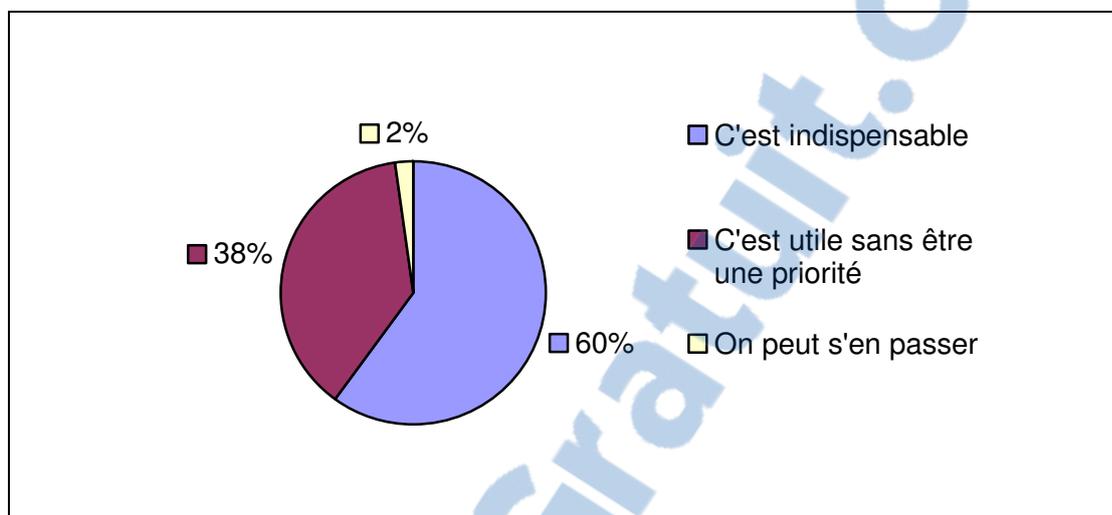
6.3 Voies d'amélioration de la fidélité (Annexe 59)

Pour améliorer la fidélité de leur clientèle, les rappels de vaccination et de vermifuges sont les plus souvent envisagés par les vétérinaires (17 citations sur 73). L'investissement dans du nouveau matériel ou des installations serait également un bon moyen selon eux de fidéliser les clients (7 citations). Il est aussi important d'être disponible. La solution envisagée par certains est de prendre un assistant ou un associé qui s'occuperait exclusivement de l'équine. Il faut également être compétent, polyvalent (dentisterie, ostéopathie) et prendre le temps d'expliquer la situation avec clarté au propriétaire. Dans le même souci de communication avec la clientèle, les réunions d'information et le mailing sont des idées intéressantes qui ont fait leurs preuves selon certains vétérinaires et sont inutiles selon d'autres. Savoir faire des offres promotionnelles, sur les vermifuges par exemple, est apprécié mais tient plus du rôle d'un marchand que de celui d'un praticien selon nombre d'entre eux qui critiquent cette « politique de marketing ». L'intérêt même d'un essai de fidélisation est

jugé inefficace par certains vétérinaires face à une clientèle trop infidèle et peu reconnaissante des efforts fournis.

7. RÔLE DE CONSEILLER DU VÉTÉRINAIRE

Une bonne communication avec la clientèle est indispensable pour 60 % des vétérinaires équins. Pour les autres, c'est utile mais sans être une priorité (Graphique 52).



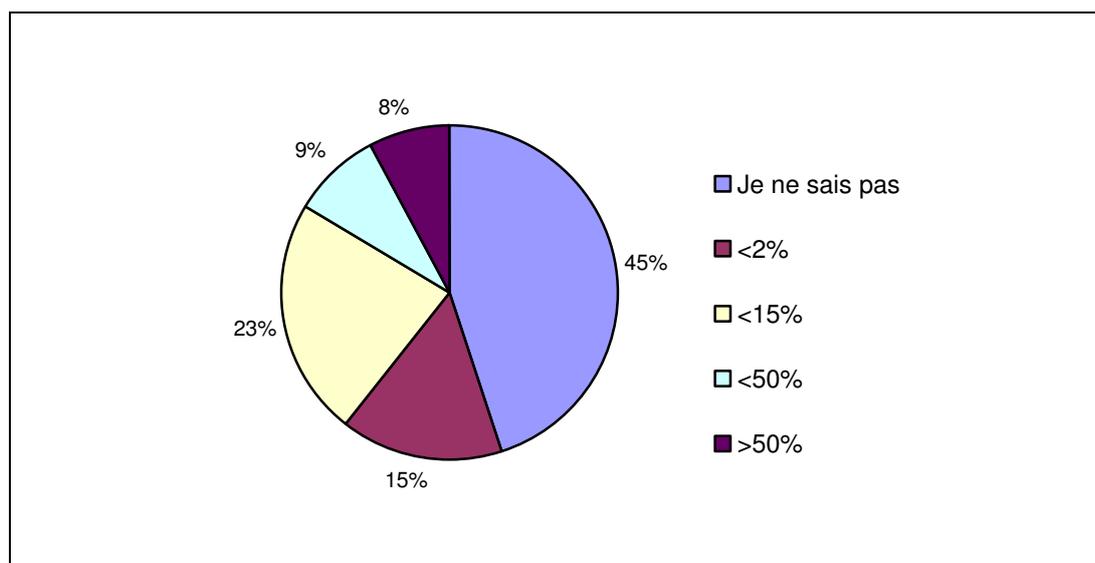
Graphique 52 : Importance de la communication selon les vétérinaires équins en clientèle de chevaux de loisir

(Réponses cumulées des équins stricts et mixtes : 90 réponses)

Le moyen de communication le plus développé est la gestion au « cas par cas », avec des explications fournies pendant le travail, et une disponibilité téléphonique après (32 citations sur 83). Deux autres stratégies de communication sont fréquemment employées : les rappels de vaccination, bien connus, et les réunions d'information (9 citations chacun). L'affichage, le mailing, et autres moyens de correspondance sont de plus en plus utilisés. Certains n'hésitent pas à s'impliquer dans la vente au comptoir, conseillant les clients sur les vermifuges notamment, ou forment leur secrétaire pour cela.

8. ASSURANCES

Presque 50 % des vétérinaires ne savent pas si les équidés de leurs clients sont assurés pour la mortalité ou les frais vétérinaires (Graphique 53). Pour les vétérinaires qui savent se prononcer sur ce sujet, qu'ils soient équins mixtes ou stricts, deux tiers pensent que moins de 15 % de la clientèle est assurée.



Graphique 53 : Pourcentage de chevaux assurés dans leur clientèle de loisir selon les vétérinaires (Réponses cumulées des équins stricts et mixtes : 91 réponses)

Les vétérinaires « spécialistes » n’hésitent pas, pour plus de la moitié d’entre eux, à conseiller leurs clients sur le thème de l’assurance de leurs chevaux ; au contraire, les vétérinaires mixtes sont seulement un tiers à les encourager à souscrire une assurance (Tableau 41).

Conseils aux clients	Vétérinaires	
	Mixtes (71 réponses)	Équins stricts (19 réponses)
Oui	23	11
Non	48	8

Tableau 41 : Activité de « conseiller en assurance » des vétérinaires équins stricts et mixtes

Parmi les vétérinaires qui ne communiquent pas sur les assurances, plus de la moitié sont freinés par leur manque de connaissances à ce sujet et 28 % estiment que ce n’est pas leur rôle (Tableau 42).

Vous ne conseillez pas les clients sur les assurances, pourquoi ? (57 réponses)	
Je ne suis pas assez renseigné sur ce qui existe	30
Ce n'est pas mon rôle, cela ne m'intéresse pas	19
Autre	3
Ce n'est pas avantageux pour eux, les contrats sont inadaptés	5

Tableau 42 : Raisons pour lesquelles certains praticiens équins stricts ou mixtes ne renseignent pas les clients sur les assurances

Les vétérinaires sont réticents face à l’image de commerçant que ce type de communication pourrait véhiculer ou pensent que cela serait considéré comme du courtage, ce qui est interdit par l’Ordre des Vétérinaires. Ce n’est pourtant pas le cas si les vétérinaires se contentent de renseigner les propriétaires sur les différents types d’assurances qui existent. Cela dit, beaucoup de vétérinaires pensent que les contrats actuels sont inadaptés aux

propriétaires de chevaux de loisir (âge d'exclusion, restrictions) et pensent qu'il n'y a pas de demande de la part de ces propriétaires.

9. RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE (RCP) DU VÉTÉRINAIRE

Un tiers des vétérinaires mixtes a déjà eu des litiges avec des propriétaires de chevaux de loisir (Tableau 43).

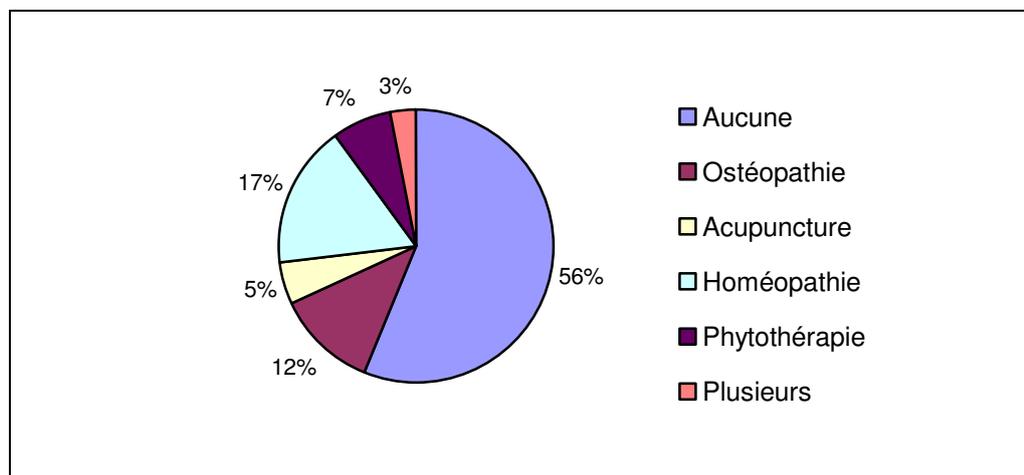
A déjà eu des litiges	Vétérinaires	
	Mixtes (72 réponses)	Équins stricts (19 réponses)
Oui	23	8
Non	49	11

Tableau 43 : Nombre de vétérinaires équins ayant déjà eu des litiges avec des propriétaires de chevaux de loisir

Les clients procéduriers ne font donc pas exception chez les propriétaires de chevaux de loisir.

10. PLACE DES MEDECINES NON CONVENTIONNELLES

Une majorité de vétérinaires ne pratique aucune médecine complémentaire. Les médecines les plus pratiquées par les vétérinaires équins sont l'homéopathie, l'ostéopathie et la phytothérapie (Graphique 54).

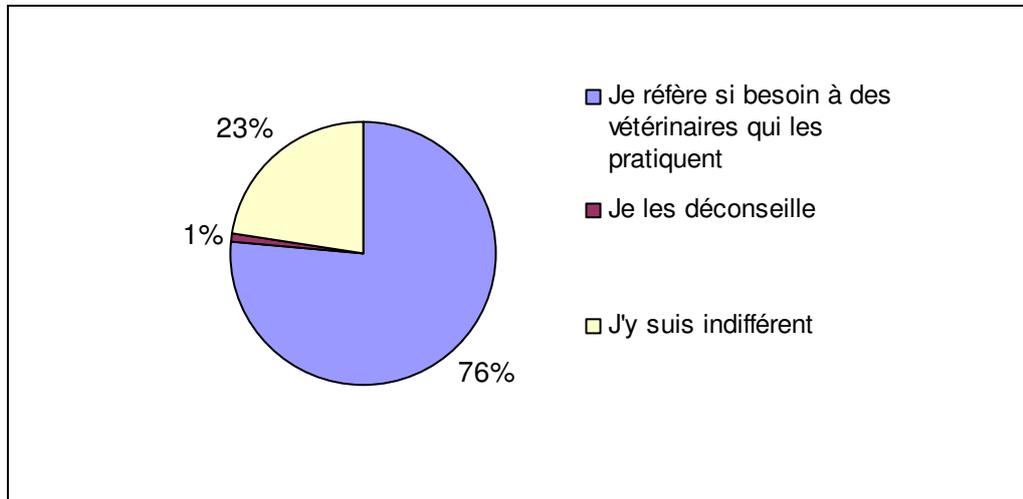


Graphique 54 : Taux de pratique des médecines alternatives par les vétérinaires mixtes et équins stricts (Réponses cumulées des équins stricts et mixtes : 91 réponses)

Les vétérinaires qui pratiquent l'ostéopathie et l'homéopathie, médecines très « en vogue », sont plus jeunes que les vétérinaires pratiquant la phytothérapie. Certains praticiens en ont fait leur activité principale, ce qui confirme qu'il y a une demande forte de la part des

propriétaires. Les vétérinaires qui exercent en équine par amour des chevaux sont plus attirés par ce type de médecine que les autres (Annexe 61).

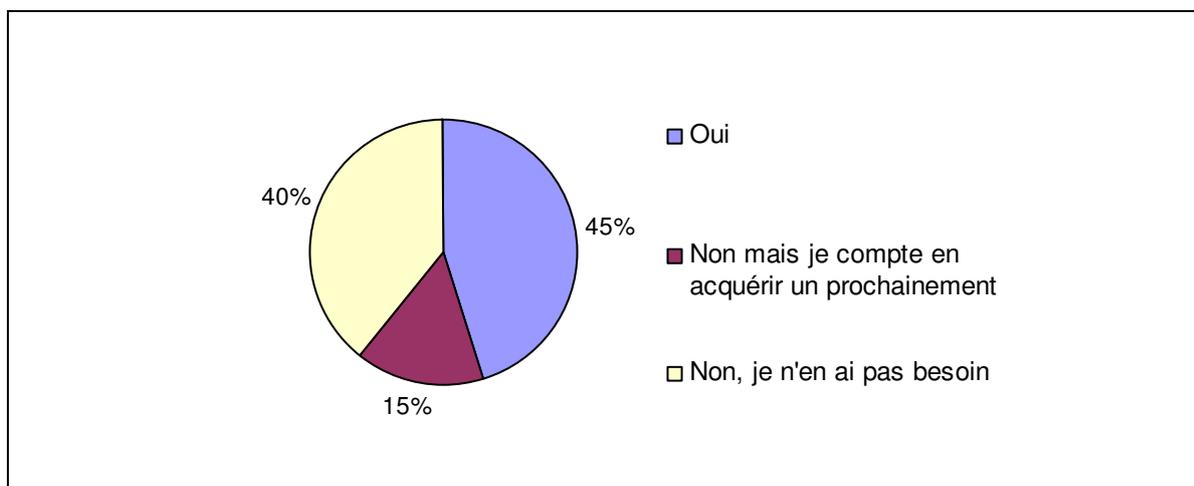
Les vétérinaires qui ne pratiquent pas ces médecines alternatives ne les déconseillent quasiment jamais : ils sont une minorité (environ un quart) à y être indifférents et réfèrent le plus souvent à un confrère qui les pratique (Graphique 55). Ils y sont donc plutôt favorables mais pas assez compétents ou pas assez intéressés pour les exercer eux-mêmes.



Graphique 55 : Avis des vétérinaires mixtes et équins stricts sur les médecines complémentaires (Réponses cumulées des équins stricts et mixtes : 91 réponses)

11. PLACE DE LA DENTISTERIE

En ce qui concerne l'équipement en dentisterie, on compte autant de vétérinaires qui ont déjà un équipement récent (ex : une râpe à dent électrique), que ceux qui n'en veulent pas car ils n'en ont pas l'utilité. 15% des vétérinaires équins sont intéressés par l'achat de matériel de dentisterie plus récent (Graphique 56).



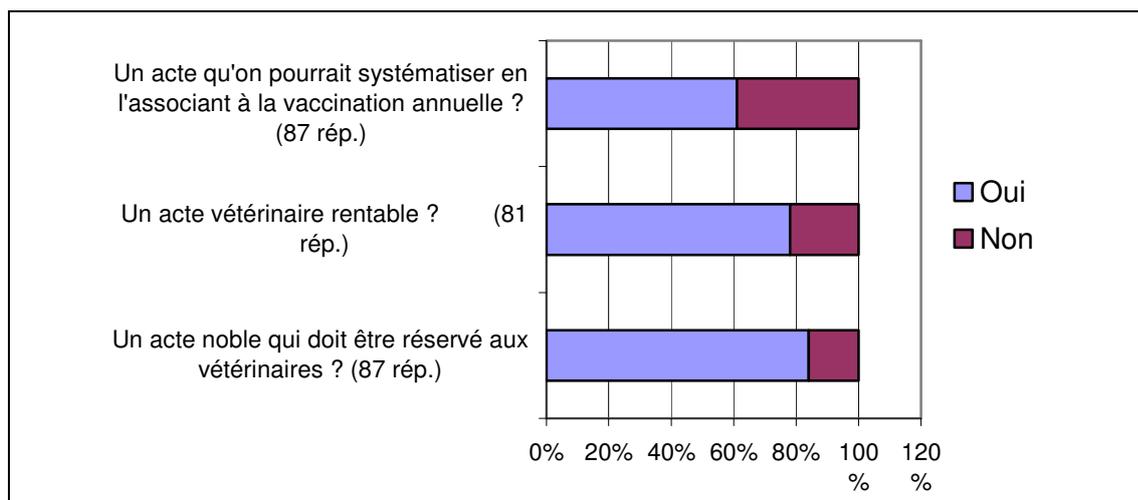
Graphique 56 : Proportion des vétérinaires équins qui possèdent un matériel de dentisterie récent (Réponses cumulées des équins stricts et mixtes : 91 réponses)

Ce désir d'investissement correspond à l'envie accrue de polyvalence des vétérinaires qui voient en cette multiplication des offres un moyen éventuel de fidéliser leur clientèle.

En fonction de la motivation qui a poussé les vétérinaires à faire de l'équine, l'investissement en dentisterie est plus ou moins important. Ainsi ceux qui sont intéressés par l'activité en elle-même sont tous déjà équipés ou vont l'être prochainement. Au contraire, plus de la moitié de ceux qui répondent à une demande ne pensent pas avoir l'utilité de ce matériel.

Les vétérinaires qui ont suivi des conférences en dentisterie équine ont ensuite acheté du matériel récent. A l'inverse, ceux qui n'ont pas l'habitude de suivre des formations sont très rarement équipés (Annexe 62).

En dépit d'un niveau d'équipement assez hétérogène dans la population étudiée, les vétérinaires manifestent un intérêt certain pour la dentisterie (Graphique 57) : les soins de dentisterie sont un acte qui doit être réservé aux vétérinaires pour 86 % des vétérinaires équins stricts et mixtes confondus. Cependant, le terme « d'acte noble » a souvent été contesté par les vétérinaires qui sont nombreux à penser que l'entretien courant de la dentition n'est pas réservé aux vétérinaires. Cependant, dès qu'il faut faire une sédation, une extraction dentaire, des interventions chirurgicales ou lourdes, les actes deviennent exclusivement vétérinaires. Par ailleurs, plus de trois quarts des vétérinaires estiment que la dentisterie est une activité rentable. Elle mériterait donc d'être davantage développée dans certains cabinets. Les vétérinaires qui considèrent que cette activité n'est pas rentable n'ont en général pas de matériel de dentisterie récent.

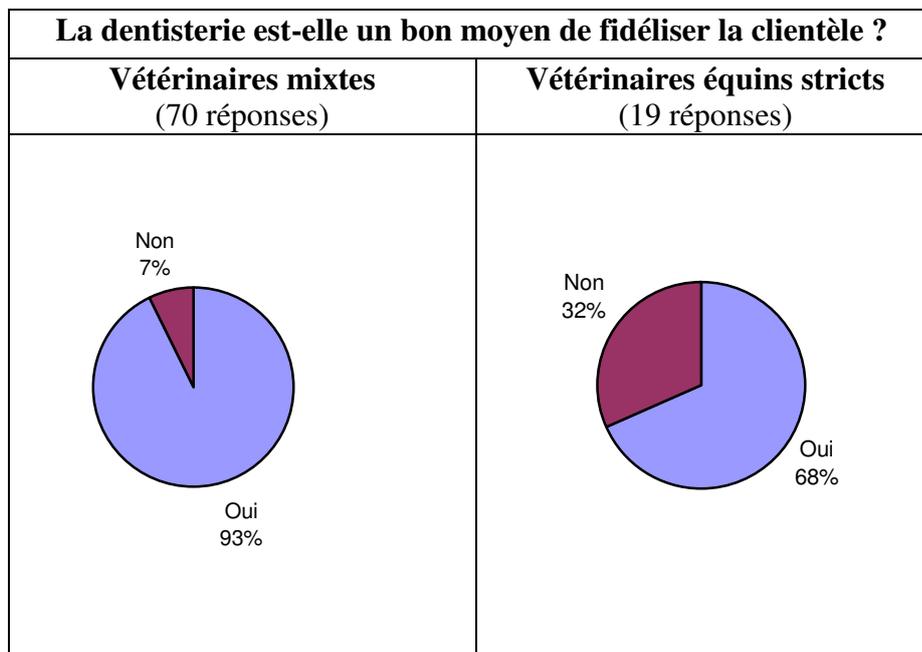


Graphique 57 : Avis des vétérinaires équins sur les soins de dentisterie (réponses cumulées des équins stricts et mixtes)

En ce qui concerne la systématisation des soins dentaires lors de la consultation vaccinale, les avis sont plus partagés. En tout, 60 % des vétérinaires équins pensent qu'il faut au moins contrôler la bouche du cheval au moment de la vaccination (Graphique 57). Cependant cette tendance est inversée pour les vétérinaires qui exercent en équine pour répondre à une demande (et qui sont moins équipés en matériel de dentisterie).

Certains vétérinaires rappellent le fait que sédation et vaccination sont incompatibles sur le plan immunologique, le simple contrôle des dents lors de la visite vaccinale est une idée accueillie de façon positive. Le fait de multiplier les visites en venant uniquement pour les soins dentaires est un moyen supplémentaire de fidéliser la clientèle. Donc une simple vérification avant le vaccin et la prise d'un rendez-vous ultérieur en cas de problème semble être un compromis judicieux (Annexe 63).

La dentisterie est perçue comme un outil majeur de fidélisation des clients. Sur ce sujet, les mixtes sont quasi-unanimes (Graphique 58) : en proposant aux clients de réaliser les actes de dentisterie, ils augmentent la fréquence de leurs visites et donc la fidélité de leurs clients. Les spécialistes sont moins catégoriques : en effet, les vétérinaires qui travaillent beaucoup sur des référés ne font pas ce type de soins (comme les vaccins) par confraternité, par manque de temps ou par manque d'intérêt : ils laissent ce travail au vétérinaire traitant habituel.



Graphique 58 : Comparaison de l'avis des vétérinaires mixtes et équins stricts sur l'effet positif de la dentisterie sur la fidélisation

Au bilan, pour les vétérinaires mixtes, l'achat d'un matériel neuf et une formation en dentisterie sont surtout motivés par l'aspect rentable de l'acte plutôt que par l'intérêt intellectuel de la discipline. Les organismes de formation continue font la promotion de la dentisterie équine : tous les vétérinaires qui se sont formés possèdent un matériel récent ou souhaitent en acquérir un prochainement.

12. ALIMENTATION

En ce qui concerne l'alimentation, plus de la moitié des vétérinaires mixtes se contentent de répondre aux questions des propriétaires. Des conseils spontanés sont dispensés par 35% d'entre eux et une minorité va jusqu'à faire des consultations spécialisées (Tableau 44).

Propositions	Vétérinaires	
	Mixtes (72 réponses)	Équins stricts (19 réponses)
Je réponds à leurs questions	39	7
Je donne des conseils personnalisés spontanément	25	7
Quand c'est utile, je propose une consultation spécialisée (analyse du foin, calcul de ration...)	8	5

Tableau 44 : Niveau du conseil en alimentation dispensé par les vétérinaires mixtes ou équins stricts

Approximativement 2/3 des vétérinaires, aussi bien mixtes que « spécialistes », vendent déjà des compléments alimentaires. La même proportion de vétérinaires mixtes n'est pas opposée à l'idée de vendre des aliments diététiques pour équidés. Cependant, seulement 2% des praticiens le font déjà . C'est le manque de place pour stocker les aliments et la rentabilité incertaine de cette offre qui participent au désintérêt des vétérinaires pour la vente d'aliments (Tableau 45).

Motifs invoqués participant au désintérêt de la vente d'aliments	Vétérinaires	
	Mixtes (28 réponses)	Équins stricts (8 réponses)
Par manque de temps	0	0
Par manque de place	9	1
Parce que cela ne m'intéresse pas	6	5
Parce que cela ne serait pas rentable	7	1
Parce que je ne suis pas suffisamment compétent en la matière	6	1

Tableau 45 : Motifs invoqués par les vétérinaires équins pour ne pas vendre d'aliments diététiques

De nombreux vétérinaires doutent que les propriétaires ne se déplacent à la clinique pour acheter des sacs d'aliment comme le fait la clientèle canine. De plus, ils estiment ne pas être suffisamment formés en matière d'alimentation. Cependant, il faut noter que ce ne sont pas les vétérinaires qui ont le plus de connaissances en alimentation et qui conseillent le plus leur client à ce sujet qui sont prêts à vendre des aliments. Les équins stricts semblent refuser d'exploiter ce créneau principalement par désintérêt (Annexe 64).

13. VENTE DE PRODUITS DE SOIN ET D'ACCESSOIRES

Les vétérinaires mixtes sont plutôt favorables à l'idée de vendre des produits de soin, en accompagnant bien entendu cette vente de conseils avisés (Tableau 46) : en effet, 42 % des vétérinaires mixtes interrogés le font déjà et presque 20 % prévoient de le faire. 50 % des équins stricts y sont opposés à cause de l'image de marchand que cette offre véhicule, mais 36% des vétérinaires équins stricts interrogés en vendent déjà ou comptent le faire, ce qui prouve que ce marché existe bel et bien et qu'il reste à développer.

Souhait de vente de produits	Vétérinaires	
	Mixtes (70 réponses)	Équins stricts (19 réponses)
Non, ce n'est pas le rôle du vétérinaire	15	9
Non, cela ne serait pas rentable	11	2
Oui, je le fais déjà	30	5
Oui, je prévois de le faire	14	3

Tableau 46 : Souhait des vétérinaires équins de vendre des produits de soin et d'hygiène pour les chevaux

En ce qui concerne les accessoires, la majorité des vétérinaires n'envisagent pas d'en vendre comme cela se fait en canine. Ils jugent que cela ne fait pas partie de leurs attributions et que de toute façon cela ne serait pas rentable face à la forte concurrence des grandes surfaces comme Padd ou Décathlon (Tableau 47). Cela dit, 25% des vétérinaires mixtes en vendent déjà ou prévoient de le faire un jour, ce qui est assez surprenant et offre des perspectives nouvelles à un marché encore marginal. Tous les vétérinaires qui sont favorables à la vente d'accessoires sont déjà vendeurs de produits de soin et d'hygiène ou projettent de l'être (Annexe 65).

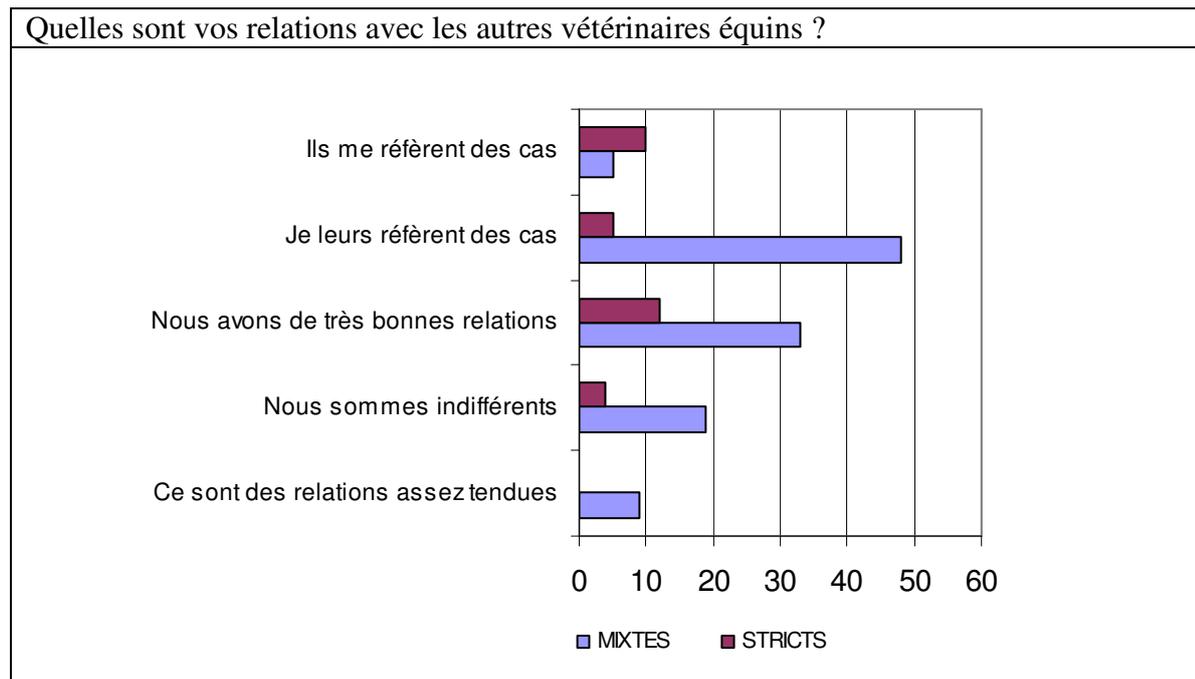
Souhait de vente d'accessoires	Vétérinaires	
	Mixtes (71 réponses)	Équins stricts (19 réponses)
Non, ce n'est pas le rôle du vétérinaire	35	14
Non, cela ne serait pas rentable	18	2
Oui, je le fais déjà	5	1
Oui, je prévois de le faire	13	2

Tableau 47 : Souhait des vétérinaires de vendre des accessoires pour chevaux

14. RELATIONS AVEC LES CONFRES

14.1 Relations entre vétérinaires

60 % des vétérinaires mixtes réfèrent régulièrement des cas à d'autres vétérinaires équins. Les relations avec les autres vétérinaires sont peu développées (1/3 d'indifférence mutuelle) et mêmes parfois tendues (notamment avec « *certaines jeunes vétérinaires qui s'installent à côté et affichent une forte concurrence en appliquant des tarifs extrêmement bas* ») (Graphique 59).

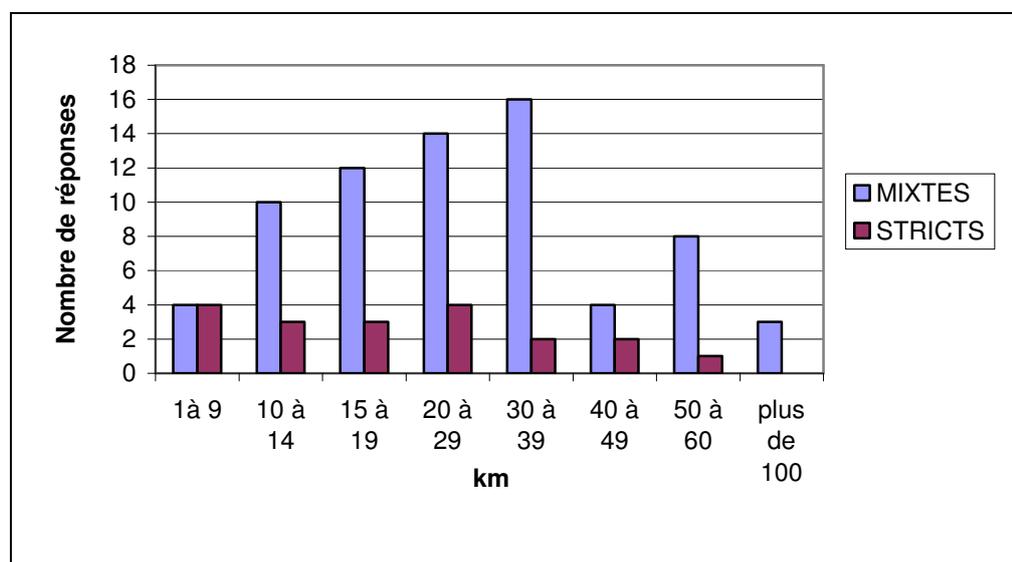


Graphique 59 : Relations des vétérinaires interrogés avec les autres vétérinaires équins

Les vétérinaires qui déclarent avoir des relations tendues avec leurs confrères ont une moyenne d'âge plus basse que ceux qui entretiennent de très bonnes relations. Ceci vient probablement du fait que les jeunes vétérinaires qui cherchent à monter une clientèle ont des relations concurrentielles avec les vétérinaires proches (Annexe 66).

14.2 Eloignement des autres vétérinaires équins

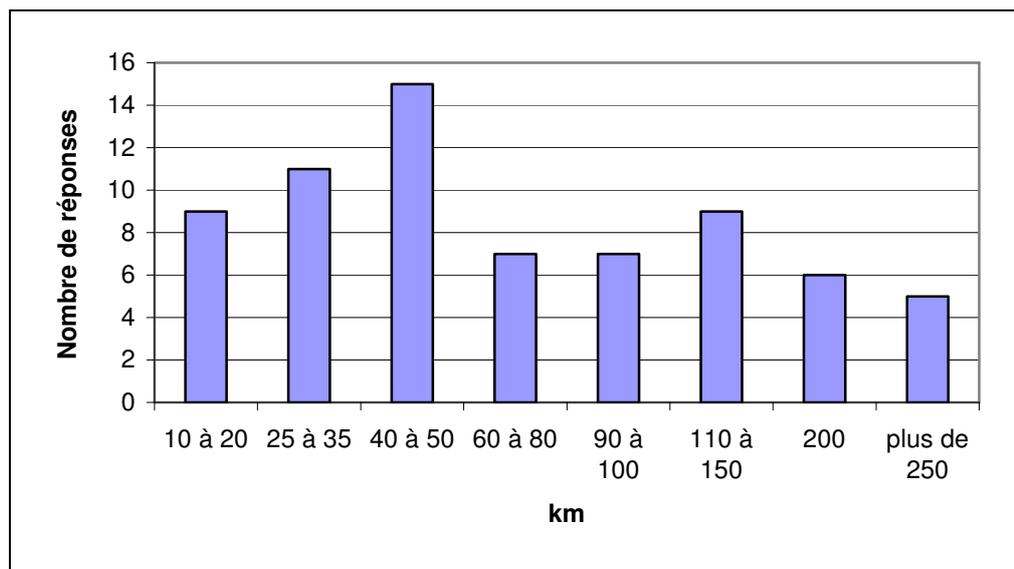
Les vétérinaires mixtes ont souvent un cabinet concurrent à moins de 40 km de chez eux, c'est-à-dire dans leur rayon d'activité en général (Graphique 60). Cela dit, il n'y a aucun lien entre la distance à laquelle se trouve le confrère le plus proche et le rayon d'intervention des vétérinaires interrogés (Annexe 67).



Graphique 60 : Distance du vétérinaire ayant une activité équine le plus proche

14.3 Eloignement de la structure de référé pour les vétérinaires équins mixtes

L'éloignement du cabinet où sont envoyés les cas référés par les vétérinaires mixtes est très variable (Graphique 61). Il dépend parfois de la complexité de la situation. En effet, certains réfèrent à l'ENV d'Alfort ou de Lyon quand cela est nécessaire, quelque soit la distance.



Graphique 61 : Distance de la clinique de référé en équine

15. PROPOSITION D'UNE TYPOLOGIE DES VÉTÉRINAIRES ÉQUINS MIXTES

Lors de l'analyse des réponses du questionnaire, il est apparu que les réponses à de nombreuses questions avaient une forte dépendance avec le motif qui a conduit les vétérinaires à faire de l'équine. En regroupant ces réponses il est possible de faire un portrait type de trois classes de vétérinaires équins mixtes :

- les vétérinaires qui font de l'équine avant tout par amour des chevaux (20 % des répondants)
- les vétérinaires qui font de l'équine par intérêt pour l'activité (31 % des répondants)
- les vétérinaires qui font de l'équine pour répondre à une demande (35 % des répondants).

14 % des vétérinaires n'ont pu être rattachés à une de ces classes car ils appartenaient à deux en même temps ou ne pensaient correspondre à aucune.

15.1 Vétérinaire équin par amour des chevaux

La moitié de ces vétérinaires sont des femmes. Alors que, de manière générale, seul un vétérinaire sur six ayant répondu est une femme, on retrouve ici beaucoup de femmes qui ont choisi l'équine pour la relation qu'elles ont avec les animaux. Ceci correspond à la tendance actuelle de féminisation des vétérinaires et au fait que de nombreuses jeunes filles cavalières rentrent en Ecole Vétérinaire avant tout pour faire un métier avec les chevaux.

Ces vétérinaires ont choisi de faire de la mixte parce qu'ils aimaient les chevaux mais ne peuvent pas en faire plus par manque de temps et de rentabilité. Pourtant, en analysant plus précisément les données, ce sont les seuls qui estiment en moyenne que leur pourcentage de chiffre d'affaires en équine (16 % en moyenne) est supérieur au pourcentage de clients équins dans leur clientèle totale (14 % en moyenne).

De plus, ces vétérinaires ont l'activité équine la plus développée (ils voient en moyenne 13 chevaux par semaine sur un rayon de 46 km), ils manquent cependant de temps pour la développer davantage.

Ils comptent 64 % de chevaux de loisir dans leur clientèle équine et aiment travailler avec eux. Ils n'ont d'ailleurs pas de préférences très marquées et apprécient tous les types de clientèles équines, même les chevaux de sport et course. Par contre, ils ne travaillent presque pas avec les chevaux destinés à la boucherie. Parmi les chevaux de loisir, ils travaillent volontiers avec les chevaux de tous les types, même s'ils aiment un peu moins les propriétaires de chevaux type « compagnie ».

Pour ces vétérinaires qui ont une formation théorique en équine importante par les journaux ou les conférences, la communication avec le client est primordiale. Ils cherchent à fidéliser avant tout pour améliorer leurs relations avec eux. Ils sont aussi très attirés par les médecines alternatives et répondent ainsi à la demande de la clientèle. Par contre, à peine plus de la moitié pratique la dentisterie régulièrement.

15.2 Vétérinaire équin par intérêt pour l'activité équine

Ces vétérinaires sont passionnés par les différents aspects de cette médecine individuelle, sa complexité et son exigence, la rigueur qu'elle demande et la satisfaction intellectuelle qu'elle apporte. Si leur clientèle équine n'est pas plus importante, c'est qu'ils n'ont pas assez de demande. D'ailleurs, ils cherchent à la fidéliser de façon importante pour améliorer leurs relations avec elle mais aussi pour augmenter leur part d'activité en équine. Ces vétérinaires voient en moyenne 11 chevaux par semaine. Leur pourcentage de clientèle équine (13%) est égal à celui des vétérinaires « par amour des chevaux », mais leur pourcentage de chiffre d'affaires est presque deux fois plus faible (9%) que celui de ces derniers.

Dans notre étude, les vétérinaires appartenant à cette catégorie sont quasiment tous des hommes plus âgés que les autres répondants, ils ont 48 ans en moyenne.

Ces passionnés cherchent sans cesse à améliorer leurs compétences en équine : ils sont inscrits à un organisme de formation continue en équine, le plus souvent l'AVEF, qui regroupe uniquement des vétérinaires équins. De plus, ils participent tous à de nombreuses conférences et sont abonnés à au moins un journal de formation continue. Ils sont bien équipés au niveau matériel et en particulier en dentisterie.

Même si ces vétérinaires voient deux fois plus de chevaux de sport que les autres (20 % en moyenne), c'est avant tout avec les chevaux de loisir qu'ils préfèrent travailler. Ils

voient peu d'ânes même s'ils aiment avoir affaire à eux. Ils apprécient tous les types de chevaux de loisir bien que leur affinité pour le type « promenade » soit supérieure. Par rapport aux autres vétérinaires, ils jugent la clientèle de loisir plus connaisseuse et estiment que le type « sport » est plus fidèle.

15.3 Vétérinaires équins « en réponse à la demande »

Ces vétérinaires ne se destinaient pas spécialement à faire de l'équine mais, devant la demande des clients, ils ont acquis un pourcentage d'activité moyen de presque 10 % en équine, et leur pourcentage de chiffre d'affaires est presque similaire. Ce sont souvent de jeunes vétérinaires (36 ans en moyenne) et quasiment que des hommes. Ils ont une activité rurale. Leur clientèle s'étend sur un rayon moins important que les autres catégories (< 30 km).

Sachant que l'équine n'est pas la priorité de leur cabinet, ces vétérinaires se forment moins que les autres dans ce secteur. Un tiers reçoit des journaux spécialisés en équine et ils sont presque deux tiers à participer à des conférences en équine. Ils sont souvent membres des SNGTV, organisme par lequel ils peuvent se former pour toutes leurs activités rurales.

Ces vétérinaires apprécient les ânes et les chevaux de loisir avec qui ils travaillent en grande majorité ; ils voient aussi 15 % de chevaux de reproduction. Ils n'aiment pas les chevaux de sport et ont d'ailleurs très peu affaire à eux. Ils n'aiment pas non plus le type «sport» parmi les chevaux de loisir. Par rapport aux autres vétérinaires équins mixtes, ces vétérinaires jugent que la clientèle de loisir type «promenade» est peu confiante et difficile à faire payer. Ils ont moins de litiges avec la clientèle de loisir que les autres vétérinaires équins mixtes.

Ils ne font que répondre à la demande et de ce fait, seule la moitié d'entre eux cherche à fidéliser pour améliorer ses relations avec la clientèle. Ils estiment peu utile de s'équiper en matériel spécialisé, ils sont seulement 50 % à posséder un matériel de dentisterie.

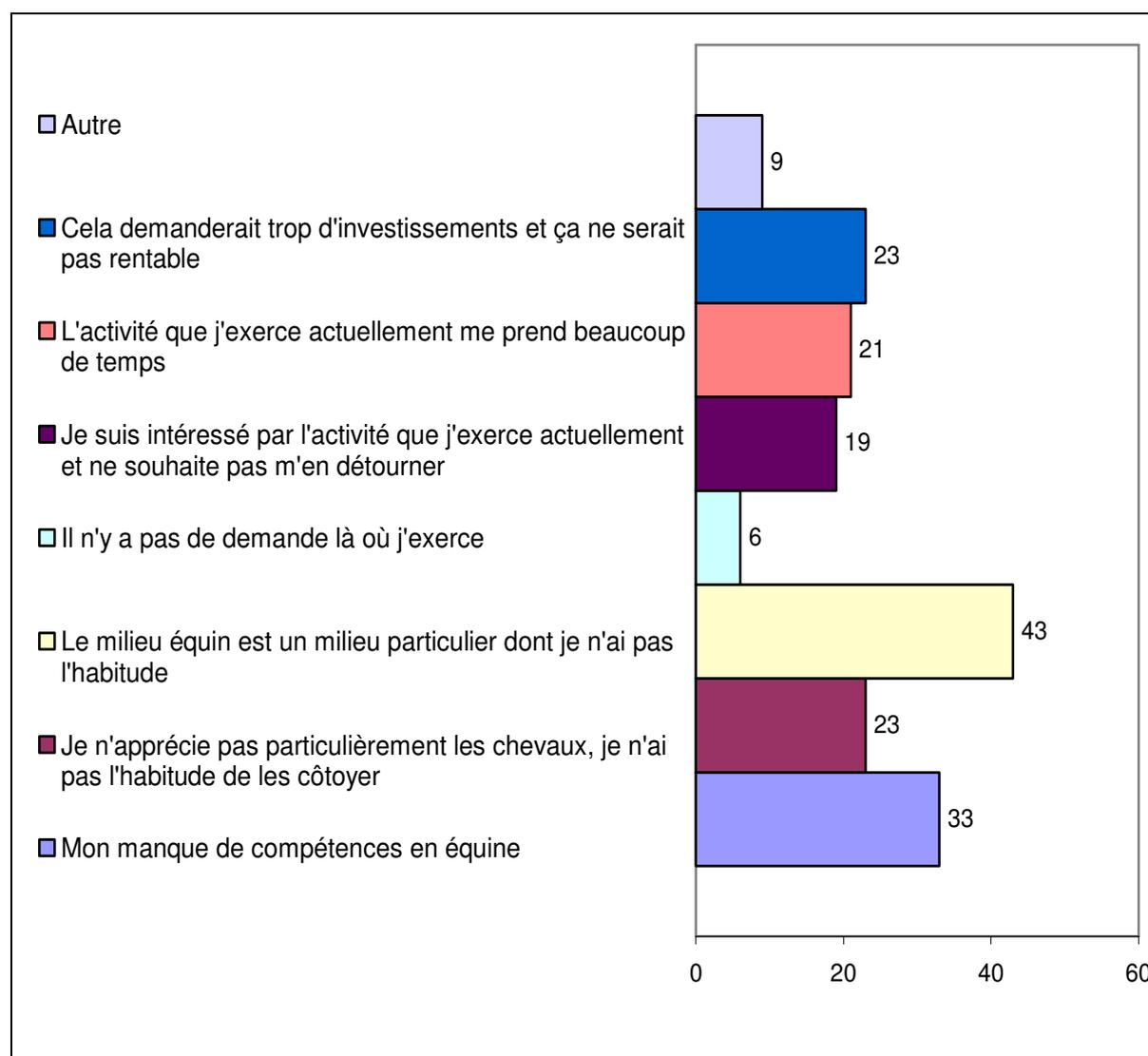
III. L'ENQUÊTE « VÉTÉRINAIRES NON ÉQUINS »

Cette enquête, d'ampleur plus limitée, a été envoyée par mail sous forme Word à des vétérinaires n'ayant pas d'activité équine déclarée dans l'Annuaire Vétérinaire Roy 2003 et possédant une adresse mail. Elle ne comprenait que 7 questions, 36 réponses ont été obtenues. Parmi elles, 15 provenaient de vétérinaires ayant une activité rurale ou mixte, 20 de vétérinaires ayant une activité uniquement canine. Ce questionnaire permet surtout de savoir si les vétérinaires qui ne font actuellement pas d'équine sont prêts à développer cette activité.

1. LE CHOIX DE NE PAS FAIRE D'ÉQUINE : PROJET LORS DES ETUDES ET OPPORTUNITES EN DÉBUT DE CARRIÈRE

Seuls 30 % des vétérinaires qui ne font pas d'équine actuellement projetaient de ne pas en faire lorsqu'ils étaient étudiants. 28 % pensaient en faire au moins un peu, le tiers restant n'excluait pas cette idée.

Pour un quart des vétérinaires « non-équins », la première raison qui les limite ou les a limités en début de carrière pour ne pas pratiquer en équine est la particularité du milieu équin (Graphique 62). Certains vétérinaires ont déjà pratiqué en équine mais ont arrêté, dégoûtés par la clientèle : les nombreux impayés, l'antipathie envers les propriétaires de chevaux et la mise en cause de la responsabilité trop fréquente en sont les principales raisons.



Graphique 62 : Les obstacles au développement de l'activité équine pour les vétérinaires qui n'en font pas

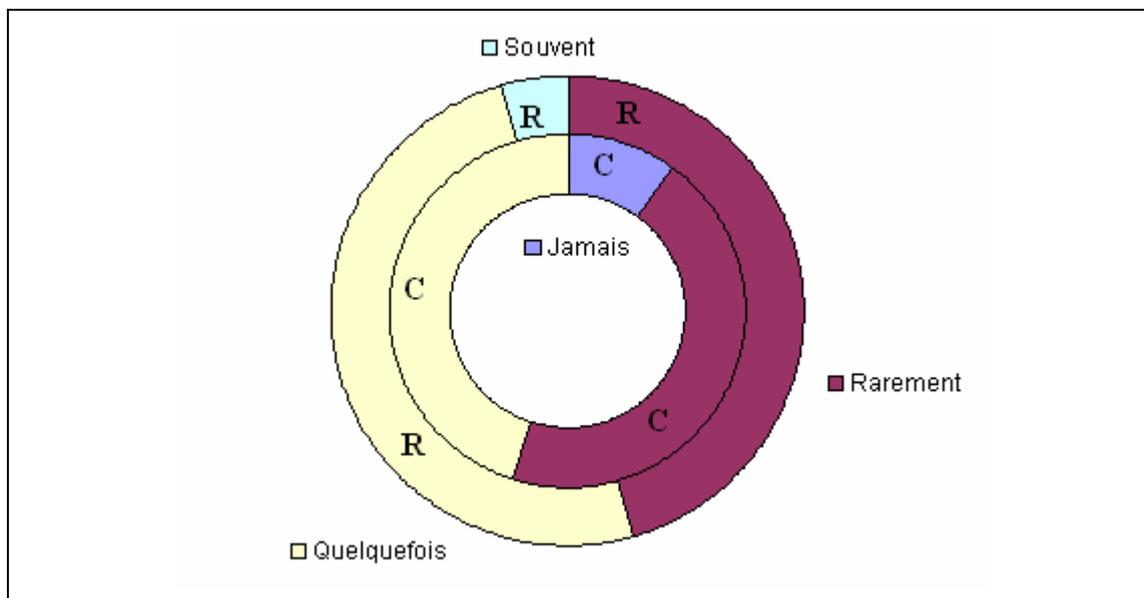
(Méthode des scores : 1^{ère} raison : 3 points, 2^{ème} raison : 2 points, 3^{ème} raison : 1 point)

Certains vétérinaires auraient bien voulu se lancer mais ne se sentaient pas assez confiants en début de carrière pour affronter cette clientèle à la réputation si particulière, surtout lorsqu'ils ne se sentaient pas assez compétents. Un nombre important de vétérinaires dit aussi ne pas

apprécier particulièrement les chevaux ou ne pas avoir l'habitude de les côtoyer. Le manque de rentabilité de cette activité, même s'il est rarement le premier critère cité, est aussi largement pris en compte par les vétérinaires. Enfin, 20 % des vétérinaires souhaitent en priorité développer leur activité actuelle. Celle-ci les intéresse particulièrement ou leur prend beaucoup de temps. Nombreux sont les vétérinaires qui redoutent les gardes et les horaires contraignants imposés par l'activité équine. Enfin, il faut noter que seulement 6 % des vétérinaires sont freinés par l'absence de demande en équine.

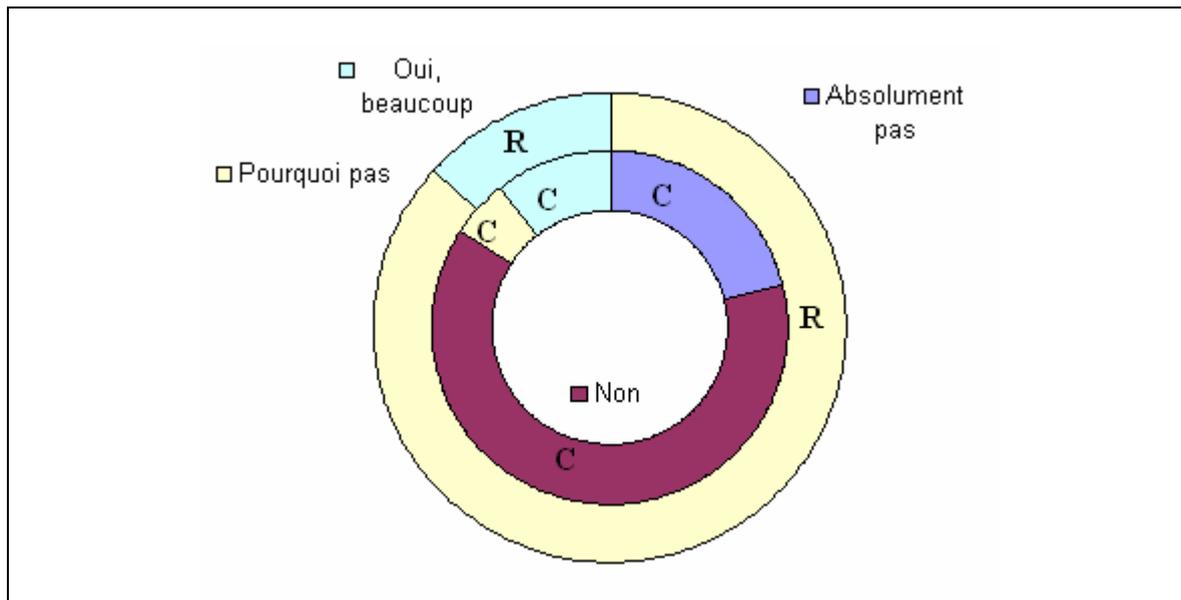
2. EXISTENCE D'UNE DEMANDE EN ÉQUINE, INTERET POUR CETTE DEMANDE

80 % des vétérinaires mixtes qui n'ont pas d'activité équine disent être régulièrement sollicités par des propriétaires de chevaux, et seulement 15 % des vétérinaires exclusivement canins ne sont jamais sollicités (Graphique 63). Face à cette clientèle, les vétérinaires ont le choix de se diversifier ou bien de référer.



Graphique 63 : Fréquence de la demande des propriétaires de loisir auprès des vétérinaires n'ayant aucune activité équine
(Canins (C) : 20 réponses, Ruraux et Mixtes (R) : 15 réponses)

Ainsi, 12 % des vétérinaires, qu'ils soient canins ou mixtes ruraux, souhaiteraient beaucoup pouvoir répondre cette demande. Par contre, alors que plus de 80 % des canins ne souhaitent pas répondre à cette demande, aucun des mixtes ruraux ne s'oppose à cette idée (Graphique 64).



Graphique 64 : Souhait des vétérinaires qui ne font pas d'équine de pouvoir répondre à la demande des propriétaires de chevaux

(Canins (C) : 18 réponses, Ruraux et Mixtes (R) : 15 réponses)

Ceux qui souhaitent répondre à la demande voient des avantages à développer une activité équine : la majorité s'intéressent à l'animal ou à la médecine équine. Les vétérinaires ruraux apprécient l'aspect individuel de cette médecine tandis que les canins prendraient du plaisir à se diversifier et à travailler en extérieur. Pour 7 vétérinaires sur 36, le développement de cette activité aurait avant tout un intérêt stratégique : ils refusent de se fermer des portes face à cette demande croissante (Annexe 68).

TROISIÈME PARTIE : SYNTHÈSE DES RESULTATS

I. MIEUX CONNAÎTRE LA CLIENTÈLE DE CHEVAUX DE LOISIR POUR POUVOIR S'ADAPTER A CHAQUE PROFIL

Nous avons déjà défini ce que nous considérons comme un cheval de loisir, c'est un « équidé utilisé pour le plaisir par son propriétaire et n'ayant aucune vocation de rapport ». Notre enquête nous a permis de détailler leur portrait général, mais aussi de déterminer quelques critères qui permettent de prévoir le comportement des propriétaires vis-à-vis de la santé de leurs équidés. Ces observations vont permettre aux vétérinaires de s'adapter aux attentes de chacun. Les critères les plus déterminants sont l'utilisation de l'équidé de loisir, le fait d'être cavalier ou non, le sexe du propriétaire et le lieu de logement de l'équidé. Bien sûr ces critères ne sont pas absolus et il existe des variations inter-individuelles qui dépendent de chaque propriétaire mais aussi de chaque cheval appartenant à ce même propriétaire. Les résultats de l'enquête « propriétaires » nous ont permis de montrer que la classification que nous avons proposé au départ et qui a servi dans l'enquête « vétérinaires » était la plupart du temps justifiée. Ainsi nous pouvons nous permettre de classer les chevaux de loisir en trois catégories : type «sport», type «promenade» et type «compagnie» (Tableau 48). Il est à noter que les cavaliers qui ont un équidé de compagnie ou ceux qui font de la randonnée ont parfois des comportements très hétérogènes et peuvent, sur certaines questions, se distinguer du type auquel ils appartiennent.

Type	% de chevaux de l'enquête appartenant au moins à ce type	% de propriétaires de l'enquête ayant au moins un cheval appartenant à ce type
« sport »	20 %	29 %
« compagnie »	31 %	48 %
« promenade »	49 %	40 %
63 % des propriétaires correspondent à un seul type		

Tableau 48 : Récapitulatifs des utilisations des chevaux des propriétaires interrogés, appartenant aux types prédéfinis

1. LE RAPPORT ENTRE LES PROPRIETAIRES ET LEURS EQUIDES DE LOISIR

Les propriétaires de loisir possèdent en moyenne des équidés depuis plus de 12 ans. Une fois le cap du premier équidé franchi, l'acquisition d'autres chevaux ne demande pas beaucoup d'investissements supplémentaires, que ce soit une question de temps ou

d'infrastructures. En effet, seul un tiers des propriétaires de loisir possède un seul équidé, et un sur cinq en a plus de quatre. Plus de 70 % des propriétaires possèdent leurs chevaux à domicile, les autres sont en pension ou sur des terrains en location. Plus de la moitié des propriétaires de loisir passe plus de 5 heures par semaine avec son cheval et un tiers s'occupe de lui pendant plus de 10 heures par semaine. Ce chiffre paraît important mais les trois quarts des propriétaires de loisirs aimeraient pouvoir passer plus de temps avec leur cheval.

Ces équidés ont une valeur financière peu importante. Cependant les propriétaires interrogés sont nombreux à faire part spontanément du sentiment affectif qui les lie à leur animal.

Le budget total consacré à l'équidé est de 141 € par mois au total dont 85 € pour le logement et la nourriture et 25 € pour la ferrure. En matière de santé, les propriétaires dépensent 200 € par an pour un équidé pour les soins vétérinaires courants (dentisterie, vermifuge et vaccin). En réalité ils dépensent 100 € de plus en moyenne par an en frais vétérinaires « supplémentaires ». Ce budget représente un sacrifice pour environ un tiers des propriétaires de loisir et presque la moitié ne savait pas combien leur équidé allait leur coûter avant de l'acheter. Le tableau 49 récapitule les critères ayant une influence significative sur le budget total consacré à l'équidé :

Budget total plus faible	Budget total plus important
Cheval logé à domicile	Cheval logé en pension
Homme	Femme
Cheval choisi pour son prix, sur un coup de cœur ou offert	Cheval choisi pour ses qualités de compagnie
Propriétaire non cavalier, non inscrit à une fédération	Propriétaire cavalier, inscrit à une fédération
Cheval de valeur financière faible	Cheval de valeur financière importante
Utilisation = entretien du terrain, retraite	Utilisation = compétition amateur
Temps passé avec l'équidé < 2h par semaine	Temps passé >2 h

Tableau 49 : Critères qui influent significativement sur le budget total consacré à l'équidé

Ces propriétaires sont cavaliers pour 80 % d'entre eux, depuis 16 ans en moyenne. De plus ils sont assez indépendants puisque seulement un tiers d'entre eux est inscrit à la Fédération Française d'Equitation, ce sont le plus souvent les propriétaires qui font de la compétition amateur. Bien que les propriétaires de loisir soient en majorité cavaliers, ce n'est pas pour leurs aptitudes sous la selle qu'ils choisissent en premier lieu leur cheval. En effet le premier critère de choix est le physique de l'équidé (robe, race, modèle...). De nombreux propriétaires ont aussi un « coup de cœur » pour un cheval donné sans que leur choix soit véritablement raisonné. Les chevaux destinés à faire un peu de sport sont aussi choisis pour leurs aptitudes sportives et les propriétaires accordent aussi beaucoup d'importance au mental calme et sécuritaire de leur monture de loisir. Contrairement à ce que l'on pourrait croire, ce sont les cavaliers qui choisissent le plus leur équidés sur des critères de compagnie.

2. LES COMPETENCES DES PROPRIETAIRES EN MATIÈRE DE SANTÉ EQUINE ET LEURS MOYENS D'INFORMATION

La population que nous avons interrogée est beaucoup plus humble sur ses connaissances que les propriétaires de sport et de loisir interrogés lors d'enquêtes précédentes (cf. première partie, I, 5.1). Plus de la moitié des propriétaires interrogés se documente assez régulièrement par des magazines ou Internet, mais malgré ces efforts, seulement un tiers estime avoir de bonnes connaissances en équine. 13 % de ces propriétaires ne se documentent jamais et ils ont alors de très mauvaises connaissances.

Contrairement aux enquêtes précédentes (cf. première partie, I, 5.2), même si l'entourage du propriétaire reste un conseiller très important lorsque le propriétaire n'arrive pas à se débrouiller seul en matière de santé, le vétérinaire a su trouver sa place en tant que conseiller auprès de la clientèle de loisir. L'automédication est relativement rare par rapport au milieu équin professionnel. Ainsi, la moitié des propriétaires appellent directement le vétérinaire lorsqu'une information leur manque, mais, comme le montre le tableau 50, certains propriétaires l'appelleront plus facilement que d'autres.

Demande plutôt conseil à son entourage	Demande plutôt conseil à son vétérinaire
Chevaux d'entretien du terrain, retraite, élevage	Chevaux de compagnie, promenade, compétition, randonnée
Propriétaire qui passe moins de temps que la moyenne avec son cheval	Propriétaire qui passe plus de temps que la moyenne avec son cheval
Propriétaire qui estime que ses connaissances sont mauvaises à moyennes	Propriétaire qui estime que ses connaissances sont moyennes à bonnes

Tableau 50 : Récapitulatif des facteurs significativement dépendant du critère « manque d'information »

Les vétérinaires notent assez mal les connaissances des propriétaires de chevaux de loisir (moins de 10 sur 20), surtout pour les propriétaires type «compagnie». Certains praticiens jugent même dangereux les animaux dont les propriétaires ne sont pas cavaliers. En effet, ces équidés qui n'ont pas l'habitude d'être manipulés sont difficiles à soigner en toute sécurité lorsque les propriétaires n'ont pas le matériel de contention nécessaire. Les vétérinaires soulignent aussi le fait que ces propriétaires peu connaisseurs ont du mal à estimer la gravité d'un problème, ce qui peut entraîner des déplacements en urgence non justifiés ou des présentations trop tardives de chevaux en consultation avec des pronostics très sombres.

3. CERTAINS CRITERES PEUVENT AIDER A DÉTERMINER LE PROFIL DU PROPRIÉTAIRE

3.1 Les différences associées au sexe du propriétaire

- Les femmes consacrent un budget plus important pour leur équidé. Elles mettent plus leur cheval en pension que les hommes. En ce qui concerne l'utilisation du cheval, elles font

beaucoup plus de promenade que de randonnée et ont plus souvent des équidés à la retraite que les hommes.

- Les propriétaires masculins ont quasiment tous leurs équidés à domicile. On trouve autant d'hommes qui font de la randonnée que de la promenade. Ils ont plus de chevaux pour l'élevage ou l'entretien du terrain que les femmes.

3.2 Les différences liées au lieu de logement de l'équidé

Les propriétaires qui ont leurs équidés en pension sont souvent des femmes et elles sont plus souvent licenciées à une fédération que les autres propriétaires. Ces propriétaires possèdent en général un seul cheval et passent peu de temps avec lui : en effet, ils n'ont pas besoin de le nourrir et d'entretenir le logement. Ils souhaiteraient cependant pouvoir passer plus de temps avec lui, mais ils n'en ont pas la possibilité. Le budget qu'ils consacrent à leur équidé est plus important que les autres propriétaires. Ces propriétaires sont souvent entourés par des professionnels qui peuvent les renseigner facilement quand ils ont des questions à poser, les vétérinaires jouent alors un rôle de conseiller secondaire auprès d'eux.

3.3 Les différences en fonction de l'utilisation du cheval

Le tableau 51 montre qu'il est possible de classer les propriétaires de loisir selon un ordre croissant « d'investissement » pour leur équidé.

	Type compagnie			Type promenade		Type sport
	Entretien terrain	Retraite	Compagnie	Promenade	Randonnée	Compétition amateur
Cavalier	0		++		++++	++++ (affiliés)
Valeur financière	→ De plus en plus importante dans cet ordre →					
Budget total	→ De plus en plus importante dans cet ordre →					
Temps passé avec l'équidé	0/+	+	+++ (Hétérogène)	++	+++ (Hétérogène)	++++
Logement pension	0	0	++	++	+	+++
Sacrifices liés au budget	+			++		+++
% équidés assurés	+	+	0/+	++	++	+++
Documentation	→ De plus en plus importante dans cet ordre →					
Connaissances	→ De plus en plus importante dans cet ordre →					

Tableau 51 : Classement des propriétaires en fonction de leur « investissement »

3.4 La perception des propriétaires de chevaux de loisirs par les vétérinaires

Les équidés de loisir représentent plus de deux tiers de la clientèle des vétérinaires mixtes et un quart de celle des équins stricts. Alors que pour trois quarts des mixtes, les chevaux de loisirs sont ceux avec qui ils aiment le plus travailler, les équins stricts préfèrent de loin s'occuper d'une clientèle plus professionnelle de chevaux de sports ou de courses. Finalement, chaque vétérinaire équin, quelle que soit sa proportion d'activité équine voit un grand nombre de propriétaires de loisir. Cependant, souvent, les équins stricts n'ont pas la même vision de cette clientèle que les mixtes.

Les mixtes comparent souvent la clientèle des propriétaires de chevaux de loisir à la clientèle canine (animal de compagnie, amateurisme). Néanmoins, un vétérinaire sur dix pense que cette clientèle est incomparable et très difficile voire « insupportable ». Certains vétérinaires disent aussi plus précisément qu'elle ressemble à la clientèle des éleveurs canins dans beaucoup de domaines (relations difficiles, impayés, « croient tout savoir mais ne savent rien », etc.).

A l'intérieur de la clientèle de chevaux de loisir, les vétérinaires mixtes ont des préférences. Dans l'ordre, ils préfèrent travailler avec le type «compagnie», puis avec le type «promenade» et enfin avec le type «sport». Que ce soit au niveau de la sympathie, de la fidélité, des impayés, de la confiance et de la faible exigence, on retrouve cet ordre. Par contre le type «compagnie» est largement moins bien noté au niveau des connaissances et c'est son principal « défaut ».

Conclusion : La population des propriétaires de chevaux de loisir telle que nous l'avons définie se rassemble autour de plusieurs points communs :

- des chevaux de faible valeur financière...
- mais de valeur affective importante,
- des connaissances assez limitées en matière de soins aux chevaux,
- indépendante et pas toujours insérée dans le monde du cheval,
- pour lequel le vétérinaire est un partenaire important
- souvent comparée à la clientèle canine (plus difficile selon certains vétérinaires)

Les chevaux de loisir représentent la grande majorité de la clientèle équine des vétérinaires mixtes et c'est d'ailleurs celle avec laquelle ils préfèrent incontestablement travailler. Cependant à l'intérieur de cette clientèle de loisir, on retrouve différents profils de propriétaires qui ont un comportement différent en matière de santé équine : le vétérinaire va donc devoir s'y adapter.

II. LE VÉTÉRINAIRE ÉQUIN VU PAR LES PROPRIÉTAIRES : COMMENT PEUT-IL AMÉLIORER SON IMAGE ?

1. LES PROPRIÉTAIRES DE CHEVAUX DE LOISIR FONT RAREMENT APPEL A UN VÉTÉRINAIRE ÉQUIN STRICT EN PREMIÈRE INTENTION

Dans notre enquête, seul 16 % des propriétaires ont choisi un vétérinaire équin strict comme vétérinaire habituel : quand c'est le cas, ils cherchent de meilleures compétences et ont un budget consacré à leurs équidés supérieur aux autres mais ne consultent cependant pas plus fréquemment.

75 % ont choisi un vétérinaire mixte : ils ont été motivés avant tout par sa proximité (15 km de distance au cabinet en moyenne) et les bonnes relations qu'ils ont avec lui. Il l'ont aussi choisi parce qu'il soignait déjà les autres animaux de la maison ou que ses compétences étaient « suffisantes » en équine (17 % le considèrent comme un « spécialiste équin »).

2. LES PROPRIETAIRES PORTENT UN JUGEMENT PLUTÔT FAVORABLE SUR LEURS VETERINAIRES EQUINS MIXTES

Les vétérinaires mixtes sont plutôt bien jugés par les propriétaires, ainsi un tiers des propriétaires pense que son vétérinaire n'a aucun défaut !

La compétence est un critère très important pour les propriétaires de chevaux de loisir, quelle que soit l'utilisation du cheval. En insistant sur ce critère, les propriétaires montrent qu'ils ont conscience de l'hétérogénéité des compétences des vétérinaires en équine. En effet, parmi les propriétaires dont le vétérinaire habituel est mixte, seulement 43% reconnaissent sa compétence et quand même 12 % trouvent au contraire qu'elle lui fait défaut. Pour les autres vétérinaires mixtes, cette compétence est moyenne, suffisante tant que le vétérinaire assure les soins courants et les actes techniques de base. Lors de l'enquête qualitative, nous avons souvent entendu la phrase : « il fait ce qu'il peut » sur un ton résigné. Les propriétaires sont donc peu exigeants sur les compétences des mixtes, ils veulent qu'ils soient des « bons généralistes ». Cependant, les vétérinaires mixtes sont souvent les premiers à intervenir en cas d'urgence, et dans ce cas, les compétences « de base » en équine ne suffisent plus : le vétérinaire doit être capable en particulier de gérer les coliques, les plaies, les fourbures, etc. C'est pour cette raison que les propriétaires sont nombreux à souhaiter une collaboration importante de leur vétérinaire habituel avec un vétérinaire « spécialiste ». Les propriétaires ne veulent pas se sentir démunis en cas de problème, le vétérinaire mixte doit donc pouvoir demander des conseils à un collègue ou référer sans hésiter s'il atteint ses limites de moyen ou de compétence. Même si la grande majorité des vétérinaires mixtes réfère déjà des cas à des vétérinaires équins plus spécialisés, les mauvaises relations entre vétérinaires peuvent parfois limiter la collaboration. En effet, seule la moitié des mixtes dit avoir de bonnes relations avec les autres vétérinaires équins.

Les manques d'équipement et l'impossibilité d'intervention chirurgicale sont plus souvent cités comme des défauts que comme des qualités. La chirurgie est un service qui n'intéresse qu'une faible proportion des propriétaires. Par contre, ils accordent beaucoup d'importance à l'équipement vétérinaire. Pour satisfaire une clientèle type « sport » ou « promenade », il est donc inévitable que le vétérinaire s'équipe au moins d'un appareil de radio portable et si possible, d'un échographe portable.

Du point de vu relationnel, les vétérinaires mixtes ont une très bonne image auprès des propriétaires. Les propriétaires y attachent une grande importance, surtout à la capacité à expliquer simplement et à l'écoute, deux critères reconnus comme qualités par beaucoup. En plus, les vétérinaires sont sympathiques ! Finalement, sur l'ensemble des critères de relations et communication, on trouve 11 défauts et 71 qualités pour les mixtes. Ces critères sont particulièrement importants pour les étudiants et les propriétaires non cavaliers.

3. LES PROPRIETAIRES DE CHEVAUX DE LOISIR SONT FIDELES A LEUR VÉTÉRINAIRE HABITUEL

Un tiers des propriétaires de chevaux de loisir a déjà changé de vétérinaire : ce sont souvent des propriétaires de chevaux très médicalisés (compétition, compagnie, retraite). Ils vont alors chercher un vétérinaire plus éloigné. Lorsqu'ils ont trouvé le vétérinaire équin qui leur convient, les propriétaires de loisir y restent fidèles en général. Un quart des propriétaires a déjà consulté un autre vétérinaire plus spécialisé en équine, la plupart du temps (60%) sur les conseils de leur vétérinaire habituel. Ce sont principalement les propriétaires qui considèrent que leurs connaissances en équine sont bonnes qui prennent eux-mêmes la décision d'appeler un vétérinaire plus compétent sans passer par le vétérinaire habituel.

Selon les vétérinaires, la fidélité de leur client tient à leur proximité, leur disponibilité, leurs conseils, leurs qualités relationnelles et au suivi des chevaux. Cela correspond aux qualités que leur clientèle leur reconnaît effectivement. Les vétérinaires confirment que les propriétaires de type «promenade», et encore plus de type «compagnie», sont fidèles, mais par contre ils trouvent que le type «sport» l'est moyennement.

Conclusion : La plupart des propriétaires de loisir ont un vétérinaire mixte comme vétérinaire habituel, souvent pour des raisons pratiques. Lorsqu'ils ont trouvé un vétérinaire qui leur plaît (deux fois sur trois le premier vétérinaire contacté), ils y restent souvent fidèles. Cependant, la clientèle la moins fidèle est aussi celle qui est la plus médicalisée et donc la plus intéressante pour le vétérinaire, c'est donc pour elle qu'il faudra faire le plus d'efforts de fidélisation. Les points forts des vétérinaires mixtes sont dans l'ordre la proximité, les qualités de communication, le bon contact avec les chevaux et enfin la disponibilité. Les compétences des vétérinaires sont très hétérogènes mais restent suffisantes en général tant que le vétérinaire collabore avec un vétérinaire plus spécialisé. Enfin, les vétérinaires mixtes doivent s'équiper afin de mieux répondre à la demande. Il est important pour les vétérinaires de généraliser et renforcer leurs points forts afin de fidéliser davantage en même temps qu'ils pallient leurs défauts.

III. GESTION DE LA SANTÉ DES EQUIDES DE LOISIR : QUELLE EST LA PLACE DU VÉTÉRINAIRE ÉQUIN ?

1. LA SANTÉ DES CHEVAUX DE LOISIR IMPLIQUE DE NOMBREUX INTERVENANTS ET CONSEILLERS

Nous avons vu que le vétérinaire jouait un rôle important comme conseiller auprès des propriétaires de loisir, mais l'entourage du propriétaire l'influence aussi énormément. Le vétérinaire consulte chaque cheval de loisir environ 2 fois par an en moyenne. Il n'est cependant pas le seul intervenant puisque les propriétaires s'adressent aussi aux maréchaux-

ferrants, à des éthologues, à des ostéopathes, à des « dentistes équins »... Par exemple, lorsque le cheval boite, les propriétaires de loisir font autant appel au maréchal-ferrant qu'au vétérinaire en première intention. Seulement la moitié des propriétaires font soigner la bouche de leurs chevaux régulièrement et les dentistes équins interviennent presque autant que les vétérinaires auprès des chevaux de loisir. Les propriétaires s'intéressent aussi beaucoup à l'éthologie mais le vétérinaire n'intervient que dans un quart des cas lorsqu'ils rencontrent un problème comportemental.

Le vétérinaire, pour tirer son épingle du jeu, doit s'imposer comme premier conseiller des propriétaires et intervenir le plus possible : pour cela il doit trouver un juste milieu entre collaboration et concurrence avec les autres professionnels de la santé équine ; il doit insister sur les secteurs qui sont les plus porteurs actuellement : dentisterie, antiparasitaires et suppléments nutritionnels ; enfin, il doit développer de nouveaux secteurs pour répondre aux attentes des propriétaires : médecines non conventionnelles, comportement, alimentation, accessoires et produits de soin.

1.1 Le vétérinaire doit collaborer avec les intervenants les plus proches de la clientèle pour constituer un réseau et éduquer sa clientèle

1.1.1 Les maréchaux-ferrants

Les maréchaux sont des partenaires indispensables aux vétérinaires et ce ne sont pas réellement des concurrents. Le vétérinaire peut faire confiance au maréchal pour poser une ferrure orthopédique qu'il a prescrit ou suivre un abcès de pied qu'il a paré. Chaque année, les Rencontres Maréchaux-Vétérinaires mettent à l'honneur ce partenariat indispensable entre les deux professions.

1.1.2 Les enseignants d'équitation

De façon moins évidente, les enseignants et autres responsables de centres équestres sont des personnes avec qui le vétérinaire doit collaborer. En effet, ce sont des personnes très proches des propriétaires - surtout quand le cheval est en pension - ils les conseillent et les influencent. Si le vétérinaire gagne la considération des enseignants, de nombreux propriétaires de l'écurie lui feront alors confiance. De plus cette personne peut aider à veiller à ce que les vermifuges, vaccins et soins dentaires soient faits régulièrement et ainsi promouvoir les services du vétérinaire.

1.2 Le vétérinaire équin doit être le principal acteur sur les secteurs les plus accessibles et les plus rentables

1.2.1 La dentisterie

D'un point de vue déontologique, le vétérinaire n'a pas le droit de collaborer avec les dentistes équins non vétérinaires. En effet, la dentisterie est désormais réservée aux vétérinaires qui occupent peu à peu le terrain. Même si beaucoup de vétérinaires pensent que certains dentistes sont très capables et que l'activité en elle-même n'a pas un très grand intérêt

intellectuel, cette activité est rentable et fidélise bien la clientèle. Les vétérinaires sont donc motivés pour se former et acquérir du matériel récent en dentisterie afin de banaliser les soins dentaires auprès des propriétaires tout en leur donnant une image d'acte médicalisé. Auprès des propriétaires de loisir, les vétérinaires doivent faire des efforts de communication pour que les propriétaires prennent conscience de l'importance de la dentisterie. En effet, la moitié des propriétaires de loisir (surtout les propriétaires non cavaliers) ne fait pas vérifier la bouche de son cheval, quelque fois par négligence, mais souvent par ignorance. Seulement 30 % des propriétaires font appel au vétérinaire pour la dentisterie, mais parfois ce faible chiffre s'explique par un défaut d'offre de service vétérinaire. Les vétérinaires pourraient essayer de fidéliser la clientèle sur ce secteur en vérifiant l'état des tables dentaires à chaque vaccination annuelle et en proposant de prendre rendez-vous si besoin.

1.2.2 La vente d'antiparasitaires et de suppléments nutritionnels

Du point de vue vente de médicaments et autres produits, les pharmaciens, les selleries, les animaleries et les jardinerie sont les principaux concurrents du vétérinaire, le premier pour les vermifuges et les suppléments nutritionnels, les suivants pour les compléments alimentaires et les produits de soins.

Les vétérinaires vendent les trois quarts de suppléments nutritionnels équins « vétérinaires » et progressent de 10 % par an dans ce secteur. Les pharmaciens vendent aussi des suppléments nutritionnels (20%), mais la grosse majorité du marché des compléments alimentaires en général est détenue par des circuits non vétérinaires (27). L'achat de suppléments nutritionnels chez le vétérinaire intéresse un tiers des propriétaires de loisir dont la moitié ne concrétise pas encore cet achat parce que leur vétérinaire n'en vend pas (ou ils ne savent pas qu'il en vend). Pourtant, 70% des vétérinaires vendent déjà des suppléments nutritionnels. Cette offre intéresse d'une part les cavaliers de compétition qui sont les plus gros consommateurs de ce type de produit et d'autre part les propriétaires de chevaux à la retraite ou à l'entretien du terrain qui sont peu connaisseurs et ont particulièrement besoin de conseils.

Deux tiers des propriétaires de loisir achètent leur vermifuge équin chez leur vétérinaire, ceux qui se le procurent ailleurs pour des raisons de prix ou de proximité ne sont pas prêts à venir se fournir chez le vétérinaire. En effet, 70% des propriétaires sont fidèles à leur source d'achat en vermifuges équins par confiance et par habitude, ceux qui ne le sont pas font jouer la concurrence des prix (49). Dans ce contexte, il paraît difficile aux vétérinaires équins de faire changer les habitudes des propriétaires qui sont déjà fidèles à un autre lieu d'achat. Par contre, en conseillant bien les propriétaires et leur communiquant un protocole de vermifugation adapté par écrit, ils peuvent faire augmenter la fréquence de vermifugation des chevaux.

1.3 Le vétérinaire doit être polyvalent et répondre à la demande sur de nouveaux secteurs

1.3.1 L'ostéopathie et les autres médecines non conventionnelles

Il est important de souligner l'intérêt grandissant des propriétaires pour les médecines « complémentaires » : un tiers des propriétaires de chevaux a, par exemple, déjà fait appel à

l'ostéopathie, l'homéopathie ou la phytothérapie, mais souvent spontanément, sans le conseil d'un vétérinaire (deux tiers des cas). Ce sont les femmes qui sont le plus attirées par ces médecines non conventionnelles. Pour les propriétaires, les principaux désavantages de ces médecines sont qu'elles sont insuffisantes en cas de maladie grave et qu'il est difficile d'identifier les bons thérapeutes (10) : le fait d'être vétérinaire spécialisé en ostéopathie permet d'écarter les réserves des clients quant à ces médecines.

Une majorité des vétérinaires ne pratique aucune médecine complémentaire, mais les trois quarts les conseillent à leurs clients. Ils y sont donc plutôt favorables mais pas assez compétents ou pas assez intéressés pour les exercer eux-mêmes. On compte aujourd'hui 110 vétérinaires ostéopathes en équine référencés sur le site de l'AVEF. A l'instar de ce qui s'est passé pour la dentisterie, les vétérinaires tentent de faire évoluer la législation afin d'écarter les « faux ostéopathes » et de pouvoir conquérir ce secteur. En parallèle, des formations réservées aux vétérinaires se développent et rencontrent un fort enthousiasme. Vu l'intérêt de ces médecines pour les propriétaires de chevaux, il est rentable de se former dans ce milieu puisqu'elle ne demande aucun investissement matériel : il faut cependant compter le prix de la formation (environ 9 000 euros).

1.3.2 Le comportement

L'intérêt pour l'éthologie, comme l'ostéopathie et les autres médecines alternatives s'inscrit dans une nouvelle approche « naturelle » du cheval qui attire de nombreux propriétaires, particulièrement les femmes. Les propriétaires se forment de plus en plus pour pouvoir dresser leur cheval de manière « éthologique » et mieux comprendre ses réactions. Ainsi, ils se sentent souvent capables de résoudre seuls les problèmes de comportement de leurs équidés. Lorsqu'ils ont besoin d'un professionnel, c'est vers le vétérinaire qu'ils ont le réflexe de se tourner. Le vétérinaire se doit alors d'être un interlocuteur privilégié dans ce domaine et de s'initier lui-même à l'éthologie grâce à la formation continue qui aborde de plus en plus ce sujet.

1.3.3 La vente d'aliments diététiques pour équidés

Les vétérinaires savent qu'il est primordial de pouvoir conseiller au mieux les propriétaires en matière d'alimentation, ils se forment déjà beaucoup en nutrition. En effet, c'est un sujet qui intéresse l'ensemble des propriétaires de loisir et pour lequel ils ont besoins d'être guidés. Actuellement, peu de vétérinaires proposent de véritables consultations spécialisées en alimentation : ils se contentent de répondre aux questions des propriétaires. Pourquoi ne pas vendre, comme en canine, des aliments diététiques pour équidés ? Plus de la moitié des vétérinaires mixtes n'est pas opposée à cette idée, cependant très peu de praticiens le font déjà. Manque de place, doute sur la rentabilité, manque de connaissances en alimentation, autant de points qui faisaient douter les vétérinaires canins avant que la vente d'aliment ne se généralise dans ce secteur. Il est vrai que les propriétaires de loisir ne sont pas prêts à se fournir chez le vétérinaire pour leur aliment habituel (seulement 12% le feraient), mais là n'est pas notre intention. Il faut, dans le prolongement d'un soin ou dans un état physiologique particulier du cheval, être capable de proposer un aliment adapté que les propriétaires ne trouveront pas chez leur fournisseur habituel. D'après certains fabricants, le volume global d'aliments pour chevaux écoulé serait en hausse. Il se situerait entre 7 000 et 25 000 tonnes actuellement. Ce sont les aliments « haut de gamme » qui enregistreraient la meilleure progression. Les aliments ont de plus en plus tendance à être présentés en sac en segmentant pour s'adapter à différentes catégories (sport, loisir, élevage...) mais aussi à des

besoins spécifiques (perte de poids, convalescence ou repos, sevrage, gestation...) (4). Le vétérinaire doit donc profiter de l'expansion de ce marché pour s'y insérer. Les praticiens pourraient proposer des aliments diététiques et des suppléments nutritionnels adaptés à des états pathologiques ou physiologiques extrêmes (troubles digestifs, hépatiques, rénaux, stress, pertes d'électrolytes liés à la sudation, convalescence, etc.), ce qui les distinguerait des marchands habituels d'aliments.

1.3.4 Vente de produits de soins et de matériel

Les vétérinaires peuvent-ils trouver leur place auprès des grandes enseignes de selleries, d'animaleries ou magasins de sport en ce qui concerne l'offre des produits de soins et d'hygiène du cheval ? Le prix plus élevé entraîne des réticences des propriétaires à se rendre chez le vétérinaire pour acheter des accessoires et des produits d'hygiène courante. De plus, l'éloignement géographique du vétérinaire lui permet aussi difficilement d'être concurrentiel. Cependant, 20 % des propriétaires seraient prêts à payer un peu plus cher et faire le déplacement s'ils sont sûrs d'être mieux conseillés, en particulier les étudiants et les personnes sans profession. Les vétérinaires mixtes sont plutôt favorables à l'idée de vendre des produits de soins, en accompagnant bien entendu cette vente de conseils avisés. En effet, les deux tiers se sentent concernés par ce marché. Parmi ceux qui vendent déjà des produits de soins (42%), la moitié vend ou projette de vendre aussi des accessoires. Si de nombreux vétérinaires proposent déjà ce type de produits, c'est qu'il y a de la demande : en effet, cela intéresse 30% des propriétaires de chevaux de loisir. Le type « compagnie » est le plus intéressé par ce type d'offre. Cela peut s'expliquer par leur besoin de conseil et leur faible fréquentation des selleries (car ils sont rarement cavaliers).

2. LE VÉTÉRINAIRE DOIT COMMUNIQUER POUR FIDÉLISER ET RENTABILISER

2.1 Les objectifs de la communication

2.1.1 Communiquer pour fidéliser

Les vétérinaires savent que leur communication et leurs relations avec les clients sont responsables en grande partie de la fidélité des propriétaires. Le suivi des chevaux est aussi une source de fidélisation importante. Par exemple, le vétérinaire peut suivre le poids et vérifier la dentition des chevaux à chaque consultation vaccinale, envoyer des courriers ou des mails pour les rappels de vaccination, rappeler les clients pour suivre les cas, et faire des fiches de suivi pour chaque patient.

En plus d'être conseiller sur la santé des chevaux, les vétérinaires sont aussi des conseillers généralistes sur tout ce qui se rapporte au cheval. Ils doivent être capables de donner les adresses de tous les professionnels du cheval de la région, sous forme de petit annuaire par exemple (qui doit être exhaustif bien sûr). Dans le cas où ils réfèrent un cheval vers un centre hospitalier, ils doivent pouvoir aider les propriétaires à trouver un moyen de déplacement. Certains propriétaires (sport, randonnée), surtout quand ils ne font pas partie d'un club d'équitation, apprécieraient aussi beaucoup que le vétérinaire leur donne des conseils sportifs. Pour être plus présent auprès de ce type de clientèle, le vétérinaire peut participer comme

vétérinaire aux manifestations sportives (endurance, CSO...). Il peut aussi être un conseiller lors de l'achat d'un nouvel animal.

2.1.2 Communiquer pour occuper le terrain

Il est important que chaque vétérinaire fasse savoir aux propriétaires de chevaux qu'il est aussi nutritionniste, dentiste, comportementaliste, chirurgien et parfois ostéopathe ou acupuncteur. Par exemple, 55% des propriétaires ne savent pas si leur vétérinaire pratique l'ostéopathie, 28 % ne savent pas s'il pratique la dentisterie (50). De plus, les propriétaires connaissent mal leur vétérinaire équin : 9 % ne savent pas s'il a une autre activité. Parmi ceux qui ont choisi un mixte, un quart ne connaît pas ses autres activités. Pourtant beaucoup de propriétaires préféreraient n'avoir qu'un seul vétérinaire qui s'occupe de tous les animaux du foyer. Ils trouveraient par exemple pratique de synchroniser tous les vaccins, surtout lorsqu'ils ont 3 chiens, 2 chats et un cheval, et qu'il est difficile d'amener tout ce monde chez le vétérinaire.

2.1.3 Communiquer pour vendre des produits

Afin de ne pas tomber dans l'image d'un marchand, si elle ne se fait pas dans le prolongement de soins, la vente de différents produits doit s'accompagner de conseils avisés. Donner des conseils personnalisés en alimentation amènera plus facilement à vendre des compléments alimentaires, il en va de même pour les antiparasitaires ou les produits d'hygiène.

2.1.4 Communiquer pour éduquer les propriétaires

Apporter des connaissances aux propriétaires permet de gagner du temps et d'améliorer les relations avec eux, le vétérinaire ayant alors un rôle d'éducateur. D'un côté, on trouve les propriétaires qui croient tout savoir, qui arrivent en consultation avec quelques pages imprimées d'Internet et des informations parfois douteuses. Dans ce cas là, les vétérinaires doivent se placer, grâce à différents moyens de communication, comme une source d'information de référence à laquelle les propriétaires feront confiance. De l'autre côté, on a les « amateurs » très peu connaisseurs qui ont du mal à juger de la gravité d'un cas et du besoin d'appeler le vétérinaire, ou qui n'ont même pas un licol chez eux et ne connaissent pas les règles de contention de base des équidés. Leur éducation évitera aux vétérinaires de sentir en danger lors de soin, d'être appelé la nuit pour des broutilles ou de se voir présenter en consultation des chevaux avec une plaie articulaire vieille d'une semaine. Les sujets qui semblent le plus intéresser les propriétaires sont la prévention des maladies, le comportement, l'alimentation et ce qu'il faut faire en cas d'urgence. Les vétérinaires pensent qu'il est surtout nécessaire de les former en hygiène et en alimentation. Former les propriétaires aux injections permet aussi de gagner du temps et d'élargir l'éventail thérapeutique de certains traitements.

Deux tiers des vétérinaires pensent que c'est à eux d'informer les propriétaires (19), cependant cette éducation des propriétaires de loisir est une lourde tâche pour laquelle les maréchaux et les moniteurs, très proches des propriétaires, sont des partenaires indispensables.

2.1.5 Communiquer pour réduire les impayés

En clientèle de loisir, les propriétaires n'ont pas toujours une idée du prix des actes. Être transparent au maximum sur les prix permet d'éviter de mauvaises surprises pour le propriétaire... et pour le vétérinaire. Ainsi, lorsqu'un propriétaire dit : « faites tout ce qu'il faut, docteur », il serait prudent que le vétérinaire fasse un devis et en discute avec lui.

Enfin, sans faire de courtage, les vétérinaires doivent suggérer l'achat d'assurances santé pour chevaux de loisir. La diffusion de ce type d'assurances réduirait sûrement les impayés. Cependant, 56% des vétérinaires se disent non concernés par ce service et 11% trouvent inutile de promouvoir la mise en place d'assurances adaptées. D'un autre côté, 9% proposent déjà ce service, et 20% prévoient de s'informer pour pouvoir en parler à leurs clients. Bien sûr, le vétérinaire n'a pas le droit de proposer lui-même des contrats d'assurance (art.13 du code de déontologie vétérinaire). Le praticien a tout intérêt à ce que sa clientèle soit assurée pour les frais vétérinaires : cela lui permettra d'utiliser les moyens optimaux dont il dispose pour soigner les équidés, avec moins de réticences du propriétaire et avec l'assurance supplémentaire d'être payé.

2.2 Les moyens de communication

2.2.1 Au cas par cas, lors de la consultation

Il est primordial que le vétérinaire discute avec le propriétaire lors de la consultation. En effet, les propriétaires sont très sensibles à l'écoute que le vétérinaire leur prête et à la façon dont il leur parle. Ils apprécient les praticiens ouverts et curieux. Le vétérinaire doit, avant tout, expliquer ses actes et parler avec des mots simples. Il doit profiter de ce tête à tête avec le client pour évaluer ses besoins, pour donner des conseils spontanés et proposer les services qui correspondent à ses attentes. C'est d'autant plus important pour les propriétaires qui consultent peu et lorsque les propriétaires sont éloignés (il est frustrant de parcourir 25 km juste pour un vaccin).

2.2.2 Communiquer au téléphone

Augmenter sa disponibilité pour répondre aux questions des propriétaires est souvent un casse-tête pour les vétérinaires. Certains vétérinaires pensent qu'il est indispensable de laisser son téléphone allumé 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. C'est certes louable, mais devient vite invivable et perturbe les heures de loisir. Une messagerie très accueillante désinhibera les propriétaires pour qu'ils laissent un message afin qu'ils n'aient plus peur de « déranger le vétérinaire pour des problèmes peu importants ». Ainsi le vétérinaire profite de temps de flottement (les trajets par exemple) pour rappeler les propriétaires qui ont besoin de conseils.

2.2.3 Communiquer au comptoir

Si les propriétaires viennent chez le vétérinaire, c'est pour être conseillés. Il est donc important que le praticien vienne à leur contact pour expliquer les avantages de tel ou tel produit et ainsi les fidéliser.

2.2.4 Communiquer par l'intermédiaire d'auxiliaires ou de secrétaires bien formées

Bien sûr les vétérinaires ne sont pas toujours disponibles pour répondre au téléphone ou être présents au comptoir. Un auxiliaire ou une secrétaire est souvent d'une aide très précieuse, l'idéal étant qu'elle soit assez bien formée pour conseiller les clients sur certaines questions de base quand le vétérinaire n'est pas disponible. Actuellement, 80 % des structures vétérinaires équines emploient des salariés dont la moitié sont des secrétaires ou des auxiliaires, et 10% prévoient d'en employer une nouvelle prochainement (34, 19).

2.2.5 Communiquer grâce à des affiches au cabinet

Ces affiches doivent marquer les propriétaires sur quelques points clés sur lesquels il est indispensable qu'ils discutent avec le vétérinaire : réglementation sur l'identification, nutrition, dentisterie, vermifugation, vaccination, hygiène.

2.2.6 Communiquer grâce à des fiches techniques distribuées à la demande

La majorité des discussions engagées avec le vétérinaire devraient pouvoir s'accompagner d'un support technique que le vétérinaire pourrait laisser au propriétaire s'il le désire. Ces fiches techniques pourraient s'articuler autour de points clés que nous avons cités précédemment mais aussi traiter de sujets plus spécifiques : les assurances pour équidés, la castration, les tendinites, la fourbure, la visite d'achat, les plaies, le vieux cheval ... Ce moyen de communication intéresse presque un propriétaire sur deux, particulièrement ceux du type « sport » ou type « promenade ».

2.2.7 Communiquer grâce à Internet

L'Internet qui symbolise modernité et échanges est un outil de communication qui devient incontournable pour les vétérinaires. La création d'un site dédié à la clinique leur offre de nombreux avantages : ils peuvent fournir des informations (du même type que les fiches techniques) aux propriétaires. La communication via Internet permet de trouver le temps de répondre à des questions posées par la clientèle sur le site et, enfin, elle donne aux vétérinaires la possibilité de mettre en avant leur polyvalence et les différents services qu'ils peuvent proposer.

Bien sûr, lors de la création de ce type de site, les vétérinaires doivent se plier à des obligations déontologiques (Article 4 du code de déontologie). Les informations générales et impersonnelles peuvent être ouvertes à tout public, mais les informations concernant le vétérinaire, son groupe ou ses conditions d'activité ne peuvent être qu'accessibles à sa propre clientèle sous son entière responsabilité. Ainsi un site qui délivre des informations personnalisées doit disposer d'un accès privé. La divulgation de codes d'accès est à réserver aux clients qui sont venus consulter dans la structure depuis moins d'un an (60).

40 % des propriétaires de chevaux de loisir sont intéressés par ce moyen de communication pour poser des questions au vétérinaire, sans crainte « de le déranger pour des problèmes peu importants ». De leur côté, les vétérinaires restent sceptiques par peur de

manquer de temps, seulement un tiers des vétérinaires équins prévoiraient ce type de service (19), contre 45% de l'ensemble des vétérinaires (23).

2.2.8 Communiquer grâce à des réunions d'information

Les réunions d'informations sont des bons moyens d'éduquer sa clientèle : certains vétérinaires équins les pratiquent déjà. Les cavaliers de compétition sont extrêmement motivés par ce type de réunions qui serait aussi le moyen le plus efficace de s'adresser aux propriétaires type « compagnie ». Ces réunions peuvent être l'occasion de moments conviviaux avec sa clientèle et permettent aussi de la fidéliser.

2.3 Quelques exemples

2.3.1 La dentisterie

Le premier moyen pour généraliser les soins buccodentaires chez les équidés est de les informer de leur importance. Le vétérinaire doit prendre le temps d'expliquer certaines notions fondamentales : toute modification du comportement alimentaire, amaigrissement, modification du comportement sur le mors peut provenir d'un problème de dents. De plus, le fait de faire vérifier régulièrement la dentition de son équidé aidera à prévenir certaines malformations qui peuvent devenir irréversibles. Cela permettra aussi au cheval de bien assimiler sa ration et de faire faire des économies aux propriétaires sur leur budget alimentation. De manière générale, il est conseillé de faire vérifier la bouche des équidés tous les ans par un vétérinaire. Ces soins ne sont pas réservés au vieux chevaux : au contraire, le remplacement des dents de lait est un point clé chez le jeune cheval et c'est dans son intérêt de le faire suivre. Ces notions clés doivent être expliquées par le vétérinaire au cas par cas, la visite vaccinale annuelle est une bonne occasion pour le faire. L'édition de plaquettes informatives que l'on pourra retrouver sur le site Web de la clinique servira de support à ces explications. Le vétérinaire peut aussi orienter les propriétaires vers le site de l'AVEF (www.vet-avef.com, onglet Dentisterie) qui offre un lien ouvert au public sur la dentisterie. Les propriétaires masculins et non cavaliers étant les plus ignorants à ce sujet, il convient donc de les informer plus particulièrement.

Le vétérinaire doit promouvoir la profession vétérinaire dans la pratique de l'odontostomatologie. Le vétérinaire s'aide de médication pour pratiquer les actes de soins buccodentaires, l'analgésie du cheval permet de travailler confortablement, en toute sécurité et plus rapidement afin que le cheval ne garde pas un « mauvais souvenir du passage du dentiste ». De plus, il peut faire suivre les soins d'analgésiques ou d'anti-infectieux si besoin est. Pour faire passer le message « votre vétérinaire équin est aussi un dentiste », l'affichage au cabinet et le site Web de la clinique sont de bons supports. De plus, le vétérinaire peut profiter de la consultation vaccinale pour vérifier la bouche des chevaux, cela s'inscrira dans une logique de suivi du cheval. Si besoin, le propriétaire reprendra rendez-vous pour des soins : c'est donc aussi un moyen de fidéliser la clientèle.

2.3.2 Les assurances

La souscription de contrats d'assurances *mortalité, dépréciation* et surtout *frais vétérinaires* peut s'avérer bénéfique pour le propriétaire ...et pour le vétérinaire. Il est donc dans l'intérêt de chacun que le vétérinaire communique à ce sujet, mais il doit le faire intelligemment afin de ne pas passer pour un courtier. Le vétérinaire doit s'adresser aux propriétaires de chevaux encore jeunes (moins de 14 ans) car c'est pour eux que les contrats sont les plus intéressants. Il peut discuter à ce sujet à l'occasion de l'acquisition d'un nouvel équidé par le propriétaire (visite d'achat par exemple), lors de soins de petits bobos (« Cela aurait pu être plus grave, il n'aura pas toujours autant de chance »), mais surtout sans insister et en jugeant si le propriétaire est demandeur ou non de ce type d'information. Dans le cas où le propriétaire veut être informé plus en détail, il est intéressant de pouvoir s'appuyer sur un support écrit récapitulatif de façon exhaustive toutes les assurances qui existent pour les équidés et leur comparatif technico-économique. Les moyens passifs sont plus faciles à mettre en place et donnent moins l'impression de forcer la main : l'affichage à la clinique incitera les propriétaires que cela intéresse à se renseigner, les comparatifs technico-économiques exhaustifs peuvent être présentés sous forme de dépliant ou sur le site Internet de la clinique. Enfin, le Code de Déontologie n'interdit pas aux vétérinaires de laisser des dépliants publicitaires relatifs à un produit d'assurance au « libre service » des propriétaires. Par contre il n'a pas le droit de donner des informations sur le contenu exact des garanties.

3. LE VÉTÉRINAIRE DOIT S'ADAPTER A LA DEMANDE DE CHACUN

Comme nous l'avons indiqué, la population des propriétaires de chevaux de loisir est hétérogène. Les propriétaires n'ont pas tous les mêmes attentes envers le vétérinaire. Ces attentes dépendent surtout de l'utilisation du cheval de loisir.

3.1 Propriétaires type « sport »

C'est une clientèle qui attend beaucoup du vétérinaire, elle est donc assez exigeante avec lui. Si le vétérinaire arrive à gagner leur confiance, ces propriétaires (le plus souvent des femmes) seront très demandeurs, tant au niveau du conseil que du service. En effet les propriétaires appellent facilement le vétérinaire pour lui demander conseil et consultent au moins trois fois par an. Ils font régulièrement faire les dents de leurs chevaux et achètent des compléments alimentaires. De plus ils ont un budget consacré à leur cheval important. Ils sont extrêmement sensibles au relationnel, à l'écoute du vétérinaire et à ses explications : ils veulent comprendre ce que fait le vétérinaire mais veulent pouvoir donner leur avis. Ces propriétaires ont besoin d'être rassurés, pas question de tricher avec eux sinon ils iront voir ailleurs. Ils apprécient que le vétérinaire ait un équipement complet et qu'il collabore avec un vétérinaire plus spécialisé, bien que la moitié considère déjà son vétérinaire comme un spécialiste équin. Ils veulent que le vétérinaire soit un conseiller sur tout ce qui les intéresse : comportement, conseils sportifs, médecines alternatives. Ils aiment qu'on soit proche d'eux et qu'on s'adresse personnellement à eux. Le vétérinaire les touchera particulièrement en organisant des réunions d'information et en étant présent sur les manifestations sportives. Finalement, lorsqu'on a gagné sa confiance, cette clientèle est très demandeuse de services et de produits et très dépendante du vétérinaire, mais au moindre faux pas, elle ira voir ailleurs. C'est une clientèle passionnée avec des réactions excessive : le vétérinaire « est un dieu » mais peu vite devenir un incompetent.

3.2 Propriétaires type « promenade »

Cette clientèle est indépendante par rapport au vétérinaire, elle l'appellera si besoin est mais pas plus qu'il ne faut. Par contre, quand il est appelé, le vétérinaire doit être capable de répondre aux attentes de ces propriétaires, ils mettront le prix qu'il faut. Ils aiment se sentir écoutés. Ils apprécient que le vétérinaire soit équipé et aussi capable de faire de la chirurgie si besoin, sinon le vétérinaire doit collaborer avec un vétérinaire plus spécialisé. D'ailleurs, ils jugent souvent eux-mêmes qu'ils ont besoin d'un vétérinaire plus spécialisé, sans passer par leur vétérinaire habituel. En partie pour cette raison, ils sont moins exigeants sur la disponibilité de leur vétérinaire. Ils sont assez fidèles (plus que le type «sport»), mais sans être « attachés » à leur vétérinaire. En effet ils sont moins sensibles au côté relationnel du vétérinaire (sauf l'écoute), ils feront appel au vétérinaire le plus proche ou à celui qui soigne déjà les autres animaux de la maison. Pour pouvoir intervenir davantage auprès de cette clientèle, il faut avant tout que le vétérinaire l'éduque : par exemple seulement la moitié de ces propriétaires fait faire des soins de dentisterie sur son cheval. Ces propriétaires seront touchés par tous les moyens de communication que peut lui proposer le vétérinaire : ils apprécieront de pouvoir venir chercher leurs informations sur Internet car il ne tiennent pas particulièrement à avoir directement affaire au vétérinaire. Les sujets qui leur permettront de mieux gérer leur cheval eux-mêmes sont ceux qui les intéressent le plus (prévention maladie, plaie, hygiène, alimentation). Cette clientèle demande moins d'investissement en temps pour être fidélisée. En effet, elle sera surtout sensible à la proximité du vétérinaire. Le vétérinaire peut lui proposer des services et lui vendre des produits, mais il faut avant tout que ce soit pratique pour elle que cela ne lui fasse pas perdre de temps. Si ces conditions sont réalisées, le vétérinaire restera son interlocuteur privilégié.

3.3 Propriétaires type « compagnie »

Les propriétaires type «compagnie» ont en commun qu'ils privilégient largement le côté relationnel du vétérinaire par rapport à ses compétences et ses moyens. Ils demandent aussi moins de polyvalence au vétérinaire. Cela ne veut pas dire que le vétérinaire ne doit pas être compétent ! Par exemple, ils s'adressent autant à un vétérinaire strictement équin comme vétérinaire habituel que les autres types. Cependant, on trouve parmi ce type des comportements très différents : ainsi les propriétaires de chevaux de compagnie feront beaucoup plus appel au vétérinaire que les propriétaires de chevaux à l'entretien de terrain. Les chevaux à la retraite sont entre les deux.

3.3.1 Chevaux de compagnie uniquement

Tout comme les propriétaires types « sport », cette clientèle consulte beaucoup le vétérinaire et le considère comme un partenaire très important. Comme avec la clientèle de type «sport», le vétérinaire doit d'abord gagner sa confiance en mettant l'accent sur le côté relationnel. Comme ils ont des connaissances faibles, ils attendent beaucoup d'aide du vétérinaire et ressentent moins le besoin de se faire écouter que les propriétaires types sport. Le vétérinaire doit avant tout rester très disponibles pour eux et communiquer énormément par tous les moyens qu'il peut mettre en œuvre, en effet, ils ressentent peu de besoins au niveau des services que peut leur apporter le vétérinaire. Le vétérinaire pourrait par exemple

généraliser facilement les soins dentaires auprès de cette clientèle et la rassurer en l'aidant à trouver une assurance qui lui convient (et qui sera moins chère vu que ces chevaux ont une faible valeur financière).

3.3.2 Chevaux à l'entretien du terrain, à la retraite

Les chevaux à la retraite ont plus souvent des propriétaires féminines et consultent plus souvent les vétérinaires que les chevaux à l'entretien du terrain. En dehors de ça, leurs demandes sont à peu près similaires. Ces propriétaires sont fidèles et peu exigeants. Même si leurs vétérinaires doivent être compétents, ils ne ressentent pas le besoin qu'ils soient « spécialisés » en équine. Ils n'ont pas l'habitude de se déplacer dans les selleries et veulent pouvoir trouver tout ce dont ils ont besoin chez le vétérinaire (produits de soins et d'hygiène, accessoires, compléments alimentaires). Ils sont particulièrement intéressés par l'alimentation et aimeraient que les vétérinaires les conseillent plus à ce sujet, ils sont d'ailleurs prêts à acheter des compléments alimentaires et des aliments chez le vétérinaire, particulièrement pour les chevaux à la retraite. Ces propriétaires sont peu connaisseurs, mais ils se documentent peu par eux-mêmes : le vétérinaire doit donc privilégier l'information lors de la consultation, il peut s'aider de supports papiers, ou les rassembler pour des réunions d'information. L'alimentation, la reproduction et les urgences sont des sujets qui les intéressent : le vétérinaire doit aussi les informer de l'utilité de la dentisterie qu'ils ignorent le plus souvent. C'est donc une clientèle avec qui le vétérinaire doit discuter longuement lors de chaque contact et avec qui il ne doit pas avoir peur de prendre des initiatives. En effet, le vétérinaire doit devenir le conseiller principal de cette clientèle afin de médicaliser davantage ses animaux car elle n'a pas le réflexe de faire appel à lui.

IV. LES VETERINAIRES DOIVENT AUGMENTER LEUR PART D'ACTIVITÉ EN EQUINE POUR MIEUX RÉPONDRE AUX ATTENTES DE LA CLIENTÈLE

1. MOTIVER PLUS DE VETERINAIRES A AVOIR UNE ACTIVITÉ EQUINE

1.1 Les vétérinaires qui ne font actuellement pas d'équine sont-ils prêts à développer cette activité ?

Actuellement, du fait de la féminisation de la profession (70 à 75 % de filles par promotion en école vétérinaire) et de celle de l'équitation, sport qui suscite de nombreuses vocations de vétérinaires, de nombreuses étudiantes commencent leurs études en ayant comme objectif de travailler auprès des chevaux. Confrontées à la réalité du travail, les vocations évoluent et une majeure partie de ces étudiants se tournent vers d'autres types d'activités. Parmi les vétérinaires qui ne font pas d'équine actuellement, 30 % projetaient d'en faire lorsqu'ils étaient étudiants. Les cycles professionnels récemment mis en place dans les écoles vétérinaires permettront peut-être à plus d'étudiants qui ont une vocation en équine de réaliser ce projet.

Parmi les vétérinaires installés et qui ne font pas d'équine, que ce soit en rurale ou en canine, 12 % souhaiteraient vraiment répondre à la demande des propriétaires de chevaux. De plus tous les vétérinaires mixtes ruraux restent prêts à répondre à cette demande, au moins pour se diversifier de façon stratégique. Les ruraux apprécient aussi le côté technique et individuel de la médecine équine tandis que les canins voient dans cette activité une façon de « sortir » et changer le quotidien. Certains prendraient aussi du plaisir à côtoyer l'espèce équine dans leur travail.

L'augmentation progressive du nombre de vétérinaires équins est une autre preuve que ce créneau intéresse de plus en plus de praticiens. En effet, si en 1991 on recensait 123 vétérinaires à activité équine dominante dans *l'Annuaire Vétérinaire Roy* : on en compte 402 en 2004 auxquels on peut ajouter les 1291 praticiens qui ont une activité équine non dominante (43).

1.2 Motiver les vétérinaires à l'aide d'une bonne formation initiale

Le niveau de compétence des vétérinaires en équine est très hétérogène et le manque de compétence en équine est une des principales limites au développement de cette activité. En effet, la formation scolaire obligatoire développe assez peu les sciences cliniques des équidés, et si les vétérinaires n'ont pas eu l'opportunité de se former en début de carrière, il devient dur de s'y lancer ensuite. Ceci est d'autant plus vrai que les vétérinaires ont des facilités à référer les chevaux qui leurs sont présentés.

De plus, les vétérinaires mixtes, s'ils devaient s'associer dans leur exercice en équine avec un jeune vétérinaire, seraient assez exigeants sur son niveau de formation théorique et pratique : 60 % souhaiteraient qu'il ait fait au moins une T1 pro. Les jeunes qui veulent se lancer dans cette activité se heurtent donc à l'exigence des vétérinaires déjà installés.

La formation de base est donc importante pour motiver plus de vétérinaires à développer une activité équine dans le futur

1.3 Démystifier la clientèle équine : la clientèle de chevaux de loisir ressemble à une clientèle d'animaux de compagnie

Certains vétérinaires « non équins » ont quand même un attrait pour l'activité équine. Cependant, des raisons les limitent ou les ont limité en début de carrière pour se lancer dans cette activité. La première raison est la particularité du milieu équin : c'est un monde dont ils n'ont pas l'habitude et auquel ils se sentent étrangers. Certains ont eu l'occasion de côtoyer ce milieu et en gardent une très mauvaise impression : la clientèle est réputée difficile, arrogante, prétentieuse, exigeante, manquant de confiance dans le vétérinaire. Enfin, le manque de rentabilité de cette activité lié aux nombreux impayés et à l'investissement matériel a aussi participé à dissuader de nombreux vétérinaires. Même si cette image a sa part de vérité, il faut « démystifier » la clientèle de chevaux de loisir qui est loin de ce portrait peu flatteur. En effet cette clientèle est, selon les vétérinaires mixtes, la plus fidèle, la moins exigeante, la plus sympathique des clientèles équines, et c'est aussi celle pour laquelle il y a le moins d'impayés. De plus, même s'il est nécessaire de savoir manipuler les chevaux pour faire de l'équine, cette clientèle n'exige pas que l'on appartienne au milieu du cheval. Finalement, 70% des vétérinaires mixtes trouvent qu'elle s'apparente à une clientèle canine.

2. AIDER LES VÉTÉRINAIRES QUI FONT DÉJÀ DE L'ÉQUINE A DÉVELOPPER LEUR ACTIVITÉ

2.1 Les vétérinaires qui font actuellement de l'équine sont-ils prêts à répondre aux attentes de la clientèle ?

Les chevaux de loisir sont la clientèle avec laquelle les vétérinaires mixtes préfèrent travailler. 60% des vétérinaires équins mixtes pensent qu'il est indispensable de faire des efforts de communication pour réussir auprès d'elle. Les vétérinaires insistent particulièrement sur le conseil individuel lors de la consultation, au comptoir ou au téléphone. Certains ont aussi mis en place un affichage au cabinet et des plaquettes informatives à disposition. 44% essaient de la fidéliser, le plus souvent pour avoir de bonnes relations avec elle mais aussi pour augmenter leur activité ou résister à la concurrence (20%). En dehors de la communication, les vétérinaires font des efforts particuliers pour fidéliser la clientèle, voici des exemples de ce qui est fait actuellement :

-Disponibilité : ils essaient d'être plus présent au comptoir et au téléphone et ils engagent des salariés (assistant vétérinaire, secrétaire ou auxiliaire) ou s'associent à d'autres vétérinaires équins.

- Investissement dans du nouveau matériel et des nouveaux locaux.

- Rappels de vaccins : par courrier, ou encore mieux, par mail.

- Fiches de suivi des animaux (poids, dents).

-Amélioration des compétences médicales et élargissement du champs des compétences (ostéopathie, éthologie).

- Réunions d'information avec les propriétaires.

De plus, lorsqu'on leur propose de nouveaux moyens de fidéliser la clientèle ou de répondre à de nouvelles demandes, les vétérinaires équins sont plutôt ouverts : ils seraient par exemple un tiers à envisager un site Internet sur la clinique (quand ce n'est pas déjà fait !) et 60% ne seraient pas contre le fait de vendre des aliments diététiques pour équidés en plus des suppléments nutritionnels qu'ils sont déjà nombreux à proposer.

Cependant, tous les vétérinaires ne sont pas disposés de la même façon à répondre à cette demande. En effet on distingue trois catégories en fonction de la raison qui les a poussés à faire de l'équine, leurs motivations sont alors différentes :

-Vétérinaires équins « par amour des chevaux » :

La majorité des femmes se rangent dans cette catégorie : ces vétérinaires connaissent bien le milieu équin. Bien que l'équine soit rentable par rapport aux autres catégories, ces vétérinaires ont souvent une autre activité encore plus rentable à côté. Ils consacrent déjà beaucoup de temps à l'équine et imaginent mal pouvoir en consacrer plus. C'est le profil de vétérinaire qui correspond le plus à la clientèle de type «sport».

Pour ces vétérinaires qui ont une formation théorique en équine importante par les journaux ou les conférences, la communication avec le client est quelque chose de primordial. Ils cherchent à fidéliser avant tout pour améliorer leurs relations avec eux. Ils sont aussi très attirés par les médecines alternatives et répondent ainsi à la demande de la clientèle. Par contre à peine plus de la moitié pratique la dentisterie régulièrement. Finalement, ces vétérinaires sont ouverts pour répondre à la demande des propriétaires à condition que cela soit rentable sans demander trop de temps.

-Vétérinaires équins « par intérêt pour l'activité » :

Ces vétérinaires voient en moyenne 11 chevaux par semaine. Si leur clientèle équine n'est pas plus importante, c'est qu'ils n'ont pas assez de demande. D'ailleurs ils cherchent à la fidéliser de façon importante pour améliorer leur relation avec elle mais aussi pour augmenter leur part d'activité en équine. Ces passionnés cherchent sans cesse à améliorer leurs compétences en équine. Ils sont inscrits à un organisme de formation continue en équine et participent tous à de nombreuses conférences. Ils sont bien équipés au niveau matériel et en particulier en dentisterie. Ces vétérinaires apprécient la technicité de la médecine autour des chevaux de sport mais préfèrent les relations avec les chevaux de loisir, ils apprécient particulièrement le type «promenade». C'est finalement les vétérinaires qui sont le plus disponibles pour répondre aux attentes de la clientèle équine de loisir.

-Vétérinaires équins « en réponse à la demande »

Ces vétérinaires sont plus jeunes, souvent de sexe masculin et ont une activité rurale. Sachant que l'équine n'est pas la priorité de leur cabinet, ils se forment moins que les autres dans ce secteur. Ils ne font que répondre à la demande et de ce fait seulement la moitié d'entre eux cherche à fidéliser pour améliorer ses relations avec la clientèle. Ils estiment peu utile de s'équiper en matériel spécialisé et sont seulement la moitié à posséder un matériel de dentisterie. Finalement, seulement une partie de ces vétérinaires sera motivé pour répondre à la demande de la clientèle équine de loisir. Il leur faut des propositions qui demandent un faible investissement et faciles à mettre en place, ou communes aux autres activités. La clientèle qu'ils apprécient sont les propriétaires d'ânes et de chevaux à l'entretien du terrain, ainsi que les chevaux à la reproduction.

2.2 Les vétérinaires équins souhaiteraient pouvoir améliorer leurs conditions de travail

Manque de rentabilité, forte proportion d'impayés, clientèle difficile, manque de temps pour la vie privée, de nombreux vétérinaires rechignent à développer leur activité équine à cause de certains aspects négatifs.

2.2.1 Améliorer la relation avec la clientèle

Bien sûr, on ne peut pas changer le caractère de la clientèle, mais on peut essayer d'améliorer les relations avec elle et la fidéliser. Même si elle manque de reconnaissance, c'est dans l'intérêt des vétérinaires de s'adapter à chacun pour mieux répondre à ses attentes, mais le vétérinaire peut aussi choisir de cibler ses efforts sur la clientèle qu'il apprécie le plus. En développant un relationnel fort avec la clientèle, on sélectionne automatiquement celle qui est fidèle au praticien et non à ses prix compétitifs.

2.2.2 Fidéliser autrement que par les prix

Même si c'est peut-être un bon moyen d'attirer un certain type de clientèle, rentrer dans un logique de guerre des prix n'est pas un bon moyen de fidéliser ni d'améliorer ses

relations avec les autres vétérinaires équins. Il vaut sûrement mieux s'aligner sur les prix moyens pratiqués par les confrères de la région et proposer quelque chose de plus pour ce même prix. Par exemple, prendre le temps de suivre la dentition et le poids des chevaux à chaque visite vaccinale engendrera d'une part la satisfaction du propriétaire et d'autre part l'amènera à discuter de vermifugation et d'alimentation et peut-être à reprendre rendez-vous pour des soins bucco-dentaires. De plus, le prix a aussi un effet psychologique pour certains propriétaires qui associeront un prix bas à un service de mauvaise qualité.

2.2.3 Se regrouper et collaborer entre vétérinaires

La collaboration entre vétérinaires équins et l'association sont des clés qui aident à résoudre de nombreux problèmes. En effet, le regroupement entre vétérinaires permet d'augmenter la productivité et le chiffre d'affaires par vétérinaire (42). Actuellement, 40% des vétérinaires équins prévoient de s'associer prochainement dont 1 sur 6 de manière prioritaire (34). Si la structure ne peut se permettre d'intégrer un nouveau vétérinaire équin, il est important d'avoir de bonnes relations avec les autres vétérinaires équins de la région. Actuellement, pour les vétérinaires mixtes équins, les relations avec les autres vétérinaires sont peu développées (1/3 d'indifférence mutuelle) et même parfois tendus (notamment avec « *certaines jeunes vétérinaires qui s'installent à côté et affichent une forte concurrence en appliquant des tarifs extrêmement bas* »). Pourtant, les vétérinaires équins ne se sentent pas isolés professionnellement et n'ont pas particulièrement de mauvaises relations avec leurs confrères, en tout cas pas plus qu'en canine ou en rurale. Cependant, le manque de confraternité et la concurrence déloyale sont parfois sources d'insatisfaction ; dans ce cas les mauvaises relations ont une influence importante sur le moral global. L'organisation entre les vétérinaires de différentes structures pour les gardes permet de se libérer du temps et de pouvoir couper son téléphone la nuit de temps en temps. En effet, dans les structures où travaillent les vétérinaires mixtes, on trouve en moyenne un (43%) ou deux (36%) vétérinaires ayant une activité équine, ce qui n'est souvent pas suffisant pour se libérer assez de temps libre tout en étant assez disponible auprès de la clientèle. Cette collaboration évitera aussi que les propriétaires mauvais payeurs « jouent » avec les vétérinaires et changent de praticien dès qu'ils ont une « ardoise » chez l'un. Communiquer sur les clients mauvais payeurs contribuera ainsi à réduire le nombre d'impayés. Enfin, cette collaboration entre vétérinaire est très bien perçue par les clients, les vétérinaires ne doivent donc pas hésiter à s'organiser.

2.2.4 Se protéger contre les litiges avec la clientèle

33% des vétérinaires mixtes ont déjà eu des litiges avec des propriétaires de chevaux de loisir, les amenant à faire intervenir leur Responsabilité Civile Professionnelle. Les mixtes ont autant de problèmes à ce niveau que les spécialistes. Même si les propriétaires ne sont pas aussi exigeants avec les mixtes que les équins « spécialistes », ces derniers ont davantage pris l'habitude de se protéger. De plus, la responsabilité civile professionnelle est souvent mise en cause lors d'interventions de routine sur des chevaux sains, ce qui implique autant les mixtes que les équins stricts. Les clients procéduriers ne font donc pas exception chez les propriétaires de chevaux de loisir. Pour se protéger contre ce type de litiges, les vétérinaires doivent insister sur le consentement éclairé pour tous les actes et prendre l'habitude de faire signer des feuilles types pour chaque acte « à risque », comme celle proposée par l'AVEF à l'issue de la réunion de consensus sur la castration en 2002 (Annexe 69).

Des structures sont mises en place pour essayer de faciliter l'exercice en activité équine :

- La Fédération des Associations Européennes de Vétérinaires Equins (FEEVA) : elle agit entre autre pour la disponibilité du médicament vétérinaire équin.
- l'Institut du Droit Équin (IDE) : structure Juridique dont l'AVEF et l'Ordre des vétérinaires sont membres.
- Le Conseil Vétérinaire du Cheval qui regroupe l'AVEF, le SNGTV, l'Ordre des vétérinaires et le Syndicat National des Vétérinaires d'Exercice Libéral.

2.3 Des efforts louables des vétérinaires

La moitié des propriétaires de loisir pense qu'il serait utile que leur vétérinaire se forme davantage en équine (19). Parmi les propriétaires dont le vétérinaire habituel est un mixte équin, 12 % pensent que les compétences lui font réellement défaut et seulement 37% citent la compétence comme une de ses qualités. Les propriétaires sont conscients de l'hétérogénéité des compétences des praticiens équins et pourtant ils accordent de l'importance à ce critère. En effet, les vétérinaires équins mixtes sont souvent les premiers à intervenir lors d'urgences en équine. De plus, un nombre croissant de propriétaires de chevaux de loisir choisissent un vétérinaire équin strict comme vétérinaire habituel, quelque soit l'utilisation de l'équidé (43). De leur côté, les vétérinaires sont 50 % à penser que leurs connaissances sont suffisantes par rapport à leur activité, mais 40 % les jugent insuffisantes.

Les vétérinaires sont donc conscients de leurs limites en terme de compétence et se forment activement pour s'améliorer et répondre à l'attente de la clientèle. En effet, 76 % des vétérinaires mixtes sont abonnés à un journal de formation continue en équine, De plus, un tiers des mixtes sont membres de l'AVEF, et 30 % sont membres du SNGTV. Finalement, 70% des vétérinaires mixtes assistent plus ou moins régulièrement à des formations pratiques ou théoriques. Les vétérinaires qui se forment le moins sont ceux que l'équine ne passionne pas tellement et qui ne font que répondre à la demande.

Actuellement, les vétérinaires mixtes se forment en tenant compte de la demande de la clientèle de loisir. Ils se forment bien sûr sur les motifs de consultation les plus fréquents (médecine interne, locomotion, conférence annuelle multi thème), mais aussi pour se diversifier face à la demande de la clientèle (dentisterie, ostéopathie/homéopathie, imagerie). Ils ont une formation différente des équins stricts qui cherchent plus à se spécialiser (ex : chirurgie) et laisse de côté certaines formations (ex : dentisterie).

De plus, les vétérinaires s'équipent en matériel (échographe, radio portable, fibroscope, analyses sanguines) et construisent des locaux pour pouvoir accueillir des chevaux à la clinique. En effet, beaucoup de propriétaires de chevaux de loisir aimeraient que leur vétérinaire soit mieux équipé et les vétérinaires ressentent cette demande. L'investissement dans des structures légères (box, salle de consultation avec travail, box de couchage...) permet d'hospitaliser les chevaux, de travailler avec plus de sécurité, de gagner du temps (développement de radio, moins de déplacements) et de travailler dans des meilleures conditions qui offriront une meilleure qualité de service (petite chirurgie, imagerie).

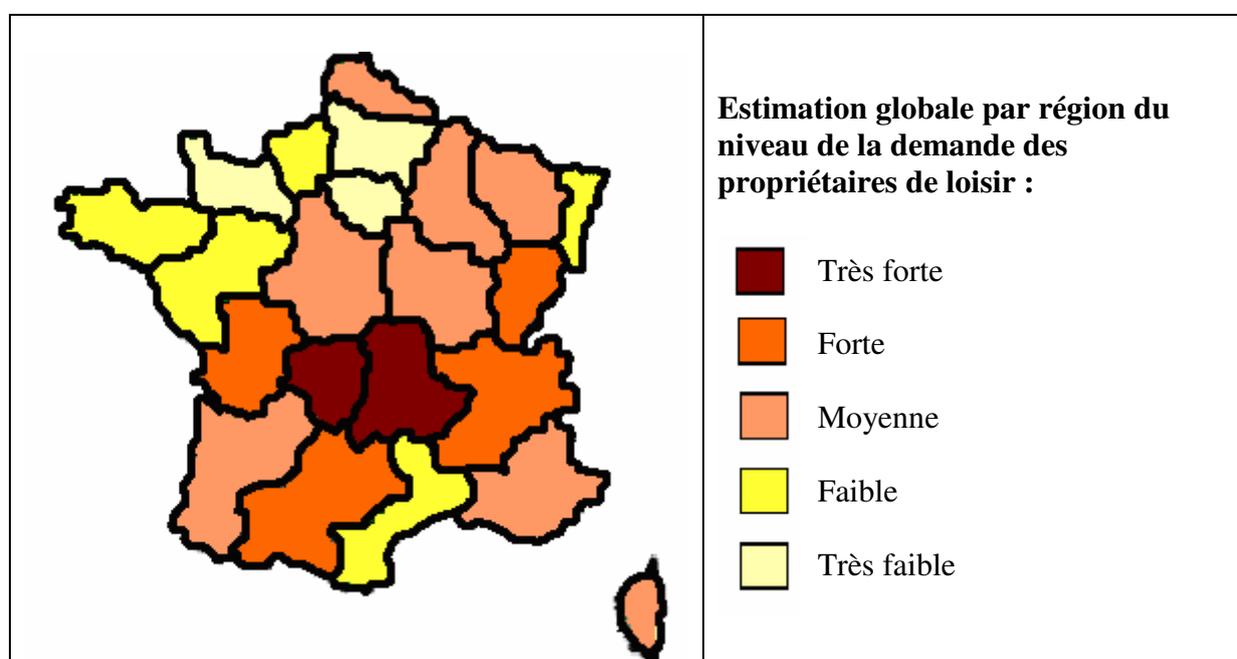
Dans les cas où le vétérinaire mixte est limité par ses moyens ou ses compétences, il ne doit pas hésiter à appeler un confrère plus spécialisé ou à référer. Les propriétaires comptent sur les vétérinaires mixtes pour juger pour eux de la nécessité d'aller voir un vétérinaire plus spécialisé. Par contre dans le cas où ils sentent que leur vétérinaire habituel ne fait pas ce qui est le mieux pour eux, ils auront tendance à aller voir ailleurs...et à y rester. Ce n'est pas ce que les propriétaires veulent car ils apprécient la proximité du vétérinaire

habituel, ils insistent donc pour que le vétérinaire habituel collabore avec un vétérinaire plus spécialisé.

3. OÙ PARAÎT-IL PERTINENT DE DÉVELOPPER UNE ACTIVITÉ EQUINE ?

La carte 8 présente un essai d'évaluation du potentiel de développement de l'activité vétérinaire équine. Elle se fonde sur l'analyse de deux critères :

- le nombre de chevaux de loisir par département et les perspectives d'évolution de cette population ;
- l'estimation de l'offre de services vétérinaires qui répondent actuellement aux attentes des propriétaires de loisir dans chaque région.



Carte 8 : Estimation globale par région du niveau de la demande des propriétaires de loisir

Source : estimation personnelle d'après (28, 29, 30, 33, 34)

Conclusion

Les chevaux de loisir sont de plus en plus nombreux en France : nous les avons définis comme des équidés utilisés pour le plaisir par leur propriétaire, sans aucune vocation de rapport. Cet essor s'inscrit dans une évolution des mentalités liée à un retour à la nature et à une augmentation du temps libre. Dans ce contexte, l'équitation se démocratise et le cheval devient souvent un véritable animal de compagnie.

L'attitude des propriétaires vis-à-vis du vétérinaire a elle aussi évolué. Les vétérinaires équins mixtes, de par leur proximité, ressentent ce changement. Malgré leur volonté de répondre à la demande de cette clientèle qu'ils apprécient, le manque de temps et de rentabilité sont des obstacles au développement de cette activité. Pour y faire face, la collaboration et l'organisation entre confrères sont primordiales. Les praticiens doivent aussi apprendre à valoriser leurs offres de services.

Il est prioritaire pour les vétérinaires de redynamiser leurs relations avec les propriétaires, de créer un climat de confiance. Le praticien doit donc accorder une grande attention à la qualité d'écoute et au rôle éducatif en prenant le temps de tout expliquer simplement. De plus, il est indispensable qu'il ait un bon contact avec les chevaux et se montre ouvert et connaisseur sur des domaines qui intéressent les propriétaires : médecines complémentaires, éthologies, conseils sportifs. Pour cela, il doit mettre en place des moyens de communication et améliorer sa disponibilité : l'augmentation du nombre d'interlocuteurs en équine dans la structure (assistant, auxiliaire...), la communication et l'éducation via Internet, des réunions d'informations, des plaquettes explicatives, et de l'affichage au cabinet.

Cette clientèle, quelle que soit l'utilisation du cheval, est également exigeante par rapport aux compétences du vétérinaire qui doit être un « bon généraliste », doit savoir gérer les urgences et ne doit pas hésiter à collaborer avec d'autres vétérinaires plus spécialisés en équine. En ce qui concerne les compétences, le niveau des vétérinaires mixtes est très hétérogène et chacun doit se former pour assumer le niveau d'activité que lui demande sa clientèle. Le vétérinaire doit aussi mettre ses compétences et sa disponibilité en avant pour rassurer le client : service de garde, dentisterie, conseils en alimentation, ostéopathie, etc.

Une fois que le vétérinaire sera passé du rapport vétérinaire-client à celui de praticien-partenaire il prendra naturellement la place de premier conseiller du propriétaire parmi son entourage. Il pourra ainsi profiter du tremplin d'une demande naissante pour de nouveaux services qui lui permettront de rendre son activité plus rentable et de fidéliser davantage sa clientèle : développement de la dentisterie, vente de produits de soins et d'hygiène, vente de suppléments nutritionnels et d'aliments diététiques pour équidés, conseils en assurances santé.

La clientèle de loisir est aussi une clientèle hétérogène dont les attentes varient surtout en fonction de l'utilisation de l'équidé : la clientèle de type « sport » est avide d'assistance et de conseil, influençable et très médicalisée mais son comportement passionnel la rend exigeante et peu fidèle. La clientèle de type « promenade » est plus indépendante, c'est au vétérinaire qu'elle fera appel quand elle aura un problème, mais le vétérinaire doit insister sur le suivi du cheval pour multiplier les actes auprès d'elle. Ces deux types de clientèles apprécient que le vétérinaire équin ait des moyens développés (radio, échographe). La clientèle de type « compagnie » (chevaux inactifs) est peu connaisseuse et insiste particulièrement sur les qualités relationnelles du vétérinaire.

Les vétérinaires équins doivent donc s'adapter à chaque type de clientèle et personnaliser leur offre pour mieux répondre à la demande et augmenter leur activité. Les vétérinaires sont de plus en plus nombreux développer une activité équine : ils doivent s'attacher à adopter une démarche marketing complète en décryptant l'environnement et en situant la clinique vis-à-vis du marché pour s'investir de façon optimale dans cette nouvelle activité en déployant une stratégie personnalisée.

AGREMENT ADMINISTRATIF

Je soussigné, A. MILON, Directeur de l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse, certifie que
Melle DESBORDES Anne, Luce a été admis(e) sur concours en : 2000
a obtenu son certificat de fin de scolarité le : 11 Juillet 2005
n'a plus aucun stage, ni enseignement optionnel à valider.

AGREMENT SCIENTIFIQUE

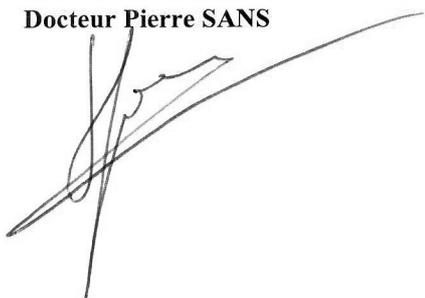
Je soussigné, M.P. SANS Maître de Conférence de l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse,
autorise la soutenance de la thèse de :

Melle DESBORDES Anne, Luce

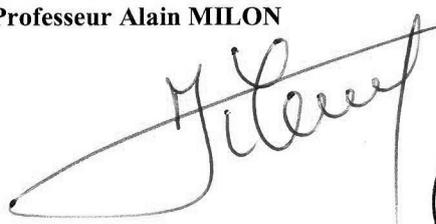
intitulée :

Vétérinaires équins mixtes : Comment répondre à la demande croissante des propriétaires de chevaux de loisirs en France ?

**Le Professeur
de l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse
Docteur Pierre SANS**



**Vu :
Le Directeur
de l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse
Professeur Alain MILON**



**Vu :
Le Président de la thèse :
Professeur Jean-Paul SEGUOLA**



**Vu le : 24 NOV. 2006
Le Président
de l'Université Paul Sabatier
Professeur Jean-François SAUTEREAU**



RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. ALCYON - Etude qualitative privée « groupe vétérinaires équins », 29 avril 2002.
2. ANNUAIRE VÉTÉRINAIRE ROY 2003 - 75ème édition - Maisons-Alfort : Editions du Point Vétérinaire. 1583p.
3. AVEF - Compte rendu du comité d'administration de l'AVEF - La lettre de l'AVEF, 2ème trimestre 2005, n° 41, p 8.
4. BRACAVAL, A. - Cheval et basse-cour : des activités en progression constante - Animal distribution, octobre 2004, n°153, p 26.
5. BRUNEAU, V., LAMBERT, D. et al.- Les métiers du club - Cheval Magazine, septembre 2004, n°394, p 79.
6. CHAUX, J-J., LECOMTE, C. et al. - Assurances Animalières - Le guide pratique du vétérinaire 2004, 9ème édition. Chatenay-Malabry : Editions Bourgelat. p121.
7. CHEVAL MAGAZINE - Devenir propriétaire - Chevalmag.com, novembre 2004. Sondage en ligne le 2 février 2005 sur le site : www.chevalmag.com
8. CHEVAL MAGAZINE - L'équitation « originale » - Chevalmag.com, 2004. Sondage en ligne le 2 février 2005 sur le site : www.chevalmag.com
9. CHEVAL MAGAZINE - L'équitation, c'est bon pour le moral - Chevalmag.com, décembre 2004. Sondage en ligne le 2 février 2005 sur le site : www.chevalmag.com
10. CHEVAL MAGAZINE - Les médecines complémentaires – Chevalmag.com, mai 2004. Sondage en ligne le 6 août 2004 sur le site : www.chevalmag.com
11. CHEVAL MAGAZINE - Pourquoi montez-vous à cheval ? - Chevalmag.com, juillet 2004. Sondage en ligne le 6 août 2004 sur le site : www.chevalmag.com
12. CLAUDEL, J.- La France se découvre plus d'un million de chevaux - Le Monde, 29 octobre 2003.
13. COLLIN, G. - L'Association Vétérinaire Équine Française : Hier, Aujourd'hui, Demain - Th. : Med. Vet. : Nantes : janvier 2004.
14. COMITE NATIONAL DE TOURISME EQUESTRE - Ante viam equus : vers le cheval de loisir - L'Estafette, décembre 2003, Hors série 40 ans, p 9 -10.
15. COMITE NATIONAL DE TOURISME EQUESTRE - Les chemins et gîtes de tourisme Equestre - L'Estafette, décembre 2003, Hors série 40 ans, p 16 -18.
16. Consultation de différents sites d'assurances pour équidés en 2006 : www.cavalassur.com, www.villevieille.org, www.lecentaure.com, [LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES](http://www.hip-</div><div data-bbox=)

17. Consultation du fichier de l'Ordre des Vétérinaires - 2004.
18. D'ABLON, X. - La notion de « vétérinaire qualifié » est reconnue au niveau européen - La lettre de l'AVEF , 4ème trimestre 2005, n°43, p 3.
19. DESBORDES, A. - Un exemple d'enquête marketing : Les nouvelles attentes de la clientèle équine propriétaire de chevaux de sport et de loisir, leurs relations avec les vétérinaires équins - Rapport de stage Alcyon / ENVV : 2002.
20. DESBORDES, A.- Conversation téléphonique privée avec un assureur de Cavalassur, 30 septembre 2004.
21. DESBORDES, A.- Enquête qualitative privée auprès de 30 praticiens vétérinaires équins mixtes, Juin 2005.
22. DESBORDES, A.- Tarifs pratiqués en activité vétérinaire équine - enquête privée auprès de 10 vétérinaires, mai 2004.
23. EDITIONS DU POINT VETERINAIRE - Avez-vous déjà pensé à mettre en ligne un site web sur votre clinique ? – Planete-vet, 2002. Sondage auprès de 131 vétérinaires en ligne le 4 avril 2002 sur le site : www.planete-vet.com
24. EDITIONS DU POINT VETERINAIRE - Les dossiers de Planete-vet : Les tarifs – Planete-vet, 2004. Dossier en ligne le 3 mai 2004 sur le site : www.planete-vet.com
25. EDITIONS DU POINT VETERINAIRE - Quelle est l'activité sportive que vous pratiquez de façon la plus régulière dans vos temps libres ? – Planete-vet, 2004. Résultats d'un sondage auprès de 369 vétérinaires en ligne le 7 février 2005 sur le site : www.planete-vet.com
26. FRESNAIS, D.- Enquête sur les transactions de chevaux de selle en France - Les Haras Nationaux, août 2003. Document en ligne le 10 septembre 2004 sur le site : www.haras-nationaux.fr
27. GUILLEMOT, P. - Etude du marché des suppléments nutritionnels - Référence, l'actualité de l'offre Alcyon, octobre 2004, p 18-19.
28. HARAS NATIONAUX - Immatriculation 2002 des équidés d'Origine Non Constatée - Direction de la filière, mai 2003. Document en ligne le 23 août 2003 sur le site : www.haras-nationaux.fr
29. HARAS NATIONAUX - Immatriculation 2003 des équidés d'Origine Non Constatée - Direction de la filière, janvier 2004. Document en ligne le 15 février sur le site : www.haras-nationaux.fr
30. HARAS NATIONAUX - Immatriculation 2004 des équidés d'Origine Non Constatée - Direction de la filière, mars 2005. Document en ligne le 24 août 2005 sur le site : www.haras-nationaux.fr

31. HARAS NATIONAUX - Synthèse sur l'emploi dans les entreprises de Maréchalerie - Direction de la filière, 2002. Document en ligne le 3 août 2003 sur le site : www.haras-nationaux.fr
32. HARAS NATIONAUX - Une nouvelle politique pour le cheval - Direction de la filière, 29 juillet 2003. Dossier de presse en ligne le 23 août 2003 sur le site : www.haras-nationaux.fr
33. HARAS NATIONAUX - Utilisation : L'équitation - Annuaire ECUS 2005, Août 2005, p 48-49.
34. HARAS NATIONAUX, OESC - L'emploi dans les cabinets vétérinaires - Equ'Idée, Hiver 2002, n°45, p 62-63.
35. HEYDEMANN, P. - Enquête sur les transactions d'équidés en 2002 - Equ'Idée, Hiver 2003, n°48, p 68-74.
36. HEYDEMANN, P.- Etude des transactions d'équidés en France - Equ'Idée, Hiver 2004, n°51, p 32-37.
37. HEYDEMANN, P.- L'Equitation en France en 2004 - Les Haras Nationaux, octobre 2005. Document en ligne le 10 septembre 2006 sur le site : www.haras-nationaux.fr
38. HEYDEMANN, P.- Les chiffres clés de la filière du cheval en France - Les Haras Nationaux, 2003. Document en ligne le 5 septembre 2003 sur le site : www.haras-nationaux.fr
39. HEYDEMANN, P.- Les chiffres clés de la filière du cheval en France- Les Haras Nationaux, août 2005. Document en ligne le 10 septembre 2006 sur le site : www.haras-nationaux.fr
40. HEYDEMANN, P.- Marché de cheval de selle en France en 2005 - Les Haras Nationaux, juin 2006. Document en ligne le 5 septembre 2006 sur le site : www.haras-nationaux.fr
41. JEAN, B. - L'achat d'un contrat d'assurance santé pour les animaux de compagnie. Etude du potentiel de prescription du vétérinaire français - Th. : Med. Vet. : Alfort : 2000- 6610-2000, p 36.
42. LABADIE Fabrice - Baromètre Iddem du moral des vétérinaires, résultats 2004 - Entretien téléphonique personnel le 10 Novembre 2004 : obtention de détails sur l'échantillon équin.
43. LAFON, M. - Activité équine, l'outsider gagnant - La Dépêche vétérinaire, 2004, n°807, p 1-2.
44. LANGFORD, A. - Enquête marketing : Etat des lieux de l'activité vétérinaire équine des praticiens mixtes et spécialistes, leurs relations avec les propriétaires de chevaux

- de loisir. - Rapport de stage, Alcyon/Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse, 2005.
45. LEMAIRE, S.- Economie et avenir de la filière chevaline - INRA Prod. Anim., n°16, p 357-364.
 46. LEMAIRE, S.- L'équitation vue par la société - Equ'Idée, Printemps 2003, n°46, p 88.
 47. LEMAIRE, S.- Les galops délivrés par la fédération française d'équitation (FFE) en 2001 - Equ'Idée, Printemps 2003, n°46, p 76-79.
 48. LEVY, E., SYMOENS, F. - Audit de la profession vétérinaire en France - Journées Annuelles de l'AVEF, Pau, France, octobre 2004- CD Rom Multimédia, Multiscript.
 49. MARIE, A. - Vetocum - Enquête vermifuges équins au salon du cheval de Paris, février 2005, n°277.
 50. Merial, AVEF, Cheval Magazine - « A cheval sur la santé », 1ère enquête nationale sur la gestion de la santé du cheval de loisir, juin 2002 - Merial, communication personnelle des résultats par courrier.
 51. MIEUSSET, M. - Métiers, du rêve à la réalité - Chevalmag.com, Mars 2001. Document en ligne le 5 septembre 2006 sur le site : www.chevalmag.com
 52. MIEUSSET, M. - Un cheval à soi : Quel budget ? , décembre 2001 - Article en ligne le 27 août 2003 sur le site : www.chevalmag.com
 53. MIEUSSET, M.- « Cheval de selle » versus « Cheval de loisir » - Chevalmag.com, janvier 2002 . Article en ligne le 4 juillet 2004 sur le site : www.chevalmag.com
 54. MIEUSSET, M.- L'endurance, une course de longue haleine - Chevalmag.com, septembre 2005. Document en ligne le 5 septembre 2006 sur le site : www.chevalmag.com
 55. Ministère de l'Agriculture et de la Pêche - Le cheval, acteur du développement rural - novembre 2003. Document en ligne le 17 décembre 2003 sur le site : www.agriculture.gouv.fr
 56. MIRANDE, N.- Pourquoi monte-t-on à Cheval ? - Cheval Magazine, septembre 2004, n° 394, p 26-33.
 57. MORIN, V. - Identification des équidés d'origine non constatée - Equ'Idée, Hiver 2004, n°51, p 4-5.
 58. NEUVEUX, M. - Congrès AVEF - La Dépêche Vétérinaire, octobre 2004, n°828, p 11-16.
 59. PELLET, L. - Enquête marketing : Etude de la population des propriétaires de chevaux de loisir en France, leurs relations avec les vétérinaires équins.- Rapport de stage, Alcyon/Ecole nationale Vétérinaire de Toulouse, 2005.

60. SANTANER, G. - Un site Internet sur la clinique est un bon outil pour fidéliser les clients - Clientèle & Cliniques, Juin 2003, n°72, p 23.
61. SIRE - Liste des propriétaires ayant immatriculé leur équidé ONC en 2002 - communication privée.
62. VAN LOON, G., Université de Gand, Belgique – Triage des Coliques - Cours de T1 pro équine, ENV Toulouse, septembre 2004.
63. VANDAËLE, E. - Deux chevaux sur trois sont vaccinés chaque année selon Alcyon - La Semaine Vétérinaire, juin 2005, n°1188, p 12.

ANNEXES

Annexe 1 : Questionnaire « propriétaires de chevaux de loisir »

VOUS

1. Êtes-vous cavalier ou meneur ?

- 1.Oui 2.non

2. Si oui, depuis combien de temps ?

en années

3. Êtes-vous inscrit à une fédération d'équitation ?

- 1.Oui 2.non

VOTRE CHEVAL

4. Votre cheval est logé :

- 1.chez vous 2.en pension
 3.autre

5. Si 'autre', précisez :

6. De combien de chevaux êtes-vous propriétaire ?

7. De combien d'ânes êtes-vous propriétaire ?

8. Depuis combien de temps avez-vous un ou des équidés ?

en années

9. Vos parents avaient-ils eux-mêmes des chevaux ?

- 1.Oui 2.non

10. Si vous avez un seul animal: envisagez-vous l'achat d'un second équidé ?

- 1.Oui 2.non

La question n'est pertinente que si Nombre chevaux = 1 ou Nombre ânes = 1

11. Si non, pourquoi ?

- 1.question de moyens 2.question de temps
 3.je n'en ai pas le besoin 4.autre

La question n'est pertinente que si 2ème cheval = "non" et Nombre chevaux = 1 ou Nombre ânes = 1

40. Estimez-vous que vos connaissances sur les soins à apporter aux chevaux sont:

- 1.nulles 2.mauvaises
 3.moyennes 4.bonnes
 5.excellentes

41. Lorsqu'une information vous manque:

- 1.vous faites des recherches seul 2.vous demandez conseil à votre entourage
 3.vous demandez conseil à votre vétérinaire 4.autre

42. Si 'autre', précisez :

43. Pourquoi, dans certains cas ne faites vous pas appel directement au vétérinaire?

- 1.je crains de devoir payer une consultation 2.je préfère ne pas le déranger pour des problèmes peu importants
 3.je n'y pense pas 4.je me débrouille très bien seul

Aimeriez-vous que votre vétérinaire vous conseille sur la santé de votre cheval grâce:

- | | 1 | 2 | 3 |
|-----------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 44. A internet | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 45. A des réunions d'informations | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 46. A des fiches techniques | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Oui (1), non (2), je le fais déjà (3).

47. Sur quels sujets aimeriez-vous être informé par votre vétérinaire?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1.comportement | <input type="checkbox"/> 2.alimentation |
| <input type="checkbox"/> 3.soins quotidiens, hygiène | <input type="checkbox"/> 4.prévention des maladies |
| <input type="checkbox"/> 5.reproduction (castration, chaleurs, poulinage) | <input type="checkbox"/> 6.gestion sportive du cheval |
| <input type="checkbox"/> 7.gestion des plaies | <input type="checkbox"/> 8.comment se comporter an cas d'urgence |
| <input type="checkbox"/> 9.aucun | |

Ordonnez 4 réponses.

VOTRE VETERINAIRE

48. Sur les 12 derniers mois, à combien de structures vétérinaires avez-vous fait appel?

- 1.1 2.2
 3.3 4.4
 5.5 6.+5

49. Combien de fois par an consultez-vous votre vétérinaire habituel?

- 1.- de 3 2.3 à 5
 3.5 à 10 4.+ de 10

50. A combien de kilomètres se trouvent le vétérinaire qui s'occupe habituellement de vos chevaux?

51. Avez-vous déjà pris la décision de changer de vétérinaire?

- 1.oui 2.non

52. Votre vétérinaire habituel a-t-il une autre activité que son activité équine?

- 1.oui 2.non
 3.NSP

53. Quelles sont les autres activités principales de votre vétérinaire équin mixte?

- 1.canine 2.rurale
 3.canine et rurale 4.NSP

La question n'est pertinente que si Mixte ou spé = "oui"

54. Considérez-vous votre vétérinaire comme un spécialiste équin?

- 1.oui 2.non

La question n'est pertinente que si Mixte ou spé = "oui"

55. Si non, avez-vous déjà fait appel à un spécialiste équin?

- 1.Non, jamais 2.oui, sur les conseils de mon vétérinaire habituel
 3.oui en prenant moi-même la décision ou conseillé par mon entourage

La question n'est pertinente que si Mixte ou spé = "oui" et Spé équin! = "non"

56. Pourquoi avez-vous choisi ce vétérinaire mixte plutôt qu'un vétérinaire équin spécialiste?

- 1.par proximité 2.parcé que c'est moins cher
 3.parcé qu'il est plus disponible 4.parcé qu'il s'occupe aussi des autres animaux de la maison
 5.parcé que j'ai de bonnes relations avec lui 6.autre

Vous pouvez cocher plusieurs cases (2 au maximum).

La question n'est pertinente que si Mixte ou spé = "oui"

57. Si 'autre', précisez :

La question n'est pertinente que si Mixte ou spé = "oui"

58. Pourquoi avez-vous choisi un vétérinaire équin spécialiste plutôt qu'un mixte?

- 1.pour ses compétences 2.par proximité
 3.parcé que j'ai de bonnes relations avec lui 4.pour qu'il puisse intervenir quelque soit le problème
 5.autre

Vous pouvez cocher plusieurs cases (2 au maximum).

La question n'est pertinente que si Mixte ou spé = "non"

59. Si 'autre', précisez :

La question n'est pertinente que si Mixte ou spé = "non"

Pour chaque critère, précisez son importance pour caractériser un vétérinaire équin idéal:

	1	2	3	4	5
60. Capacité à expliquer ce qu'il fait simplement	<input type="radio"/>				
61. Disponibilité pour intervenir	<input type="radio"/>				
62. Disponibilité à répondre aux questions et donner des conseils	<input type="radio"/>				
63. Compétence en équine	<input type="radio"/>				
64. Amour des chevaux, bon contact avec les chevaux	<input type="radio"/>				
65. connaissance du milieu équin (lui même cavalier)	<input type="radio"/>				
66. Sympathie	<input type="radio"/>				
67. Curiosité, ouverture d'esprit	<input type="radio"/>				
68. A l'écoute	<input type="radio"/>				
69. Pas trop cher	<input type="radio"/>				
70. proximité	<input type="radio"/>				
71. Propose un suivi complet du cheval	<input type="radio"/>				
72. collaboration avec un vétérinaire équin spécialiste si lui-même non spécialiste	<input type="radio"/>				
73. possibilité d'intervention chirurgicale	<input type="radio"/>				
74. Equipement complet (radio, écho...)	<input type="radio"/>				

Sans importance (1), Peu important (2), Assez important (3), Très important (4), Indispensable (5).

75. Citer les 3 réponses correspondant aux critères les plus importants pour le vétérinaire idéal selon vous:

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 01.capacité à expliquer | <input type="checkbox"/> 02.dispo pour intervenir |
| <input type="checkbox"/> 03.dispo pour répondre aux questions | <input type="checkbox"/> 04.compétence |
| <input type="checkbox"/> 05.amour des chevaux | <input type="checkbox"/> 06.connaissance du milieu équin |
| <input type="checkbox"/> 07.sympathie | <input type="checkbox"/> 08.curiosité |
| <input type="checkbox"/> 09.à l'écoute | <input type="checkbox"/> 10.pas trop cher |
| <input type="checkbox"/> 11.proximité | <input type="checkbox"/> 12.propose un suivi complet du cheval |
| <input type="checkbox"/> 13.collaboration avec un vétérinaire équin spécialiste | <input type="checkbox"/> 14.possibilité d'intervention chirurgicale |
| <input type="checkbox"/> 15.équipement complet | |

Ordonnez 3 réponses.

76. Qualités de votre vétérinaire habituel

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 01.capacité à expliquer | <input type="checkbox"/> 02.dispo pour intervenir |
| <input type="checkbox"/> 03.dispo pour répondre aux questions | <input type="checkbox"/> 04.compétence |
| <input type="checkbox"/> 05.amour des chevaux | <input type="checkbox"/> 06.connaissance du milieu équin |
| <input type="checkbox"/> 07.sympathie | <input type="checkbox"/> 08.curiosité |
| <input type="checkbox"/> 09.à l'écoute | <input type="checkbox"/> 10.pas trop cher |
| <input type="checkbox"/> 11.proximité | <input type="checkbox"/> 12.propose un suivi complet du cheval |
| <input type="checkbox"/> 13.collaboration avec un vétérinaire équin spécialiste | <input type="checkbox"/> 14.possibilité d'intervention chirurgicale |
| <input type="checkbox"/> 15.équipement complet | |

Ordonnez 3 réponses.

77. Ce qui manque à votre vétérinaire habituel

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 01.capacité à expliquer | <input type="checkbox"/> 02.dispo pour intervenir |
| <input type="checkbox"/> 03.dispo pour répondre aux questions | <input type="checkbox"/> 04.compétence |
| <input type="checkbox"/> 05.amour des chevaux | <input type="checkbox"/> 06.connaissance du milieu équin |
| <input type="checkbox"/> 07.sympathie | <input type="checkbox"/> 08.curiosité |
| <input type="checkbox"/> 09.à l'écoute | <input type="checkbox"/> 10.pas trop cher |
| <input type="checkbox"/> 11.proximité | <input type="checkbox"/> 12.propose un suivi complet du cheval |
| <input type="checkbox"/> 13.collaboration avec un vétérinaire équin spécialiste | <input type="checkbox"/> 14.possibilité d'intervention chirurgicale |
| <input type="checkbox"/> 15.équipement complet | <input type="checkbox"/> 16.rien |

Ordonnez 3 réponses.

PRODUITS, ACCESSOIRES ET ALIMENTATION

Pour chacun des produits suivants, dites si vous seriez prêt à les acheter chez votre vétérinaire s'il en vendait:

	1	2	3	4	5	6
78. Vermifuge	<input type="radio"/>					
79. Aliment	<input type="radio"/>					
80. Complément alimentaire	<input type="radio"/>					
81. Produits de soin et d'hygiène	<input type="radio"/>					

Sûrement pas (1), probablement pas (2), probablement (3), sûrement (4), je l'achète déjà chez mon vétérinaire (5), NSP (6).

82. Pour l'ensemble de ces produits, quel est le facteur principal qui motiverait votre choix:

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------------|
| <input type="radio"/> 1.Proximité | <input type="radio"/> 2.prix |
| <input type="radio"/> 3.conseil | <input type="radio"/> 4.autre |

83. Si 'autre', précisez :

La question n'est pertinente que si Motif du choix = "autre"

LES AUTRES PROFESSIONNELS DU SOIN AUX CHEVAUX

84. Si votre cheval présentait un problème de comportement, à qui feriez-vous appel pour le résoudre?

- | | |
|--|---|
| <input type="radio"/> 1.Je le résoudrais seul | <input type="radio"/> 2.mon entourage |
| <input type="radio"/> 3.mon moniteur | <input type="radio"/> 4.mon vétérinaire |
| <input type="radio"/> 5.un comportementaliste spécialisé | <input type="radio"/> 6.autre |

85. Si autre, précisez:

La question n'est pertinente que si Comportement = "autre"

86. Avez-vous déjà utilisé des médecines alternatives?

- | | |
|-----------------------------|-----------------------------|
| <input type="radio"/> 1.oui | <input type="radio"/> 2.non |
|-----------------------------|-----------------------------|

87. Est-ce votre vétérinaire qui vous a conseillé de les utiliser?

- | | |
|-----------------------------|-----------------------------|
| <input type="radio"/> 1.oui | <input type="radio"/> 2.non |
|-----------------------------|-----------------------------|

La question n'est pertinente que si médecines alternatives = "oui"

88. De quel type de médecine alternative s'agissait-il?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1.Ostéopathie | <input type="checkbox"/> 2.acupuncture |
| <input type="checkbox"/> 3.phytothérapie | <input type="checkbox"/> 4.homéopathie |
| <input type="checkbox"/> 5.autre | |

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

La question n'est pertinente que si médecines alternatives = "oui"

89. Si 'autre', précisez :

La question n'est pertinente que si Type médecine alternative = "autre"

90. Quand votre cheval boite, qui appelez-vous en premier?

- | | |
|--|--|
| <input type="radio"/> 1.personne | <input type="radio"/> 2.maréchal-ferrant |
| <input type="radio"/> 3.vétérinaire | <input type="radio"/> 4.ostéopathe non vétérinaire |
| <input type="radio"/> 5.ostéopathe vétérinaire | <input type="radio"/> 6.autre |

91. Si autre, précisez:

La question n'est pertinente que si boiteries = "autre"

92. Pour "faire les dents" de votre cheval, qui appelez-vous ?

- | | |
|--|-------------------------------------|
| <input type="radio"/> 1.personne | <input type="radio"/> 2.vétérinaire |
| <input type="radio"/> 3.dentiste non vétérinaire | <input type="radio"/> 4.autre |

93. Si autre, précisez:

La question n'est pertinente que si dentisterie = "autre"

94. Vous arrive-t-il de donner des médicaments autres que du vermifuge (ou de l'homéopathie) à votre cheval sans le conseil de votre vétérinaire?

- | | |
|---|---------------------------------------|
| <input type="radio"/> 1.Jamais | <input type="radio"/> 2.Rarement |
| <input type="radio"/> 3.Occasionnellement | <input type="radio"/> 4.Assez souvent |
| <input type="radio"/> 5.Très souvent | |

95. Selon vous, quels services supplémentaires pourraient proposer les vétérinaires équins pour mieux satisfaire leurs clients?

PERSO

96. Sexe

- | | |
|----------------------------------|---------------------------------|
| <input type="radio"/> 1.Masculin | <input type="radio"/> 2.Féminin |
|----------------------------------|---------------------------------|

La réponse est obligatoire.

97. Quelle est votre profession?

1. agriculteur
 2. profession de la santé
 3. profession en relation avec le cheval
 4. sans profession, étudiants
 5. autre

La réponse est obligatoire.

98. Si 'autre', précisez :

99. Quel est votre âge ?

La réponse est obligatoire.

100. Département

La réponse est obligatoire.

Annexe 2 : Questionnaire « vétérinaires équins mixtes »

Le choix d'être en clientèle mixte équine

Qu'est-ce qui vous a incité à faire de l'équine ?	<input type="checkbox"/> 1. L'amour des chevaux <input type="checkbox"/> 2. mon intérêt pour cette activité <input type="checkbox"/> 3. Il y a de la demande à l'endroit ou j'exerce <input type="checkbox"/> 4. Autre
Si 'autre', précisez :	<input type="text"/>
Pour quelles raisons ne faites-vous pas plus d'équine ?	<input type="checkbox"/> 1. Par manque de rentabilité <input type="checkbox"/> 2. Il n'y a pas assez de demande <input type="checkbox"/> 3. Il y a trop de concurrence <input type="checkbox"/> 4. Ce n'est pas la priorité du cabinet <input type="checkbox"/> 5. Par manque de temps <input type="checkbox"/> 6. Au contraire, j'essaye de réduire cette activité en référant

Formation

Quelle formation avez-vous en équine ?	<input type="checkbox"/> 1. Formé par un autre vétérinaire <input type="checkbox"/> 2. Expérience pratique <input type="checkbox"/> 3. T1 pro équine <input type="checkbox"/> 4. Internat ou assistantat dans une école vétérinaire <input type="checkbox"/> 5. Autre
Si 'autre', précisez :	<input type="text"/>

Comment estimez-vous vos compétences en équine par rapport à votre activité ?	<input type="checkbox"/> 1. Très suffisantes	<input type="checkbox"/> 2. Suffisantes	<input type="checkbox"/> 3. Plutôt insuffisantes	<input type="checkbox"/> 4. Très insuffisantes
--	--	---	--	--

Si vous deviez vous associer dans votre exercice en équine avec un jeune vétérinaire équin, quelle formation théorique exigeriez-vous qu'il ait au minimum ?	<input type="checkbox"/> 1. Aucune spécialisation	<input type="checkbox"/> 2. T1 pro équine	<input type="checkbox"/> 3. Internat
---	---	---	--------------------------------------

Si vous deviez vous associer dans votre exercice en équine avec un jeune vétérinaire équin, quelle expérience exigeriez-vous qu'il ait au minimum ?	<input type="checkbox"/> 1. Stages en équine	<input type="checkbox"/> 2. Remplacements ou assistantat en équine	<input type="checkbox"/> 3. Pratique rurale
--	--	--	---

Etes-vous inscrit à un organisme vous permettant de suivre une formation continue en équine ?	<input type="checkbox"/> 1. Aucun	<input type="checkbox"/> 2. AVEF	<input type="checkbox"/> 3. SNGTV	<input type="checkbox"/> 4. Autre
--	-----------------------------------	----------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------

Si 'Autre', précisez :	<input type="text"/>
-------------------------------	----------------------

Etes vous abonné à un journal de formation continue en équine ?	<input type="checkbox"/> 1. Oui	<input type="checkbox"/> 2. Non
--	---------------------------------	---------------------------------

Sur quels sujets portaient les 3 derniers EPU (conférences ou stages) que vous avez suivi en équine ?	<input type="checkbox"/> 01. Je n'en ai pas fait	<input type="checkbox"/> 02. Conférences annuelles avec plusieurs thèmes	<input type="checkbox"/> 03. Dentisterie
	<input type="checkbox"/> 04. Locomotion	<input type="checkbox"/> 05. Médecine interne	<input type="checkbox"/> 06. Médecine sportive
	<input type="checkbox"/> 07. Chirurgie	<input type="checkbox"/> 08. Gynécologie	<input type="checkbox"/> 09. Néonatalogie
	<input type="checkbox"/> 10. Imagerie	<input type="checkbox"/> 11. Ostéopathie	<input type="checkbox"/> 12. Alimentation
	<input type="checkbox"/> 13. Droit, RCP	<input type="checkbox"/> 14. Gestion comptabilité marketing	<input type="checkbox"/> 15. Autre

Si 'Autre', précisez :	<input type="text"/>
-------------------------------	----------------------

Quelle(s) formation(s) souhaiteriez-vous suivre en priorité dans les années à venir en équine ?	<input type="checkbox"/> 01. Je ne pense pas en faire	<input type="checkbox"/> 02. Dentisterie	<input type="checkbox"/> 03. Locomotion
	<input type="checkbox"/> 04. Médecine interne	<input type="checkbox"/> 05. Médecine sportive	<input type="checkbox"/> 06. Chirurgie
	<input type="checkbox"/> 07. Gynécologie	<input type="checkbox"/> 08. Néonatalogie	<input type="checkbox"/> 09. Imagerie
	<input type="checkbox"/> 10. Ostéopathie	<input type="checkbox"/> 11. Alimentation	<input type="checkbox"/> 12. Droit, RCP
	<input type="checkbox"/> 13. Gestion comptabilité marketing	<input type="checkbox"/> 14. Autre	

Si 'Autre', précisez :	<input type="text"/>
-------------------------------	----------------------

Clientèle

Combien de chevaux par semaine voyez-vous en consultation (en moyenne)?	<input type="text"/>
--	----------------------

Quel est le poids de votre activité équine ?	
---	--

Nombre de clients (en %)	<input type="text"/>
---------------------------------	----------------------

Proportion du Chiffre d'Affaire (en %)	<input type="text"/>
---	----------------------

Comment est répartie votre clientèle équine ? (en pourcentage de clients)	
Chevaux de production	<input type="text"/>
Chevaux destinés à la reproduction	<input type="text"/>
Chevaux de sport	<input type="text"/>
Chevaux de course	<input type="text"/>
Chevaux de loisir	<input type="text"/>
Anes	<input type="text"/>

REMARQUE: On définit comme cheval de loisir un cheval utilisé par son propriétaire en dehors de son activité professionnelle et n'étant pas pour lui une source de revenu régulier. Donc nous incluons dans cette population les chevaux de sport amateur de niveau E. Nous excluons les animaux destinés à la reproduction et les chevaux appartenant à des centres équestres.

Avec quelle clientèle préférez-vous travailler ?	<input type="checkbox"/> 1.Chevaux de production <input type="checkbox"/> 2.Chevaux de sport <input type="checkbox"/> 3.Chevaux de course <input type="checkbox"/> 4.Chevaux de loisir
	<input type="checkbox"/> 5.Anes <input type="checkbox"/> 6.Chevaux destinés à la reproduction

Si vous deviez comparer la clientèle équine de loisir à une autre clientèle, vous diriez qu'elle s'apparente plus à	<input type="checkbox"/> 1.Une clientèle équine " normale " <input type="checkbox"/> 2.Une clientèle rurale <input type="checkbox"/> 3.Une clientèle canine <input type="checkbox"/> 4. autre
--	---

Si 'autre', précisez :	<input type="text"/>
-------------------------------	----------------------

Quels types de propriétaires comprend votre clientèle de loisir ?	<input type="checkbox"/> 1.Propriétaires cavaliers pratiquant une équitation de sport amateur (type sport)	<input type="checkbox"/> 2.Propriétaires cavalier faisant essentiellement de la randonnée ou des promenades (type promenade)	<input type="checkbox"/> 3.Propriétaires non cavalier considérant leur cheval ou leur âne comme un animal de compagnie(type compagnie)
	<input type="checkbox"/> 4. autre		

Si 'Autre', précisez :	<input type="text"/>
-------------------------------	----------------------

Si plusieurs types : avec laquelle préférez-vous travailler ?	<input type="checkbox"/> 1.Propriétaires cavaliers sortant en compétitions amateur (type sport)	<input type="checkbox"/> 2.Propriétaires cavaliers ne faisant que de la randonnée (type promenade)	<input type="checkbox"/> 3.Propriétaires non cavalier considérant leur cheval ou leur âne comme un animal de compagnie (type compagnie)	<input type="checkbox"/> 4. Autre
--	---	--	---	-----------------------------------

Si 'Autre', précisez :	<input type="text"/>
-------------------------------	----------------------

Si vous deviez situer la clientèle équine de loisir TYPE SPORT par rapport à la clientèle professionnelle de sport et de course, vous diriez qu'elle est :				
Sympathique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Confiante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fidèle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Exigeante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Facile à faire payer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Connaisseuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si vous deviez situer la clientèle équine de loisir TYPE PROMENADE par rapport à la clientèle professionnelle de sport et de course, vous diriez qu'elle est :				
Sympathique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Confiante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fidèle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Exigeante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Facile à faire payer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Connaisseuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si vous deviez situer la clientèle équine de loisir TYPE COMPAGNIE par rapport à la clientèle professionnelle de sport et de course, vous diriez qu'elle est :				
Sympathique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Confiante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fidèle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Exigeante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Facile à faire payer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Connaisseuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Fidélisation

Essayer vous de fidéliser votre clientèle ?	<input type="checkbox"/> 1.oui	<input type="checkbox"/> 2.non
---	--------------------------------	--------------------------------

Si oui, pour quelle raison ?	<input type="checkbox"/> 1.Pour améliorer mes relations avec les clients	<input type="checkbox"/> 2.Pour augmenter ma part d'activité en équine	<input type="checkbox"/> 3.Pour résister à la concurrence
------------------------------	--	--	---

Selon vous, la fidélité de vos clients propriétaires de chevaux de loisir tient en premier lieu :	<input type="checkbox"/> 1.A votre compétence	<input type="checkbox"/> 2.Aux conseils et explications que vous leur donnez	<input type="checkbox"/> 3.A votre proximité	<input type="checkbox"/> 4.A votre disponibilité
	<input type="checkbox"/> 5.A la connaissance et au suivi des chevaux	<input type="checkbox"/> 6.A vos qualités relationnelles	<input type="checkbox"/> 7.A vos tarifs	

Par quels moyens supplémentaires aimeriez vous améliorer la fidélisation de votre clientèle de loisir ?	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>
---	---

Rôle de conseiller du vétérinaire

Pensez-vous qu'il est utile de faire des efforts de communication et de conseil pour réussir en clientèle équine de loisir ?	<input type="checkbox"/> 1.C'est indispensable	<input type="checkbox"/> 2.C'est utile sans être une priorité	<input type="checkbox"/> 3.On peut s'en passer
--	--	---	--

Si oui, quels sont les moyens de communication que vous avez mis en place ?	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>
---	---

Assurances (assurances mortalité et soins vétérinaires)

Quel est le pourcentage de chevaux assurés dans votre clientèle ?	<input type="checkbox"/> 1. Je ne sais pas	<input type="checkbox"/> 2. <2%	<input type="checkbox"/> 3. <15%	<input type="checkbox"/> 4. <50%	<input type="checkbox"/> 5. >50%
Conseillez-vous ce service à vos clients ?	<input type="checkbox"/> 1. Oui <input type="checkbox"/> 2. Non				
Si non, pourquoi ?	<input type="checkbox"/> 1. ce n'est pas mon rôle <input type="checkbox"/> 2. ce n'est pas avantageux pour eux <input type="checkbox"/> 3. Je ne suis pas assez renseigné sur ce qui existe <input type="checkbox"/> 4. Autre				
Si 'Autre', précisez :	<input type="text"/>				

Responsabilité civile professionnelle

Avez-vous déjà eu un litige avec un propriétaire de chevaux de loisir ?	<input type="checkbox"/> 1. oui	<input type="checkbox"/> 2. non
---	---------------------------------	---------------------------------

Médecines complémentaires

Pratiquez-vous une médecine complémentaire ?	<input type="checkbox"/> 1. Aucune	<input type="checkbox"/> 2. Ostéopathie	<input type="checkbox"/> 3. Acupuncture	<input type="checkbox"/> 4. Homéopathie	<input type="checkbox"/> 5. Phytothérapie	<input type="checkbox"/> 6. Autre
Si 'Autre', précisez :	<input type="text"/>					
Que pensez-vous de ces médecines ?	<input type="checkbox"/> 1. Je réfère si besoin à des vétérinaires qui les pratiquent <input type="checkbox"/> 2. Je les déconseille <input type="checkbox"/> 3. J'y suis indifférent					

Dentisterie

Possédez-vous un matériel récent pour la dentisterie équine ? (ex : râpe à dents électrique)	<input type="checkbox"/> 1. Oui	<input type="checkbox"/> 2. Non mais je compte en acquérir un prochainement	<input type="checkbox"/> 3. Non, je n'en ai pas besoin
Pour vous, les soins en dentisterie équine sont :	oui		non
Un acte noble qui doit être réservé aux vétérinaires	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Un acte vétérinaire rentable	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Un bon moyen de fidéliser la clientèle	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Un acte qu'on pourrait systématiser en l'associant à la vaccination annuelle	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

Alimentation

Comment conseillez-vous vos clients en matière d'alimentation ?	<input type="checkbox"/> 1. Je réponds à leurs questions	<input type="checkbox"/> 2. Je donne des conseils personnalisés spontanément	<input type="checkbox"/> 3. Quand c'est utile, je propose une consultation spécialisée (analyse du foin, calcul de ration...)
Vendez-vous des compléments alimentaires	<input type="checkbox"/> 1. oui <input type="checkbox"/> 2. non		
Seriez-vous prêt à vendre des aliments diététiques pour équidés ?	<input type="checkbox"/> 1. Oui <input type="checkbox"/> 2. Pourquoi pas <input type="checkbox"/> 3. Non <input type="checkbox"/> 4. Je le fais déjà		
Si non, pourquoi ?	<input type="checkbox"/> 1. Par manque de temps <input type="checkbox"/> 2. Par manque de place <input type="checkbox"/> 3. Parce que cela ne m'intéresse pas <input type="checkbox"/> 4. Parce que cela ne serait pas rentable <input type="checkbox"/> 5. Parce que je ne suis pas suffisamment compétent en la matière		

Vente accessoire et produits de soins

Souhaiteriez vous vendre des accessoires pour chevaux (comme cela se fait en canine) ?	<input type="checkbox"/> 1. Non, ce n'est pas le rôle du vétérinaire	<input type="checkbox"/> 2. Non, cela ne serait pas rentable	<input type="checkbox"/> 3. Oui, je le fait déjà	<input type="checkbox"/> 4. Oui, je prévois de le faire
Souhaiteriez vous vendre des produits de soins pour chevaux (onguent sabot, shampoing...) ?	<input type="checkbox"/> 1. Non, ce n'est pas le rôle du vétérinaire	<input type="checkbox"/> 2. Non, cela ne serait pas rentable	<input type="checkbox"/> 3. Oui, je le fait déjà	<input type="checkbox"/> 4. Oui, je prévois de le faire

Relations avec les autres vétérinaires

Vos relations avec les autres vétérinaires équins :	1. Ce sont des relations assez tendues <input type="checkbox"/>  2. Nous sommes indifférent <input type="checkbox"/>  3. Nous avons de très bonnes relations <input type="checkbox"/>  4. Je leur réfère des cas <input type="checkbox"/> 5. Ils me réfèrent des cas <input type="checkbox"/>
A combien de km est situé le cabinet vétérinaire ayant une activité équine le plus proche ?	<input type="text"/>
A combien de km travaillent les vétérinaires équins spécialistes à qui vs réferez des cas si vs en avez besoin ?	<input type="text"/>
Sur quel rayon (en km) est situé votre clientèle équine de loisir ?	<input type="text"/>

Renseignements personnels

Sexe	<input type="checkbox"/> 1. Féminin <input type="checkbox"/> 2. Masculin
Age	<input type="text"/>
Date d'installation	<input type="text"/> ▼
Département	<input type="text"/>
Nombre de vétérinaires diplômés totaux dans la clinique	<input type="text"/>
Nombre de vétérinaires diplômés pratiquant de l'équine	<input type="text"/>

Annexe 3 : Questionnaire « vétérinaires équins stricts »

Formation

Quelle formation avez-vous en équine ?	<input type="checkbox"/> 1. Formé par un autre vétérinaire <input type="checkbox"/> 2. Expérience pratique <input type="checkbox"/> 3. T1 pro équine <input type="checkbox"/> 4. Internat ou assistantat dans une école vétérinaire <input type="checkbox"/> 5. Etudes longues menant à un diplôme de spécialisation <input type="checkbox"/> 6. Autre
Si 'autre', précisez :	<input type="text"/>
Si vous deviez vous associer dans votre exercice en équine avec un jeune vétérinaire équin, quelle formation (niveau études) exigeriez-vous qu'il ait au minimum ?	<input type="checkbox"/> 1. Aucune spécialisation <input type="checkbox"/> 2. T1 pro équine <input type="checkbox"/> 3. Internat <input type="checkbox"/> 4. Etudes longues menant à un diplôme de spécialisation
Si vous deviez vous associer dans votre exercice en équine avec un jeune vétérinaire équin, quelle expérience exigeriez-vous qu'il ait au minimum ?	<input type="checkbox"/> 1. Stages en équine <input type="checkbox"/> 2. Remplacements ou assistantat en équine <input type="checkbox"/> 3. Pratique rurale
Etes vous abonné à un journal de formation continue en équine ?	<input type="checkbox"/> 1. Oui <input type="checkbox"/> 2. Non
Combien d'EPU (conférences ou stage) avez-vous suivi en équine ces 3 dernières années pour améliorer votre pratique équine ?	<input type="text"/>

Sur quels sujets portaient les 3 derniers EPU (conférences ou stages) que vous avez suivi ?	<input type="checkbox"/> 01. Je n'en ai pas fait <input type="checkbox"/> 02. Conférences annuelles avec plusieurs thèmes <input type="checkbox"/> 03. Dentisterie
	<input type="checkbox"/> 04. Locomotion <input type="checkbox"/> 05. Médecine interne <input type="checkbox"/> 06. Médecine sportive
	<input type="checkbox"/> 07. Chirurgie <input type="checkbox"/> 08. Gynécologie <input type="checkbox"/> 09. Néonatalogie
	<input type="checkbox"/> 10. Imagerie <input type="checkbox"/> 11. Ostéopathie <input type="checkbox"/> 12. Alimentation
	<input type="checkbox"/> 13. Droit, RCP <input type="checkbox"/> 14. Gestion comptabilité marketing <input type="checkbox"/> 15. Autre

Si 'Autre', précisez :	<input type="text"/>
-------------------------------	----------------------

Quelle(s) formation(s) souhaiteriez-vous suivre en priorité dans les années à venir en équine ?	<input type="checkbox"/> 01. Je ne pense pas en faire <input type="checkbox"/> 02. Dentisterie <input type="checkbox"/> 03. Locomotion
	<input type="checkbox"/> 04. Médecine interne <input type="checkbox"/> 05. Médecine sportive <input type="checkbox"/> 06. Chirurgie
	<input type="checkbox"/> 07. Gynécologie <input type="checkbox"/> 08. Néonatalogie <input type="checkbox"/> 09. Imagerie
	<input type="checkbox"/> 10. Ostéopathie <input type="checkbox"/> 11. Alimentation <input type="checkbox"/> 12. Droit, RCP
	<input type="checkbox"/> 13. Gestion comptabilité marketing <input type="checkbox"/> 14. Autre

Si 'Autre', précisez :	<input type="text"/>
-------------------------------	----------------------

REMARQUE: On définit comme cheval de loisir un cheval utilisé par son propriétaire en dehors de son activité professionnelle en n'étant pas pour lui une source de revenu régulier. Donc nous incluons dans cette population les chevaux de sport amateur de niveau E. Nous excluons les animaux destinés à la reproduction et les chevaux appartenant à des centres équestres.

Clientèle

Comment est répartie votre clientèle équine ? (en pourcentages)	<input type="text"/>
Chevaux de production	<input type="text"/>
Chevaux destinés à la reproduction	<input type="text"/>
Chevaux de sport	<input type="text"/>
Chevaux de course	<input type="text"/>
Chevaux de loisir	<input type="text"/>
Anes	<input type="text"/>

Avec quelle clientèle préférez-vous travailler ?	<input type="checkbox"/> 1. Chevaux de production <input type="checkbox"/> 2. Chevaux de sport <input type="checkbox"/> 3. Chevaux de course <input type="checkbox"/> 4. Chevaux de loisir
	<input type="checkbox"/> 5. Anes <input type="checkbox"/> 6. Chevaux destinés à la reproduction

Quels types de propriétaires comprend votre clientèle de loisir ?	<input type="checkbox"/> 1. Propriétaires cavaliers pratiquant une équitation de sport amateur (type sport) <input type="checkbox"/> 2. Propriétaires cavalier faisant essentiellement de la randonnée ou des promenades (type promenade) <input type="checkbox"/> 3. Propriétaires non cavalier considérant leur cheval ou leur âne comme un animal de compagnie (type compagnie)
	<input type="checkbox"/> 4. autre

Comment est répartie votre clientèle équine ? (en pourcentages)				
Chevaux de production	<input type="text"/>			
Chevaux destinés à la reproduction	<input type="text"/>			
Chevaux de sport	<input type="text"/>			
Chevaux de course	<input type="text"/>			
Chevaux de loisir	<input type="text"/>			
Anes	<input type="text"/>			
Avec quelle clientèle préférez-vous travailler ?	<input type="checkbox"/> 1.Chevaux de production	<input type="checkbox"/> 2.Chevaux de sport	<input type="checkbox"/> 3.Chevaux de course	<input type="checkbox"/> 4.Chevaux de loisir
	<input type="checkbox"/> 5.Anes	<input type="checkbox"/> 6.Chevaux destinés à la reproduction		
Quels types de propriétaires comprend votre clientèle de loisir ?	<input type="checkbox"/> 1.Propriétaires cavaliers pratiquant une équitation de sport amateur (type sport)	<input type="checkbox"/> 2.Propriétaires cavalier faisant essentiellement de la randonnée ou des promenades (type promenade)	<input type="checkbox"/> 3.Propriétaires non cavalier considérant leur cheval ou leur âne comme un animal de compagnie(type compagnie)	
	<input type="checkbox"/> 4.autre			

Si 'Autre', précisez :	<input type="text"/>
-------------------------------	----------------------

Si plusieurs types : avec laquelle préférez-vous travailler ?	<input type="checkbox"/> 1.Propriétaires cavaliers sortant en compétitions amateur (type sport)	<input type="checkbox"/> 2.Propriétaires cavaliers ne faisant que de la randonnée (type promenade)	<input type="checkbox"/> 3.Propriétaires non cavalier considérant leur cheval ou leur âne comme un animal de compagnie (type compagnie)	<input type="checkbox"/> 4.Autre
--	---	--	---	----------------------------------

Si vous deviez situer la clientèle équine de loisir TYPE SPORT par rapport à la clientèle professionnelle de sport et de course, vous diriez qu'elle est :				
Sympathique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Confiante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fidèle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Exigeante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Facile à faire payer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Connaisseuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si vous deviez situer la clientèle équine de loisir TYPE PROMENADE par rapport à la clientèle professionnelle de sport et de course, vous diriez qu'elle est :				
Sympathique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Confiante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fidèle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Exigeante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Facile à faire payer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Connaisseuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si vous deviez situer la clientèle équine de loisir TYPE COMPAGNIE par rapport à la clientèle professionnelle de sport et de course, vous diriez qu'elle est :				
Sympathique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Confiante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fidèle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Exigeante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Facile à faire payer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Connaisseuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Fidélisation

Essayer vous de fidéliser votre clientèle ?	<input type="checkbox"/> 1.oui	<input type="checkbox"/> 2.non
---	--------------------------------	--------------------------------

Si oui, pour quelle raison ?	<input type="checkbox"/> 1.Pour améliorer mes relations avec les clients	<input type="checkbox"/> 2.Pour augmenter ma part d'activité en équine	<input type="checkbox"/> 3.Pour résister à la concurrence
------------------------------	--	--	---

Selon vous, la fidélité de vos clients propriétaires de chevaux de loisir tient en premier lieu :	<input type="checkbox"/> 1.A votre compétence	<input type="checkbox"/> 2.Aux conseils et explications que vous leurs donnez	<input type="checkbox"/> 3.A votre proximité	<input type="checkbox"/> 4.A votre disponibilité
	<input type="checkbox"/> 5.A la connaissance et au suivi des chevaux	<input type="checkbox"/> 6.A vos qualités relationnelles	<input type="checkbox"/> 7.A vos tarifs	

Par quels moyens supplémentaires aimeriez vous améliorer la fidélisation de votre clientèle de loisir ?	<input type="text"/>
---	----------------------

Rôle de conseiller du vétérinaire

Pensez-vous qu'il est utile de faire des efforts de communication et de conseil pour réussir en clientèle équine de loisir ?	<input type="checkbox"/> 1.C'est indispensable	<input type="checkbox"/> 2.C'est utile sans être une priorité	<input type="checkbox"/> 3.On peut s'en passer
--	--	---	--

Si oui, quels sont les moyens de communication que vous avez mis en place ?	<input type="text"/>
---	----------------------

Assurances (assurances mortalité et soins vétérinaires)

Quel est le pourcentage de chevaux assurés dans votre clientèle ?	<input type="checkbox"/> 1.Je ne sais pas	<input type="checkbox"/> 2.<2%	<input type="checkbox"/> 3.<15%	<input type="checkbox"/> 4.<50%	<input type="checkbox"/> 5.>50%
---	---	--------------------------------	---------------------------------	---------------------------------	---------------------------------

Conseillez-vous ce service à vos clients ?	<input type="checkbox"/> 1.Oui	<input type="checkbox"/> 2.Non
--	--------------------------------	--------------------------------

Si non, pourquoi ?	<input type="checkbox"/> 1.ce n'est pas mon rôle	<input type="checkbox"/> 2.ce n'est pas avantageux pour eux	<input type="checkbox"/> 3.Je ne suis pas assez renseigné sur ce qui existe	<input type="checkbox"/> 4.Autre
--------------------	--	---	---	----------------------------------

Si 'Autre', précisez :	<input type="text"/>
------------------------	----------------------

Responsabilité civile professionnelle

Avez-vous déjà eu un litige avec un propriétaire de chevaux de loisir ?	<input type="checkbox"/> 1.oui	<input type="checkbox"/> 2.non
---	--------------------------------	--------------------------------

Médecines complémentaires

Pratiquez-vous une médecine complémentaire ?	<input type="checkbox"/> 1.Aucune	<input type="checkbox"/> 2.Ostéopathie	<input type="checkbox"/> 3.Acupuncture	<input type="checkbox"/> 4.Homéopathie
	<input type="checkbox"/> 5.Phytothérapie	<input type="checkbox"/> 6.Autre		

Si 'Autre', précisez :	<input type="text"/>
------------------------	----------------------

Que pensez-vous de ces médecines ?	1.Je réfère si besoin à des vétérinaires qui les pratiquent	<input type="checkbox"/> 2.Je les déconseille	<input type="checkbox"/> 3.J'y suis indifférent
------------------------------------	---	---	---

Dentisterie

Possédez-vous un matériel récent pour la dentisterie équine ? (ex : râpe à dents électrique)	<input type="checkbox"/> 1.Oui	<input type="checkbox"/> 2.Non mais je compte en acquérir un prochainement	<input type="checkbox"/> 3.Non, je n'en ai pas besoin
--	--------------------------------	--	---

Pour vous, les soins en dentisterie équine sont :	oui	non
Un acte noble qui doit être réservé aux vétérinaires	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Un acte vétérinaire rentable	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Un bon moyen de fidéliser la clientèle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Un acte qu'on pourrait systématiser en l'associant à la vaccination annuelle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Alimentation

Vendez-vous des compléments alimentaires	<input type="checkbox"/> 1.oui	<input type="checkbox"/> 2.non
--	--------------------------------	--------------------------------

Seriez-vous prêt à vendre des aliments diététiques pour équidés ?	<input type="checkbox"/> 1.Oui	<input type="checkbox"/> 2.Pourquoi pas	<input type="checkbox"/> 3.Non	<input type="checkbox"/> 4.Je le fais déjà
---	--------------------------------	---	--------------------------------	--

Si non, pourquoi ?	<input type="checkbox"/> 1.Par manque de temps	<input type="checkbox"/> 2.Par manque de place	<input type="checkbox"/> 3.Parce que cela ne m'intéresse pas	<input type="checkbox"/> 4.Parce que cela ne serait pas rentable
	<input type="checkbox"/> 5.Parce que je ne suis pas suffisamment compétent en la matière			

Vente accessoire et produits de soins

Souhaiteriez vous vendre des accessoires pour chevaux (comme cela se fait en canine) ?	<input type="checkbox"/> 1.Non, ce n'est pas le rôle du vétérinaire	<input type="checkbox"/> 2.Non, cela ne serait pas rentable	<input type="checkbox"/> 3.Oui, je le fait déjà	<input type="checkbox"/> 4.Oui, je prévois de le faire
--	---	---	---	--

Souhaiteriez vous vendre des produits de soins pour chevaux (onguent sabot, shampoing...) ?	<input type="checkbox"/> 1.Non, ce n'est pas le rôle du vétérinaire	<input type="checkbox"/> 2.Non, cela ne serait pas rentable	<input type="checkbox"/> 3.Oui, je le fait déjà	<input type="checkbox"/> 4.Oui, je prévois de le faire
---	---	---	---	--

Relations avec les autres vétérinaires

Vos relations avec les autres vétérinaires équins :	1.Ce sont des relations assez tendues <input type="checkbox"/>	2.Nous sommes indifférents <input type="checkbox"/>	3.Nous avons de très bonnes relations <input type="checkbox"/>	4.Je leurs réfère des cas <input type="checkbox"/>	5.Ils me réfèrent des cas <input type="checkbox"/>
---	--	---	--	--	--



A combien de km est situé le cabinet vétérinaire ayant une activité équine le plus proche ?	<input type="text"/>
---	----------------------

Sur quel rayon (en km) est situé votre clientèle équine de loisir ?	<input type="text"/>
---	----------------------

Renseignements personnels

Sexe	<input type="checkbox"/> 1.Féminin		<input type="checkbox"/> 2.masculin	
Age	<input type="text"/>			
Date d'installation	<input type="text"/>			
Département	<input type="text"/>			
Nombre de vétérinaires associés totaux	<input type="text"/>			
Nombre de vétérinaires associés pratiquant de l'équie	<input type="text"/>			

Annexe 4 : Questionnaire « vétérinaires sans activité équine »

Combien de chevaux voyez-vous par mois dans votre activité équine ?

- 0
- 1 ou 2
- Plus de 2

Lorsque vous étiez étudiant, projetiez-vous de soigner des chevaux ?

- Absolument pas
- Je n'excluais pas cette idée
- Oui, un peu
- Absolument

Quel type de clientèle avez-vous ?

- Rurale
- Canine
- Mixte
- Autre

Avez-vous une demande de propriétaires de chevaux pour soigner leurs équidés ?

- Jamais
- Rarement
- Quelquefois
- Souvent

Souhaiteriez-vous pouvoir répondre à leur demande ?

- Oui, beaucoup
- Pourquoi pas
- Non
- Absolument pas

Qu'est-ce qui vous limite ou vous a limité en début de carrière pour ne pas avoir une activité équine actuellement ?

- a. Je n'apprécie pas particulièrement les chevaux, je n'ai pas l'habitude de les côtoyer
- b. Le milieu équin est un milieu particulier dont je n'ai pas l'habitude
- c. Mon manque de compétence en équine
- d. l'activité que j'exerce actuellement me prend beaucoup de temps
- e. Cela demanderait trop d'investissement et ne serait pas rentable
- f. je suis intéressé par l'activité que j'exerce actuellement et ne souhaite pas m'en détourner
- g. Il n'y a pas de demande là où j'exerce
- h. Autre (précisez) : _____

Ordonnez les 3 réponses qui semblent le mieux vous correspondre :

Première raison : ___

Deuxième raison : ___

Troisième raison : ___

Dans le cas où cette activité a quand même un attrait pour vous, dites pourquoi :

Avez-vous quelque chose à rajouter à ce sujet ?

Annexe 5 : Cavalier : croisements à dépendance significative

Cavalier x Fédération

Etes vous cavalier ou meneur ?

Etes vous inscrit à une fédération d'équitation ?

Fédération	Non réponse	Oui	non	TOTAL
Cavalier				
Oui	1	31	51	83
non	2	0	20	22
TOTAL	3	31	71	105

La dépendance est **très significative**. $1-p = 99,92\%$.
Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.
Les valeurs du tableau sont les nombres de citations de chaque couple de modalités.

Annexe 6 : Logement : croisements à dépendance significative

Profession x Logement

Quelle est votre profession ?

Votre cheval est logé :

La dépendance est **significative**. 1-p = 96,91%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Attention, 2 (33.3%) cases ont un effectif théorique inférieur à 5, les règles du chi2 ne sont pas réellement applicables.

Profession	Logement	chez vous	en pension	TOTAL
agriculteurs et professions en relation avec le cheval		19	0	19
profession de la santé		5	3	8
autre		59	10	69
TOTAL		83	13	96

Fédération x Logement

La dépendance est **très significative**. 1-p = 99,86%.

Attention, 1 case a un effectif théorique inférieur à 5, les règles du chi2 ne sont pas réellement applicables.

Fédération	Logement	chez vous	en pension	TOTAL
Oui		20	9	29
non		60	4	64
TOTAL		80	13	93

Sexe x Logement

La dépendance est **significative**. 1-p = 98,59%.

Les valeurs du tableau sont les nombres de citations de chaque couple de modalités.

SEXE	Logement	chez vous	en pension	autre	TOTAL
Masculin		39	1	2	42
Féminin		44	12	7	63
TOTAL		83	13	9	105

Annexe 7 : Nombre d'équidés détenus : croisements à dépendance significative

Tableau de moyennes de Logement

Critères évalués : Nombre chevaux.

Logement	Nombre chevaux
chez vous	2,95
en pension	1,23
TOTAL	2,61

Les valeurs du tableau sont les moyennes calculées sans tenir compte des non-réponses.

Les noms des critères discriminants sont encadrés. Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

Annexe 8 : Nombre d'ânes détenus : croisements à dépendance significative

Nombre ânes x Nombre chevaux

De combien d'ânes êtes-vous propriétaire ?

De combien de chevaux êtes-vous propriétaire ?

Nombre ânes	Nombre chevaux	Aucun	Au moins un	TOTAL
Aucun		0	89	89
Au moins un		4	12	16
TOTAL		4	101	105

La dépendance est **très significative**. 1-p = >99,99%.

Les cases encadrées en bleu sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur à l'effectif théorique.

Attention, 2 (50.0%) cases ont un effectif théorique inférieur à 5, les règles du chi2 ne sont pas réellement applicables.

Les valeurs du tableau sont les nombres de citations de chaque couple de modalités.

Cavalier x Nombre ânes

Etes vous cavalier ou meneur ?

De combien d'ânes êtes-vous propriétaire ?
La dépendance est **significative**. 1-p = 98,51%.
Attention, 1 case a un effectif théorique inférieur à 5, les règles du chi2 ne sont pas réellement applicables.

Nombre ânes	Aucun	Au moins un	TOTAL
Cavalier			
Oui	74	9	83
non	15	7	22
TOTAL	89	16	105

Nombre ânes x Logement

La dépendance est **peu significative**. 1-p = 91,71%.
Attention, 1 case a un effectif théorique inférieur à 5, les règles du chi2 ne sont pas réellement applicables

Logement	chez vous	en pension	TOTAL
Nombre ânes			
Non réponse	67	13	80
val = 1	16	0	16
TOTAL	83	13	96

Annexe 9 : Ancienneté de la possession d'équidés : croisements à dépendance significative

Cavalier depuis x Temps équidé

Depuis combien de temps êtes-vous cavalier ?
Depuis combien de temps avez-vous un ou des équidés ?
La dépendance est **très significative**. 1-p = >99,99%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Attention, 19 (76.0%) cases ont un effectif théorique inférieur à 5, les règles du chi2 ne sont pas réellement applicables.

Les valeurs du tableau sont les nombres de citations de chaque couple de modalités.

Temps équidé depuis	De 2,00 à 4,00	De 4,00 à 6,00	De 6,00 à 8,00	De 8,00 à 12,00	12,00 et plus	TOTAL
De 2,00 à 4,00	4	0	1	1	0	6
De 4,00 à 6,00	2	3	1	2	0	8
De 6,00 à 8,00	2	1	3	0	0	6
De 8,00 à 12,00	1	4	1	8	4	18
12,00 et plus	1	3	4	11	24	43
TOTAL	10	11	10	22	28	81

Annexe 10 : Appartenance au milieu équin : croisements à dépendance significative

Milieu équin x Cavalier

Vos parents avaient-ils eux-mêmes des chevaux ?
Etes vous cavalier ou meneur ?

La dépendance est **significative**. 1-p = 97,48%.
Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Cavalier	Oui	non	TOTAL
Milieu équin			
Oui	21	11	32
non	62	11	73
TOTAL	83	22	105

Tableau de moyennes de Milieu équin

Critères évalués : ancienneté possession équidé

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

Milieu équin	Temps équidé
Oui	16,59
non	10,07
TOTAL	12,06

Annexe 11 : Raison de l'absence d'achat d'un deuxième équidé : croisements à dépendance significative

Logement x vous n'envisagez pas l'achat d'un deuxième équidé, pourquoi ?

La dépendance est **significative**. $1-p = 95,85\%$.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Attention, 1 case a un effectif théorique inférieur à 5, les règles du chi2 ne sont pas réellement applicables.

Les valeurs du tableau sont les nombres de citations de chaque couple de modalités.

Si non, pourquoi?	question de temps	je n'en ai pas le besoin	TOTAL
Logement			
chez vous	3	12	15
en pension, autre	5	3	8
TOTAL	8	15	23

Annexe12 : Critères de sélection : croisements à dépendance significative

Cavalier x Critères de sélection

La dépendance est **significative**. $1-p = 98,27\%$.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique. Le chi2 est calculé sur le tableau des citations (effectifs marginaux égaux à la somme des effectifs lignes/colonnes). Les valeurs du tableau sont les nombres de citations de chaque couple de modalités.

Critères de sélection	physique , cadeau, mental, coup de coeur, occasion	aptitudes sportive s, compagnie	pour son prix	TOTAL
Cavalier				
Oui	85	44	7	136
non	25	4	5	34
TOTAL	110	48	12	170

Fédération x Critères de sélection

Etes vous inscrit à une fédération d'équitation ?

La dépendance est **très significative**. $1-p = 99,95\%$.

Critères de sélection	autre	coup de coeur, l'occasion se présentait	TOTAL
Fédération			
Oui	45	2	47
non	78	32	110
TOTAL	123	34	157

Fédération x Critères de sélection

La dépendance est **très significative**. $1-p = 99,80\%$.

Critères de sélection	physique , sport, mental	compagnie, prix, coup de coeur	on me l'a offert	TOTAL
Fédération				
Oui	37	10	4	51
non	55	55	4	114
TOTAL	92	65	8	165

Nombre chevaux x Critères de sélection

La dépendance est **significative**. $1-p = 98,04\%$.

Critères de sélection	Autre	pour ses aptitudes sportives	parce que c'est un animal de compagnie agréable (gentil, intelligent...)	TOTAL
Nombre chevaux				
Un	40	4	10	54
2 ou plus	75	24	9	108
TOTAL	115	28	19	162

Tableau de moyennes de Critères de sélection

Critères évalués : Nombre ânes.

Les valeurs du tableau sont les moyennes calculées sans tenir compte des non-réponses.

Aucun critère ne permet de discriminer les catégories.

Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

Critères de sélection	Nombre ânes
Il me plaisait physiquement	1,00
pour ses aptitudes sportives	0,43
parce que c'est un animal de compagnie agréable (gentil, intelligent...)	0,25
pour son mental(sûr, calme...)	1,00
pour son prix	1,20
coup de coeur, l'occasion se présentait	1,00
on me l'a offert	1,50
TOTAL	0,97

Tableau de moyennes de Critères de sélection

Critères évalués : Temps équidé.

Critères de sélection	Temps équidé
Il me plaisait physiquement	14,15
pour ses aptitudes sportives	11,29
parce que c'est un animal de compagnie agréable (gentil, intelligent...)	7,65
pour son mental(sûr, calme...)	9,93
pour son prix	18,25
coup de coeur, l'occasion se présentait	13,65
on me l'a offert	9,25
TOTAL	12,06

Critères de sélection x Milieu équin

Lorsque vous avez acheté votre cheval, sur quels critères l'avez-vous choisi ?

Vos parents avaient-ils eux-mêmes des chevaux ?

La dépendance est **significative**. $1-p = 98,75\%$.

	Milieu équin	Oui	non	TOTAL
Critères de sélection				
Il me plaisait physiquement		14	26	40
pour ses aptitudes sportives		7	21	28
parce que c'est un animal de compagnie agréable (gentil, intelligent...)		4	16	20
pour son mental(sûr, calme...)		12	16	28
pour son prix		9	3	12
coup de coeur, l'occasion se présentait		8	26	34
on me l'a offert		1	7	8
TOTAL		55	115	170

2ème cheval x Critères de sélection

Si vous avez un seul animal : envisagez-vous l'achat d'un second équidé ?

Lorsque vous avez acheté votre cheval, sur quels critères l'avez-vous choisi ?

La dépendance est **très significative**. 1-p = 99,18%.

Critères de sélection	Physique, Compagnie	Autre	TOTAL
2ème cheval			
Oui	10	3	13
non	18	32	50
TOTAL	28	35	63

Annexe 13 : Temps passé par semaine avec l'équidé : croisements à dépendance significative

Temps x Cavalier

Combien de temps par semaine passez-vous avec votre cheval ?

Etes vous cavalier ou meneur ?

La dépendance est **très significative**. 1-p = 99,18%.

Les cases encadrées en bleu sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur à l'effectif théorique.

Cavalier	Oui	non	TOTAL
temps			
<2h	8	7	15
Plus de 2 h	75	15	90
TOTAL	83	22	105

Tableau de moyennes de temps

Critères évalués : Nombre chevaux.

Les valeurs du tableau sont les moyennes calculées sans tenir compte des non-réponses. Les noms des critères discriminants sont encadrés. Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

temps	Nombre chevaux
<2h	1,38
2 à 5h	1,92
5 à 10h	2,63
>10h	3,79
TOTAL	2,61

Temps x Fédération

Combien de temps par semaine passez-vous avec votre cheval ?

Etes vous inscrit à une fédération l'équitation ?

La dépendance est **significative**. 1-p = 95,91%.

Fédération	Oui	non	TOTAL
temps			
<2h	1	14	15
2 à 5h	8	18	26
5 à 10h	9	25	34
>10h	13	14	27
TOTAL	31	71	102

Temps x Logement

Combien de temps par semaine passez-vous avec votre cheval ?

Votre cheval est logé :

La dépendance est très significative. $1-p = 99,84\%$.

Logement temps	chez vous	autre	TOTAL
<2h	8	7	15
2 à 5h	17	9	26
5 à 10h	30	5	35
>10h	28	1	29
TOTAL	83	22	105

Tableau de moyennes de temps

Critères évalués : Valeur financière¹.

Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

temps	Valeur financière ¹
<2h	870,00
2 à 5h	1850,00
5 à 10h	2494,44
>10h	3776,67
TOTAL	2521,70

Utilisation x temps passé avec l'équidé par semaine

La dépendance est très significative. $1-p = 99,95\%$.

Attention, 17 (60.7%) cases ont un effectif théorique inférieur à 5, les règles du chi2 ne sont pas réellement applicables.

temps	<2h	2 à 5h	5 à 10h	>10h	TOTAL
Utilisation					
compagnie uniquement	2	4	11	3	20
entretien du terrain	6	2	2	2	12
retraite	2	2	1	0	5
promenades	6	13	11	8	38
randonnées	3	3	9	6	21
compétitions amateur	0	6	12	12	30
elevage	0	0	0	5	5
TOTAL	19	30	46	36	131

Annexe 14 : Désir de passer plus de temps avec l'équidé : croisements à dépendance significative

Plus de temps x Cavalier

Si vous pouviez, passeriez-vous plus de temps avec votre cheval ?

Etes vous cavalier ou meneur ?

La dépendance est très significative. $1-p = 99,97\%$.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Cavalier plus de temps	Oui	non	TOTAL
oui	68	9	77
non	15	12	27
TOTAL	83	21	104

Plus de temps x temps passé

Si vous pouviez, passeriez-vous plus de temps avec lui ? Combien de temps par semaine passez-vous avec votre cheval ?

La dépendance est significative. $1-p = 95,20\%$.

plus de temps temps	oui	non	TOTAL
<2h	8	7	15
2 à 5h	66	20	86
TOTAL	74	27	101

Plus de temps x Utilisation

La dépendance est très significative. 1-p = 99,63%.

Utilisation	compagnie unique ment et e ntretien d u terrain	autre	TOTAL
plus de temps			
oui	17	80	97
non	14	19	33
TOTAL	31	99	130

Annexe 15 : Prévion de dépenses avant l'achat : croisements à dépendance significative

Prévion dépenses avant achat x Utilisation

Avant d'acquérir votre cheval, saviez-vous combien il vous coûterait ?

La dépendance est **significative**. 1-p = 97,47%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Utilisation	Autre	entretien terrain , r etraite et élevage	TOTAL
Prévion budget			
oui	67	6	73
non	42	12	54
TOTAL	109	18	127

Annexe 16 : Budget total : croisements à dépendance significative

Tableau de moyennes de Logement

Critères évalués : Budget logement.

Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

Logement	Budget logement
chez vous	63,00
en pension	200,00
TOTAL	85,83

Tableau de moyennes de Critères de sélection

Critères évalués : Budget total.

Critères de sélection	Budget total
Il me plaisait physiquement	158,68
pour ses aptitudes sportives	192,86
parce que c'est un animal de compagnie agréable (gentil, intelligent...)	265,00
pour son mental(sûr, calme...)	152,14
pour son prix	76,00
coup de coeur, l'occasion se présentait	92,06
on me l'a offert	40,00
TOTAL	141,35

Tableau de moyennes de Cavalier

Critères évalués : Budget total.

Les valeurs du tableau sont les moyennes calculées sans tenir compte des non-réponses.

Cavalier	Budget total
Oui	160,41
non	77,27
TOTAL	141,35

Tableau de moyennes de Fédération
Critères évalués : Budget total.

Fédération	Budget total
Oui	206,94
non	104,14
TOTAL	141,35

Tableau de moyennes de Utilisation
Critères évalués : Budget total.

Les noms des critères discriminants sont encadrés.
Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

Utilisation	Budget total
compagnie uniquement	86,00
entretien du terrain	35,71
retraite	30,00
promenades	117,50
randonnées	95,45
compétitions amateur	220,95
elevage	-
TOTAL	141,35

Tableau de moyennes de temps
Critères évalués : Budget total.

Les noms des critères discriminants sont encadrés.
Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

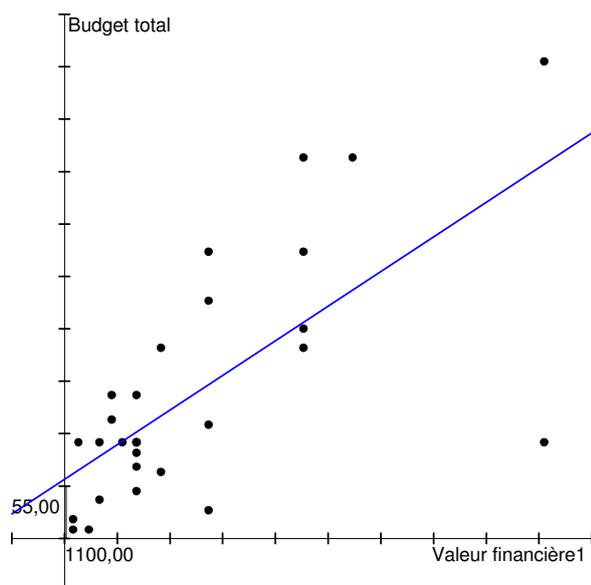
temps	Budget total
<2h	54,29
2 à 5h	160,71
5 à 10h	92,50
>10h	220,00
TOTAL	141,35

Tableau de moyennes de SEXE
Critères évalués : Budget total.

SEXE	Budget total
Masculin	114,25
Féminin	160,71
TOTAL	141,35

Corrélation Budget total / Valeur financière1

Le graphique montre les 29 points de coordonnées Valeur financière1 ; Budget total. **La dépendance est peu significative.** Equation de la droite de régression : Budget total = 0,03 * Valeur financière1 + 62,48
Coefficient de corrélation : +0,69 (Valeur financière1 explique 47% de la variance de Budget total)
Ecart-type du coefficient de régression : 0,007. 76 observations ne sont pas prises en compte (non-réponse à au moins un des critères). Chaque observation est représentée par un point.



Annexe 17 : Sacrifices consentis : croisements à dépendance significative

Tableau de moyennes de Sacrifices

Critères évalués : Budget total.

Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

Sacrifices	Budget total
Pas du tout	119,06
Plutôt non	84,29
Plutôt oui	161,18
Tout à fait	241,67
TOTAL	141,35

Annexe 18 : Assurance Mortalité : croisements à dépendance significative

Profession x Assurance mortalité

La dépendance est **significative**. $1-p = 97,70\%$.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Attention, 4 (40.0%) cases ont un effectif théorique inférieur à 5, les règles du chi2 ne sont pas réellement applicables.

Profession	Assurance		TOTAL
	oui	non	
agriculteur	1	16	17
profession de la santé	3	5	8
profession en relation avec le chev	2	0	2
sans profession, étudiants	11	17	28
autre	13	37	50
TOTAL	30	75	105

Assurance mortalité x Fédération

La dépendance est **significative**. $1-p = 95,43\%$.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Fédération	Oui	non	TOTAL
Assurance			
oui	13	16	29
non	18	55	73
TOTAL	31	71	102

Assurance x Utilisation

La dépendance est **significative**. $1-p = 97,88\%$.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Utilisation	Compagnie, retraite, entretien du terrain	promena des, randonnée, compétitions amateurs	TOTAL
Assurance			
oui	5	30	35
non	32	59	91
TOTAL	37	89	126

Annexe 19 : Documentation des propriétaires : croisements à dépendance significative

Documentation x Utilisation

Vous documentez-vous sur la santé des équidés (magazines, livres, Internet...) ?

La dépendance est significative. $1-p = 98,05\%$.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Utilisation	autre	entretien du terrain et retraite	TOTAL
Documentation			
Régulièrement	65	4	69
Quelquefois	32	10	42
jamais	12	3	15
TOTAL	109	17	126

Annexe 20 : Etat des connaissances des propriétaires : croisements à dépendance significative

Documentation x Etat des connaissances

Vous documentez-vous sur la santé des équidés (magazines, livres, Internet...) ?

Estimez-vous que vos connaissances sur les soins à apporter aux chevaux sont :

La dépendance est **significative**. $1-p = 97,17\%$.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Etat des connaissances	mauvaises à nulles	moyennes	bonnes à excellentes	TOTAL
Documentation				
Régulièrement	2	30	22	54
Quelquefois	11	16	9	36
jamais	4	4	4	12
TOTAL	17	50	35	102

Etat des connaissances x Cavalier

La dépendance est **significative**. $1-p = 96,14\%$.

Cavalier	Oui	non	TOTAL
Etat des connaissances			
mauvaises à nulles	10	7	17
moyennes	40	11	51
bonnes à excellentes	33	4	37
TOTAL	83	22	105

Etat des connaissances x Utilisation

La dépendance est **significative**. 1-p = 98,59%.

Utilisation	compagnie uniquement	entretien du terrain	retraite	promenades	randonnées	compétitions amateur	élevage	TOTAL
Etat des connaissances								
nulles	0	0	0	1	1	0	0	2
mauvaises	4	5	3	4	0	3	0	19
moyennes	11	5	2	22	10	13	2	65
bonnes	5	2	0	11	10	10	3	41
excellentes	0	0	0	0	0	4	0	4
TOTAL	20	12	5	38	21	30	5	131

Annexe 21 : Comportement lors d'un manque d'information : croisements à dépendance significative

Manque information x Logement

La dépendance est **peu significative**. 1-p = 92,14%.

Logement	chez vous	en pension	TOTAL
manque info			
Autre	34	14	48
vous demandez conseil à votre vétérinaire	46	8	54
TOTAL	80	22	102

Manque information x Utilisation

La dépendance est **significative**. 1-p = 97,68%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

manque info	vous faites des recherches seul	vous demandez conseil à votre entourage	vous demandez conseil à votre vétérinaire	TOTAL
Utilisation				
compagnie uniquement, chevaux montés	7	39	63	109
entretien du terrain, retraite, élevage	0	13	6	19
TOTAL	7	52	69	128

Tableau de moyennes de manque info

Critères évalués : Temps équidé.

Les noms des critères discriminants sont encadrés. Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

manque info	Temps équidé
vous faites des recherches seul	8,50
vous demandez conseil à votre entourage	9,02
vous demandez conseil à votre vétérinaire	14,37
TOTAL	11,82

Etat des connaissances x manque information

La dépendance est **très significative**. 1-p = 99,04%.

manque info	vous faites des recherches seul	vous demandez conseil à votre entourage	vous demandez conseil à votre vétérinaire	TOTAL
Etat des connaissances				
mauvaises à nulles	0	12	5	17
moyennes	3	23	24	50
bonnes à excellentes	3	7	25	35
TOTAL	6	42	54	102

Annexe 22 : Les propriétaires qui n'appellent pas directement le vétérinaire : croisements à dépendance significative

Manque info x directement vétérinaire

Lorsqu'une information vous manque :

Pourquoi, dans certains cas ne faites vous pas appel directement au vétérinaire ?

La dépendance est **très significative**. $1-p = 99,83\%$.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

	directement véto	je crains de devoir payer une consultation	je préfère ne pas le déranger pour des problèmes peu importants	TOTAL
manque info				
vous demandez conseil à votre entourage		13	21	34
vous demandez conseil à votre vétérinaire		5	46	51
TOTAL		18	67	85

Annexe 23 : Divers moyens d'information proposés par le vétérinaire : croisements à dépendance significative

Internet x Logement

La dépendance est **très significative**. $1-p = 99,45\%$.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

	Logement	chez vous	en pension	TOTAL
Internet				
Oui		21	8	29
non		58	4	62
TOTAL		79	12	91

Internet x Sexe

La dépendance est **significative**. $1-p = 95,10\%$.

	SEXE	Masculin	Féminin	TOTAL
Internet				
Oui		8	24	32
non		31	37	68
TOTAL		39	61	100

Tableau de moyennes de Internet

Critères évalués : AGE.

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

Internet	AGE
Oui	38,13
non	47,97
TOTAL	44,51

Utilisation x Internet

La dépendance est **très significative**. $1-p = 99,33\%$.

	Internet	Oui	non	TOTAL
Utilisation				
compagnie, chevaux montés		39	67	106
entretien du terrain, retraite, élev		1	18	19
TOTAL		40	85	125

Réunions d'info x Fédération

La dépendance est **significative**. $1-p = 97,90\%$.

	Fédération	Oui	non	TOTAL
Réunions d'info				
Oui		24	40	64
non		4	25	29
TOTAL		28	65	93

Tableau de moyennes de Réunions d'information

Critères évalués : AGE.

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

Réunions d'info	AGE
Oui	41,80
non	49,23
TOTAL	44,51

Fiches techniques	Oui	non	TOTAL
Utilisation			
Autre	50	54	104
entretien du terrain, retraite	3	14	17
TOTAL	53	68	121

Réunions d'information x Documentation

La dépendance est **très significative**. 1-p = 99,78%.

Documentation	Régulièrement	Quelques fois	jamais	TOTAL
Réunions d'info				
Oui	40	18	7	65
non	8	18	5	31
je le fais déjà	6	0	0	6
TOTAL	54	36	12	102

Fiches techniques x Documentation

La dépendance est **significative**. 1-p = 98,77%.

Documentation	Régulièrement	Jamais, Quelques fois	TOTAL
Fiches techniques			
Oui	28	16	44
non	22	32	54
je le fais déjà	4	0	4
TOTAL	54	48	102

Utilisation x Fiches techniques

La dépendance est **significative**. 1-p = 98,09%.

Utilisation x Réunions d'information

La dépendance est **significative**. 1-p = 96,87%.

Utilisation	Réunions d'info	Oui	non	TOTAL
compagnie uniquement, promenade, randonnée		51	28	79
entretien du terrain, élevage, retraite		13	6	19
compétitions amateur		27	3	30
TOTAL		91	37	128

Annexe 24 : Nombre de vétérinaires : croisements à dépendance significative

Utilisation x nombre vétérinaires

Sur les 12 derniers mois, à combien de structures vétérinaires avez-vous fait appel ?

La dépendance est **peu significative**. 1-p = 92,55%.

Utilisation	nombre véto	1	2 ou +	TOTAL
C U, CA, Rt		42	13	55
entretien du terrain		14	0	14
prom. , Rando		51	8	59
TOTAL		107	21	128

Annexe 25 : Nombre de consultations par an : croisements à dépendance significative

Nombre consultations par an x Cavalier

Combien de fois par an consultez-vous votre vétérinaire habituel ?

La dépendance est **significative**. 1-p = 95,20%.

Nombre consult par an	Cavalier	Oui	non	TOTAL
- de 3		49	18	67
3 et plus		34	4	38
TOTAL		83	22	105

Tableau de moyennes de Nombre consultations par an
Critères évalués : Valeur financière1.

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

Nombre consult par an	Valeur financière1
- de 3	2114,06
3 à 5	2684,21
5 à 10	10000,00
+ de 10	5000,00
TOTAL	2521,70

Nombre consultations par an x Utilisation

La dépendance est **significative**. 1-p = 98,05%.

Utilisation	compagnie unique ment	entretien du terrain	retraite	promena des	randonn ées	compétiti ons amat eur	elevage	TOTAL
Nombre consult par an								
- de 3	9	12	3	28	13	14	3	82
3 et plus	11	0	2	10	8	16	2	49
TOTAL	20	12	5	38	21	30	5	131

Nombre vétérinaires x Nombre consultations par an

Sur les 12 derniers mois, à combien de structures vétérinaires avez-vous fait appel ?

Combien de fois par an consultez-vous votre vétérinaire habituel ?

La dépendance est **très significative**. 1-p = >99,99%.

Nombre consult par an	- de 3	3 ou plus	TOTAL
nombre véto			
1	63	23	86
2 ou plus	2	14	16
TOTAL	65	37	102

Annexe 26 : Changement de vétérinaire : croisements à dépendance significative

Autre vétérinaire x Utilisation

Avez-vous déjà pris la décision de changer de vétérinaire ?

La dépendance est **peu significative**. 1-p = 91,13%.

Utilisation	compagnie unique ment	entretien du terrain	retraite	promena des	randonn ées	compétiti ons amat eur	elevage	TOTAL
Autre véto								
oui	5	0	1	14	6	14	3	43
non	15	11	4	24	15	16	2	87
TOTAL	20	11	5	38	21	30	5	130

Autre vétérinaire x Nombre de consultations par an

Avez-vous déjà pris la décision de changer de vétérinaire ? Combien de fois par an consultez-vous votre vétérinaire habituel ?

La dépendance est **significative**. 1-p = 95,31%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Nombre consult par an	- de 3	3 et +	TOTAL
Autre véto			
oui	17	17	34
non	49	21	70
TOTAL	66	38	104

Autre vétérinaire x Assurance

La dépendance est peu **significative**. $1-p = 94,69\%$.

Assurance	oui	non	TOTAL
Autre véto			
oui	14	20	34
non	16	54	70
TOTAL	30	74	104

Tableau de moyennes de Autre vétérinaire

Critères évalués : distance du vétérinaire habituel

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

Autre véto	km véto
oui	21,71
non	12,79
TOTAL	15,61

Annexe 27 : Activité mixte ou équine pure du vétérinaire habituel : croisements à dépendance significative

Tableau de moyennes de : Votre vétérinaire habituel a-t-il une autre activité que son activité équine ?

Critères évalués : Budget total.

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

Mixte ou spé	Budget total
oui	118,21
non	354,00
NSP	101,25
TOTAL	141,35

Tableau de moyennes de : Votre vétérinaire habituel a-t-il une autre activité que son activité équine ?

Critères évalués : Distance vétérinaire

Mixte ou spé	km véto
oui	15,35
non	16,94
TOTAL	15,61

Annexe 28 : Autres activités des vétérinaires équins mixtes : croisements à dépendance significative

Autres activités vétérinaire x Profession

La dépendance est **très significative**. $1-p = 99,16\%$.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Profession	agriculteur et profession du cheval	autre, profession de la santé	TOTAL
autres activités véto			
canine	1	12	13
rurale	4	1	5
canine et rurale	11	30	41
TOTAL	16	43	59

Annexe 29 : Perception du vétérinaire équin mixte : croisements à dépendance significative

Perception du vétérinaire équin mixte x autres activités vétérinaire

Considérez-vous votre vétérinaire comme un spécialiste équin ?

Quelles sont les autres activités principales de votre vétérinaire équin mixte ?

La dépendance est **très significative**. $1-p = 99,97\%$.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

autres activités véto	canine	rurale	canine et rurale	TOTAL
Spé équin!				
oui	9	4	5	18
non	8	5	47	60
TOTAL	17	9	52	78

Annexe 30 : Appel à un «spécialiste» : croisements à dépendance significative

Appel à spécialiste x Utilisation

Si non, avez-vous déjà fait appel à un spécialiste équin ?

La dépendance est **significative**. $1-p = 98,96\%$.

	Utilisation	compagnie uniquement, randonnée et promenade	entretien du terrain, élevage et retraite	compétitions amateur	TOTAL
Appel à spé					
Non, jamais	26	12	4	42	
oui, sur les conseils de mon vétérinaire habituel	10	2	8	20	
oui en prenant moi-même la décision ou conseillé par mon entourage	11	0	3	14	
TOTAL	47	14	15	76	

Tableau de moyennes de Appel à un spécialiste.

Critères évalués : Budget total.

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

Appel à spé	Budget total
Non, jamais	56,79
oui, sur les conseils de mon vétérinaire habituel	182,73
oui en prenant moi-même la décision ou conseillé par mon entourage	115,00
TOTAL	141,35

Appel à un spécialiste x Etat des connaissances

La dépendance est **significative**. 1-p = 95,96%.

Appel à spé	Etat des connaissances	mauvaises à nulles	moyennes	bonnes à excellentes	TOTAL
Non, jamais		8	17	9	34
oui, sur les conseils de mon vétérinaire habituel		1	10	4	15
oui en prenant moi-même la décision ou conseillé par mon entourage		0	3	7	10
TOTAL		9	30	20	59

Appel à spécialiste x nombre vétérinaires

La dépendance est **significative**. 1-p = 98,46%.

Appel à spé	nombre véto	1	2	4	TOTAL
Non, jamais		32	2	0	34
oui, sur les conseils de mon vétérinaire habituel		8	6	1	15
oui en prenant moi-même la décision ou conseillé par mon entourage		8	2	0	10
TOTAL		48	10	1	59

Appel à spécialiste x Nombre consultations par an

La dépendance est **très significative**. 1-p = 99,80%.

Appel à spé	Nombre consult par an	- de 3	3 et +	TOTAL
Non, jamais		27	7	34
oui		10	15	25
TOTAL		37	22	59

Annexe 31 : Importance de la proximité pour le vétérinaire idéal : croisements à dépendance significative

Tableau de moyennes de proximité

Critères évalués : km vétérinaire

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

proximité	km véto
Non réponse	16,00
Sans importance	57,50
Peu important	19,80
Assez important	15,85
Très important	14,64
Indispensable	12,74
TOTAL	15,61

Annexe 32 : Trois réponses les plus importantes pour caractériser le vétérinaire idéal : croisements à dépendance significative

3 réponses les + importantes x Fédération

Citer les 3 réponses correspondant aux critères les plus importants pour le vétérinaire idéal selon vous :

Etes vous inscrit à une fédération d'équitation ?

La dépendance est **significative**. $1-p = 97,10\%$.

Les cases encadrées en bleu sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur à l'effectif théorique.

Fédération	Oui	non	TOTAL
3 réponses les + importantes			
autre	66	157	223
chirurgie, équipement complet, suivi complet	14	14	28
TOTAL	80	171	251

Tableau de moyennes de 3 réponses les + importantes

Critères évalués : Nombre chevaux.

3 réponses les + importantes	Nombre chevaux
capacité à expliquer	2,43
dispo pour intervenir	3,14
compétence	2,64
amour des chevaux	2,90
sympathie	2,71
à l'écoute	2,36
pas trop cher	2,96
proximité	3,67
collaboration avec un vétérinaire équin spécialiste	2,47
possibilité d'intervention chirurgicale	3,33
équipement complet	2,78
TOTAL	2,61

Annexe 33 : Qualités et Défauts du vétérinaire habituel : croisements à dépendance significative

Profession x Qualités vétérinaire

La dépendance est **très significative**. $1-p = 99,33\%$.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Qualités véto	qualité relationnelles et contact chevaux	disponibilité et proximité	compétence et moyens	TOTAL
Profession				
agriculteur	12	10	13	35
autre	53	42	39	134
sans profession, étudiants	39	8	13	60
TOTAL	104	60	65	229

Profession x Défauts vétérinaire

La dépendance est **significative**. $1-p = 95,65\%$.

Défauts véto	défaut	aucun défaut	TOTAL
Profession			
agriculteur	19	3	22
profession de la santé	4	4	8
sans profession, étudiants	15	14	29
autre	40	17	57
TOTAL	78	38	116

Utilisation x Défauts vétérinaire

La dépendance est **très significative**. 1-p = 99,88%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Attention, 16 (66.7%) cases ont un effectif théorique inférieur à 5, les règles du chi2 ne sont pas réellement applicables.

Défauts véto	Non réponse	capacité d'expliquer	disponibilité pour intervenir	disponibilité pour répondre aux questions	compétence	connaissance du milieu équin	sympathie	curiosité	pas trop cher	possibilité d'intervention chirurgicale	équipement complet	rien	TOTAL
Utilisation													
chevaux non montés	3	2	2	2	4	2	6	5	5	0	0	12	43
chevaux montés	2	3	7	1	10	4	2	0	14	4	11	38	96
TOTAL	5	5	9	3	14	6	8	5	19	4	11	50	139

Annexe 34 : Proposition de différents produits, raisons du choix du lieu d'achat : croisements à dépendance significative

Profession x Motif du choix

La dépendance est **significative**. 1-p = 96,38%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Profession	Motif du choix	Proximité	prix	conseil	TOTAL
agriculteur		1	14	2	17
profession de la santé		0	5	2	7
sans profession, étudiants		5	13	9	27
autre		16	21	8	45
TOTAL		22	53	21	96

Motif du choix x Utilisation

La dépendance est **significative**. 1-p = 97,10%.

Attention, 11 (52.4%) cases ont un effectif théorique inférieur à 5, les règles du chi2 ne sont pas réellement applicables.

Utilisation	Motif du choix	compagnie uniquement	entretien du terrain	retraite	promenades	randonnées	compétitions amateur	elevage	TOTAL
Proximité		2	1	1	13	10	6	1	34
prix		12	7	0	19	9	17	3	67
conseil		3	4	3	5	1	5	1	22
TOTAL		17	12	4	37	20	28	5	123

Motif du choix x Critères de sélection

Pour l'ensemble de ces produits, quel est le facteur principal qui motiverait votre choix :

Lorsque vous avez acheté votre cheval, sur quels critères l'avez-vous choisi ?

La dépendance est **significative**. 1-p = 97,21%.

Critères de sélection	Physique, compagnie, occasion, offert	pour ses aptitudes sportives	pour son mental (sûr, calme...), pour son prix	TOTAL
Motif du choix				
autre	56	8	16	80
prix	46	20	24	90
TOTAL	102	28	40	170

Complément alimentaire x Motif du choix

La dépendance est **très significative**. 1-p = >99,99%.

Complément alimentaire	Motif du choix	Proximité	prix	conseil	autre	TOTAL
Sûrement pas		15	38	3	1	57
probablement pas		7	5	2	1	15
probablement		1	1	5	1	8
sûrement		0	3	2	0	5
je l'achète déjà chez mon vétérinaire		0	4	8	0	12
TOTAL		23	51	20	3	97

Aliment x Utilisation

La dépendance est **significative**. 1-p = 95,09%.

Aliment	Utilisation	compagnie uniquement	entretien du terrain	retraite	promenades	randonnées	compétitions amateur	TOTAL
Sûrement pas		11	8	1	23	14	19	76
probablement pas		4	1	0	11	5	6	27
probablement		2	3	3	3	1	4	16
TOTAL		17	12	4	37	20	29	119

Utilisation x Produits de soin et d'hygiène

La dépendance est **très significative**. 1-p = 99,78%.

Utilisation	Produits de soin et d'hygiène	Sûrement pas	Oui	je l'achète déjà chez mon vétérinaire	TOTAL
compagnie uniquement		12	3	2	17
entretien du terrain		7	3	2	12
retraite		0	4	0	4
promenades		30	4	6	40
randonnées		15	1	5	21
compétitions amateur		23	5	2	30
TOTAL		87	20	17	124

Utilisation x Complément alimentaire

La dépendance est **significative**. 1-p = 97,82%.

Complément alimentaire	Sûrement pas	probablement	je l'achète déjà chez mon vétérinaire	TOTAL
Utilisation				
compagnie uniquement	14	2	0	16
entretien du terrain	7	3	2	12
retraite	0	2	2	4
promenades	31	1	5	37
randonnées	18	2	1	21
compétitions amateur	19	6	5	30
elevage	2	0	0	2
TOTAL	91	16	15	122

Annexe 35 : Soins dentaires : croisements à dépendance significative

Profession x dentisterie

Quelle est votre profession ?

Pour "faire les dents" de votre cheval, qui appelez-vous ?

La dépendance est **significative**. 1-p = 98,45%.

	dentisterie	personne	vétérinaire	dentiste non vétérinaire	TOTAL
Profession					
agriculteur		13	2	2	17
profession de la santé		1	6	1	8
sans profession, étudiants		16	6	6	28
autre		20	16	13	49
TOTAL		50	30	22	102

Dentisterie x Utilisation

La dépendance est **significative**. 1-p = 98,02%.

Utilisation	compagnie uniquement	entretien du terrain	retraite	promenades	randonnées	compétitions amateur	elevage	TOTAL
dentisterie								
personne	10	10	3	21	9	5	3	61
vétérinaire	7	0	2	8	4	13	1	35
dentiste non vétérinaire	3	2	0	8	7	12	1	33
TOTAL	20	12	5	37	20	30	5	129 *

Dentisterie x Fédération

La dépendance est très **significative**. 1-p = 99,72%.

Fédération	Oui	non	TOTAL
dentisterie			
personne	6	41	47
vétérinaire	13	17	30
dentiste non vétérinaire	12	12	24
autre	0	1	1
TOTAL	31	71	102

Dentisterie x Cavalier

La dépendance est **significative**. 1-p = 98,98%.

Cavalier	Oui	non	TOTAL
dentisterie			
personne	33	17	50
vétérinaire	29	1	30
dentiste non vétérinaire	20	4	24
autre	1	0	1
TOTAL	83	22	105

Tableau de moyennes de dentisterie

Critères évalués : Valeur financière¹.

Les valeurs du tableau sont les moyennes calculées sans tenir compte des non-réponses.

Aucun critère ne permet de discriminer les catégories.

Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

dentisterie	Valeur financière ¹
personne	1525,00
vétérinaire	2952,63
dentiste non vétérinaire	3360,71
TOTAL	2521,70

Tableau de moyennes de dentisterie

Critères évalués : Budget total.

dentisterie	Budget total
personne	76,50
vétérinaire	208,21
dentiste non vétérinaire	168,46
TOTAL	141,35

Dentisterie x Etat des connaissances

La dépendance est **peu significative**. 1-p = 86,27%.

Etat des connaissances	mauvais es à null es	moyenne s	bonnes à excellen tes	TOTAL
dentisterie				
personne	10	27	13	50
dentiste vétérinaire ou non	7	23	24	54
TOTAL	17	50	37	104

Dentisterie x Sexe

La dépendance est **peu significative**. 1-p = 94,55%.

SEXE	Masc ulin	Féminin	TOTAL
dentisterie			
personne	25	25	50
dentiste vétérinaire ou non	17	37	54
TOTAL	42	62	104

Annexe 36 : Auto médication : croisements à dépendance significative

Auto médicalisation x Etat des connaissances

La dépendance est **très significative**. 1-p = 99,67%.

Etat des connaissances	mauvais es à null es	moyenne s	bonnes à excellen tes	TOTAL
auto-médicalisation				
Jamais	10	36	16	62
Rarement	5	10	5	20
Occasionnellement	2	4	7	13
Assez souvent	0	1	9	10
TOTAL	17	51	37	105

Annexe 37 : Services supplémentaires que pourraient proposer les vétérinaires équins pour mieux satisfaire leurs clients selon les propriétaires

Conseils sur dressage, travail du cheval, comportement	6
Formation des clients aux injections	4
Plus de dentisterie	4
Mieux expliquer	3
Il faudrait une meilleure formation des vétérinaires sur les médecines alternatives, c'est un secteur en essor et les vétérinaires ont tendance à ne les dénigrer	2
Agendas avec professionnels de la région, tant vétérinaire que comportementaliste	1
Conseils lors achat ou vente	1
Conseils sur poulinage, avoir un box pour poulinières proches du terme	1
Equipement complet notamment radio	1
Interventions au niveau colique, les vétérinaires ne sont pas assez formés sur ce sujet et du coup, il faut aller loin pour faire soigner ce qui est une urgence	1
Manque de vétérinaires équins	1
Meilleure spécialisation	1
Mise à disposition plus facile des médicaments	1
Plus disponible par Internet par exemple	1
Réunions d'informations sur les thèmes les plus rencontrés (affections régionales...)	1
Téléphoner pour rappel vaccination comme pour chiens	1

Annexe 38 : Utilisation du premier cheval : croisements à dépendance significative

Utilisation du premier cheval x Utilisation du deuxième cheval

La dépendance est très significative. 1-p = >99,99%.

Utilisation1	Non réponse	compagn ie unique ment	entretien du terrain	retraite	promena des	randonn ées	compétiti ons amat eur	elevage	TOTAL
Utilisation									
compagnie uniquement	6	12	0	0	2	2	0	1	23
entretien du terrain	5	0	7	0	0	0	0	1	13
retraite	4	0	0	1	0	0	0	0	5
promenades	12	4	0	0	24	2	1	1	44
randonnées	6	2	0	0	3	13	2	0	26
compétitions amateur	11	1	1	2	3	4	13	0	35
elevage	0	0	1	0	1	0	0	5	7
TOTAL	44	19	9	3	33	21	16	8	153

Tableau de moyennes de Utilisation
Critères évalués : Age

Utilisation	AGE
compagnie uniquement	46,95
entretien du terrain	52,75
retraite	49,60
promenades	44,26
randonnées	49,05
compétitions amateur	38,37
elevage	54,00
TOTAL	44,70

Utilisation x Cavalier

La dépendance est **très significative**. $1-p = >99,99\%$.

Utilisation	Cavalier	Oui	non	TOTAL
compagnie uniquement		13	7	20
entretien du terrain		0	12	12
retraite		3	2	5
promenades		32	6	38
randonnées		20	1	21
compétitions amateur		29	1	30
elevage		4	1	5
TOTAL		101	30	131

Utilisation x Fédération

La dépendance est **très significative**. $1-p = 99,99\%$.

Utilisation	Fédération	Non réponse	Oui	non	TOTAL
compagnie uniquement		2	2	16	20
entretien du terrain		0	0	12	12
retraite		0	1	4	5
promenades		1	6	31	38
randonnées		1	5	15	21
compétitions amateur		0	20	10	30
elevage		0	2	3	5
TOTAL		4	36	91	131

Profession x Utilisation

La dépendance est **très significative**. $1-p = 99,42\%$.

Profession	Utilisation	compagnie unique ment	entretien du terrain	retraite	promena des	randonn ées	compétiti ons amat eur	elevage	TOTAL
agriculteur		1	6	0	6	0	3	2	18
profession de la santé		2	0	0	2	1	5	0	10
profession en relation avec le cheval		0	0	0	0	0	2	0	2
sans profession, étudiants		8	1	2	11	2	9	2	35
autre		9	5	3	19	18	11	1	66
TOTAL		20	12	5	38	21	30	5	131

Utilisation x Critères de sélection

La dépendance est **significative**. $1-p = 96,02\%$.

Critères de sélection	il me plaît physiquement	pour ses aptitudes sportives	parce que c'est un animal de compagnie agréable (gentil, intelligent...)	pour son mental (sûr, calme...)	pour son prix	coup de cœur, l'occasion se présentait	on me l'a offert	TOTAL
Utilisation								
compagnie uniquement	7	3	3	6	1	8	3	31
entretien du terrain	4	0	0	5	3	6	1	19
retraite	1	0	0	1	0	3	1	6
promenades	14	6	12	6	4	14	1	57
randonnées	7	5	5	8	1	9	1	36
compétitions amateur	14	18	4	8	2	6	1	53
elevage	3	1	0	2	1	0	0	7
TOTAL	50	33	24	36	12	46	8	209

Utilisation x Logement

La dépendance est **significative**. 1-p = 95,94%.

Utilisation	Logement	chez vous	en pension	TOTAL
compagnie uniquement		16	2	18
entretien du terrain		11	0	11
promenades		30	4	34
randonnées		18	1	19
compétitions amateur		20	9	29
TOTAL		95	16	111

Tableau de moyennes de Utilisation

Critères évalués : Nombre chevaux.

Les valeurs du tableau sont les moyennes calculées sans tenir compte des non-réponses.

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

Utilisation	Nombre chevaux
compagnie uniquement	2,16
entretien du terrain	3,44
retraite	1,20
promenades	2,70
randonnées	2,43
compétitions amateur	2,43
elevage	5,60
TOTAL	2,61

Tableau de moyennes de Utilisation

Critères évalués : Nombre ânes.

Nombre ânes
Compagnie uniquement 0,82 (11 propriétaires différents)

Entretien du terrain	1,80	(5 propriétaires différents)
Retraite	3,00	(1 propriétaire différent)
Promenades	0,45	(11 propriétaires différents)
Randonnées	1,33	(6 propriétaires différents)
Compétitions amateur	1,00	(6 propriétaires différents)
Élevage	1,50	(4 propriétaires différents)
TOTAL	0,97	(32 propriétaires différents)

Les valeurs du tableau sont les moyennes calculées sans tenir compte des non-réponses.

Aucun critère ne permet de discriminer les catégories.

Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

Utilisation x Milieu équin

Vos parents avaient-ils eux-mêmes des chevaux ?

La dépendance est **significative**. $1-p = 95,34\%$.

Milieu équin	Oui	non	TOTAL
Utilisation			
compagnie uniquement	5	15	20
entretien du terrain	7	5	12
promenades	13	25	38
randonnées	5	16	21
compétitions amateur	4	26	30
TOTAL	34	87	121

Tableau de moyennes de Utilisation

Critères évalués : Valeur financière du « premier cheval ».

	Valeur financière ¹ (€)
Compagnie uniquement	1450,00
Entretien du terrain	275,00
Retraite	350,00
Promenades	2302,50
Randonnées	2588,46
Compétitions amateur	3487,50
Élevage	3000,00
TOTAL	2521,70

Les valeurs du tableau sont les moyennes calculées sans tenir compte des non-réponses.

Aucun critère ne permet de discriminer les catégories.

Utilisation x Valeur affective

Valeur affective citée spontanément par le propriétaire

La dépendance est **significative**. $1-p = 95,15\%$.

Valeur affective	Non réponse	Oui	TOTAL
Utilisation			
compagnie uniquement	8	6	14
entretien du terrain	5	6	11
retraite	1	4	5
promenades	24	9	33
randonnées	13	5	18
compétitions amateur	21	6	27
elevage	5	0	5
TOTAL	77	36	113

Utilisation x temps

Combien de temps par semaine passez-vous avec votre cheval ?

La dépendance est **très significative**. 1-p = 99,95%.

temps	<2h	2 à 5h	5 à 10h	>10h	TOTAL
Utilisation					
compagnie uniquement	2	4	11	3	20
entretien du terrain	6	2	2	2	12
retraite	2	2	1	0	5
promenades	6	13	11	8	38
randonnées	3	3	9	6	21
compétitions amateur	0	6	12	12	30
elevage	0	0	0	5	5
TOTAL	19	30	46	36	131

Utilisation x Budget

Budget (€) mensuel	Budget Maréchal	Budget total
Compagnie uniquement	12	90
Promenades	31	117
Randonnées	18	95
Compétition amateur	28	221
Entretien du terrain	10	36
Retraite	/	30

Les valeurs du tableau sont les moyennes calculées sans tenir compte des non-réponses.

Aucun critère ne permet de discriminer les catégories.

Les nombres en gras correspondent à des moyennes par **catégorie significativement différentes** (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

Utilisation x Sacrifices

Le budget pour votre cheval vous demande-il des sacrifices sur d'autres budgets ?

La dépendance est **significative**. 1-p = 96,90%.

Sacrifices	Non réponse	Pas du tout	Plutôt non	Plutôt oui	Tout à fait	TOTAL
Utilisation						
compagnie uniquement	2	7	6	3	1	19
entretien du terrain	0	8	2	2	0	12
retraite	1	4	0	0	0	5
promenades	0	15	8	14	1	38
randonnées	0	11	3	5	1	20
compétitions amateur	0	7	5	12	5	29
elevage	0	2	2	1	0	5
TOTAL	3	54	26	37	8	128

Utilisation x Assurance

La dépendance est **significative**. 1-p = 97,65%.

Assurance	oui	non	TOTAL
Utilisation			
chevaux non montés	6	36	42
promenades et randonnée	17	42	59
compétitions amateur	13	17	30
TOTAL	36	95	131

Utilisation x Etat des connaissances

La dépendance est significative. 1-p = 98,59%.

Etat des connaissances	nulles	mauvaises	moyennes	bonnes	excellentes	TOTAL
Utilisation						
compagnie uniquement	0	4	11	5	0	20
entretien du terrain	0	5	5	2	0	12
retraite	0	3	2	0	0	5
promenades	1	4	22	11	0	38
randonnées	1	0	10	10	0	21
compétitions amateur	0	3	13	10	4	30
élevage	0	0	2	3	0	5
TOTAL	2	19	65	41	4	131

Critères évalués : Etat des connaissances.

Les paramètres sont établis sur une notation de 1 (nulles) à 5 (excellentes).

Les valeurs du tableau sont les moyennes calculées sans tenir compte des non-réponses.

Les nombres gras correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

	Etat des connaissances
compagnie uniquement	3,05
entretien du terrain	2,75
retraite	2,40
promenades	3,13
randonnées	3,38
compétitions amateur	3,50
élevage	3,60
TOTAL	3,21

Manque information x Utilisation

La dépendance est **significative**. 1-p = 97,68%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

manque info	vous faites des recherches seul	vous demandez conseil à votre entourage	vous demandez conseil à votre vétérinaire	TOTAL
Utilisation				
compagnie uniquement, chevaux montés	7	39	63	109
entretien du terrain, retraite, élevage	0	13	6	19
TOTAL	7	52	69	128

Moyen de communications x utilisation

	Internet	Réunions d'information	Fiches Techniques
Compétition amateur	40 %	90 %	57 %

Compagnie, Promenade, Randonnée	38 %	64 %	48 %
Retraite, Entretien T., Elevage	5 %	68 %	27 %

Utilisation x Sujets d'info

Sur quels sujets aimeriez-vous être informé par votre vétérinaire ?

La dépendance est **très significative**. 1-p = 99,09%.

Sujets d'info	comportement	alimentation	soins quotidiens, hygiène	prévention des maladies	reproduction (castration, chaleurs, poulinage)	gestion sportive du cheval	gestion des plaies	comment se comporter en cas d'urgence	aucun	TOTAL
Utilisation										
compagnie uniquement	5	5	8	9	2	1	5	2	2	39
entretien du terrain	1	5	2	1	3	1	1	3	2	19
retraite	1	1	1	1	0	0	0	1	1	6
promenades	12	10	10	18	3	2	13	7	2	77
randonnées	6	8	2	9	0	5	9	8	1	48
compétitions amateur	15	8	5	13	5	14	3	11	2	76
elevage	2	1	0	1	2	0	0	0	2	8
TOTAL	42	38	28	52	15	23	31	32	12	273

Utilisation x Nombre consultations par an

Combien de fois par an consultez-vous votre vétérinaire habituel ?

La dépendance est **significative**. 1-p = 98,05%.

Nombre consult par an	- de 3	plus de 3	TOTAL
Utilisation			
compagnie uniquement	9	11	20
entretien du terrain	12	0	12
retraite	3	2	5
promenades	28	10	38
randonnées	13	8	21
compétitions amateur	14	16	30
elevage	3	2	5
TOTAL	82	49	131

Utilisation x Autre vétérinaire

Avez-vous déjà pris la décision de changer de vétérinaire ?

La dépendance est **peu significative**. 1-p = 91,13%.

Autre véto	oui	non	TOTAL
Utilisation			
compagnie uniquement	5	15	20
entretien du terrain	0	11	11
retraite	1	4	5
promenades	14	24	38
randonnées	6	15	21
compétitions amateur	14	16	30
elevage	3	2	5
TOTAL	43	87	130

Utilisation x Mixte ou équin strict

Votre vétérinaire habituel a-t-il une autre activité que son activité équine ?

La dépendance n'est **pas significative**. 1-p = 72,27%.

Mixte ou spé	oui	non	TOTAL
Utilisation			
compagnie uniquement	16	3	19
entretien du terrain	10	1	11
retraite	3	2	5
promenades	30	3	33
randonnées	16	2	18
compétitions amateur	21	7	28
elevage	3	2	5
TOTAL	99	20	119

Utilisation x Défauts vétérinaire

Ce qui manque à votre vétérinaire habituel

La dépendance est **très significative**. 1-p = 99,88%.

Défauts véto	Non réponse	capacité à expliquer	dispo pour intervenir	dispo pour répondre aux questions	compétence	connaissance du milieu équin	sympathie	curiosité	pas trop cher	possibilité d'intervention chirurgicale	équipement complet	rien	TOTAL
Utilisation													
chevaux non montés	3	2	2	2	4	2	6	5	5	0	0	12	43
chevaux montés	2	3	7	1	10	4	2	0	14	4	11	38	96
TOTAL	5	5	9	3	14	6	8	5	19	4	11	50	139

Utilisation x Motif du choix

Pour l'ensemble de ces produits, quel est le facteur principal qui motiverait votre choix :

La dépendance est **significative**. 1-p = 97,10%.

Motif du choix	Proximité	prix	conseil	TOTAL
Utilisation				
compagnie uniquement	2	12	3	17
entretien du terrain	1	7	4	12
retraite	1	0	3	4
promenades	13	19	5	37
randonnées	10	9	1	20
compétitions amateur	6	17	5	28
elevage	1	3	1	5
TOTAL	34	67	22	123

Utilisation x dentisterie

Pour "faire les dents" de votre cheval, qui appelez-vous ?

La dépendance est **significative**. 1-p = 98,02%.

dentisterie	personne	vétérinaire	dentiste non vétérinaire	TOTAL
Utilisation				
compagnie uniquement	10	7	3	20
entretien du terrain	10	0	2	12
retraite	3	2	0	5
promenades	21	8	8	37
randonnées	9	4	7	20
compétitions amateur	5	13	12	30
elevage	3	1	1	5
TOTAL	61	35	33	129

Annexe 39 : Sexe du propriétaire : croisements à dépendance significative

SEXE x Logement

La dépendance est **significative**. 1-p = 98,59%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Logement	chez vous	en pension	autre	TOTAL
SEXE				
Masculin	39	1	2	42
Féminin	44	12	7	63
TOTAL	83	13	9	105

Tableau de moyennes de SEXE

Critères évalués : Budget total.

SEXE	Budget total
Masculin	114,25
Féminin	160,71
TOTAL	141,35

SEXE x Utilisation

La dépendance est **peu significative**. 1-p = 93,61%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Utilisation	compagnie uniquement	entretien du terrain	retraite	promenades	randonnées	compétitions amateur	elevage	TOTAL
SEXE								
Masculin	7	7	1	12	11	7	4	49
Féminin	13	5	4	26	10	23	1	82
TOTAL	20	12	5	38	21	30	5	131

SEXE x contact avec chevaux

Amour des chevaux, bon contact avec les chevaux
La dépendance est **peu significative**. 1-p = 94,42%.

contact avec chevaux	important	Indispensable	TOTAL
SEXE			
Masculin	28	12	40
Féminin	31	30	61
TOTAL	59	42	101

SEXE x Qualités vétérinaire

Qualités de votre vétérinaire habituel
La dépendance est **significative**. 1-p = 96,78%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Qualités véto	capacité à expliquer	dispo pour intervenir	dispo pour répondre aux questions	compétence	amour des chevaux	connaissance du milieu équin	sympathie	curiosité	l'écoute	pas trop cher	proximité	collaboration avec un vétérinaire équin spécialiste	possibilité d'intervention chirurgicale	équipement complet	TOTAL
SEXE															
Masculin	8	16	5	15	6	7	11	4	4	4	16	2	0	1	99
Féminin	18	22	3	35	15	6	17	2	11	10	6	4	2	6	157
TOTAL	26	38	8	50	21	13	28	6	15	14	22	6	2	7	256

SEXE x Complément alimentaire

La dépendance est **significative**. 1-p = 96,52%.

Complément alimentaire	non	oui	je l'achète déjà chez mon vétérinaire	TOTAL
SEXE				
Masculin	30	2	4	36
Féminin	29	11	10	50
TOTAL	59	13	14	86

SEXE x Comportement

Si votre cheval présentait un problème de comportement, à qui feriez-vous appel pour le résoudre ?
La dépendance est **peu significative**. 1-p = 93,25%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Comportement	Je le résoudre	mon entourage	mon vétérinaire	un comportementaliste spécialisé	TOTAL
SEXE					
Masculin	13	14	8	7	42
Féminin	9	30	18	5	62
TOTAL	22	44	26	12	104

SEXE x médecines alternatives

Avez-vous déjà utilisé des médecines alternatives ?
La dépendance est **significative**. 1-p = 97,25%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

médecines alternatives	oui	non	TOTAL
SEXE			
Masculin	7	35	42
Féminin	23	40	63
TOTAL	30	75	105

SEXE x dentisterie

Pour "faire les dents" de votre cheval, qui appelez-vous ?

La dépendance est **peu significative**. 1-p = 94,55%.

dentisterie	perso nne	dentiste	TOTAL
SEXE			
Masculin	25	17	42
Féminin	25	37	62
TOTAL	50	54	104

Annexe 40 : Sexe du vétérinaire : croisements à dépendance significative

Raisons du choix équine x Sexe

La dépendance est **très significative**. 1-p = 99,95%.

Les cases encadrées en bleu sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur à l'effectif théorique.

	Sexe	Féminin	Masc ulin	TOTAL
raisons du choix équine				
L'amour des chevaux		7	7	14
mon intérêt pour cette activité		1	21	22
Il y a de la demande à l'endroit où j'exerce		2	23	25
TOTAL		10	51	61

Tableau de moyennes de Sexe

Critères évalués : Age.

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

Sexe	Age
Féminin	34,36
Masculin	44,00
TOTAL	42,51

Annexe 41 : Raisons du choix de pratiquer l'équine : croisements à dépendance significative

Raisons du choix équine x Sexe

Qu'est-ce qui vous a incité à faire de l'équine ?

La dépendance est **très significative**. 1-p = 99,89%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à

	Sexe	Féminin	Masc ulin	TOTAL
raisons du choix équine				
L'amour des chevaux		7	7	14
mon intérêt pour cette activité		1	21	22
Il y a de la demande à l'endroit où j'exerce		2	23	25
Autre		1	9	10
TOTAL		11	60	71

Tableau de moyennes de raisons du choix de l'équine

Critères évalués : Age.

Les valeurs du tableau sont les moyennes calculées sans tenir compte des non-réponses.

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

raisons du choix équine	Age
L'amour des chevaux	45,43
mon intérêt pour cette activité	47,90
Il y a de la demande à l'endroit ou j'exerce	36,00
Autre	44,00
TOTAL	42,51

Annexe 42 : Limites au développement de l'équine : croisements à dépendance significative

Raisons du choix équine x Limites au développement de l'équine

Qu'est-ce qui vous a incité à faire de l'équine ?

Pour quelles raisons ne faites-vous pas plus d'équine ?

La dépendance est **significative**. 1-p = 98,75%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

raison mixte	Par manque de rentabilité	Il n'y a pas assez de demande	Il y a trop de concurrence	Ce n'est pas la priorité du cabinet	Par manque de temps	Au contraire, j'essaie de réduire cette activité en référant	TOTAL
raisons du choix équine							
L'amour des chevaux	4	3	0	2	6	1	16
mon intérêt pour cette activité	2	8	2	4	1	0	17
Il y a de la demande à l'endroit ou j'exerce	4	3	1	17	6	1	32
TOTAL	10	14	3	23	13	2	65

Annexe 43 : Nombre de chevaux vus par semaine : croisements à dépendance significative

Tableau de moyennes de raison mixte

Critères évalués : nombre de chevaux par semaine

Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

raison mixte	nbre cv semaine
Par manque de rentabilité	15,30
Il n'y a pas assez de demande	10,57
Il y a trop de concurrence	18,33
Ce n'est pas la priorité du cabinet	6,41
Par manque de temps	18,53
Au contraire, j'essaye de réduire cette activité en référant	5,50
TOTAL	11,33

Annexe 44 : Pourcentage de clients équités : croisements à dépendance significative

Tableau de moyennes de raisons du choix de l'équine

Critères évalués : nombre de clients.

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

raisons du choix équine	nbre de clients
L'amour des chevaux ou intérêt pour l'activité	13,40
Il y a de la demande à l'endroit où j'exerce	9,12
TOTAL	13,09

Annexe 45 : Pourcentage du chiffre d'affaires : croisements à dépendance significative

Corrélation % clients / % du CA

Le graphique montre les 58 points de coordonnées en % du CA ; nombre de clients

La **dépendance est très significative**.

Coefficient de corrélation : +0,94 (en % du CA explique 87% de la variance de nombre de clients)

Chaque observation est représentée par un point.

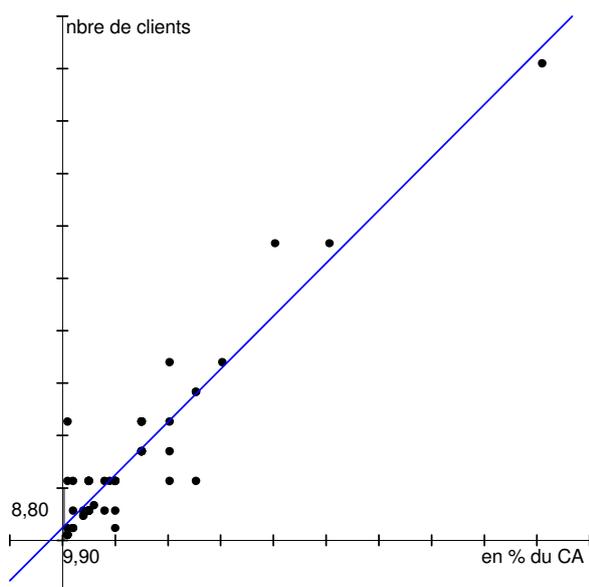


Tableau de moyennes de raisons du choix de l'équine (Mixtes)

Critères évalués : en % du CA.

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

raisons du choix équine	en % du CA
L'amour des chevaux	15,91
mon intérêt pour cette activité	9,32
Il y a de la demande à l'endroit où j'exerce	7,76
TOTAL	11,84

Tableau de moyennes de raisons du choix de l'équine (mixtes)

Critères évalués : nombre de clients.

raisons du choix équine	nbre de clients
L'amour des chevaux	14,25
mon intérêt pour cette activité	12,83
Il y a de la demande à l'endroit où j'exerce	9,12
TOTAL	13,09

Annexe 46 : Compétences personnelles du vétérinaires : croisements à dépendance significative

Tableau de moyennes de compétences personnelles

Critères évalués : nombre chevaux vus par semaine.

Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

compétences perso	nbre cv semaine
Très suffisantes	7,75
Suffisantes	12,53
Plutôt insuffisantes	10,95
Très insuffisantes	3,25
TOTAL	11,33

Annexe 47 : Organisme de formation continue : croisements à dépendance significative

Compétences perso x Formation continue

Comment estimez-vous vos compétences en équine par rapport à votre activité ?

Etes-vous inscrit à un organisme vous permettant de suivre une formation continue en équine ?

La dépendance n'est **pas significative**. 1-p = 17,61%.

Formation continue	Aucun	Form ation	TOTAL
compétences perso			
Très suffisantes	2	2	4
Suffisantes	13	26	39
Plutôt insuffisantes	10	13	23
Très insuffisantes	2	3	5
TOTAL	27	44	71

Raisons du choix de l'équin x Formation continue

Qu'est-ce qui vous a incité à faire de l'équine ?

Etes-vous inscrit à un organisme vous permettant de suivre une formation continue en équine ?

La dépendance est **très significative**. 1-p = 99,46%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Formation continue	Aucun	AVEF	SNGTV	Autre	TOTAL
raisons du choix équine					
L'amour des chevaux	8	2	3	1	14
mon intérêt pour cette activité	4	13	2	3	22
Il y a de la demande à l'endroit où j'exerce	10	3	11	1	25
Autre	5	1	3	1	10
TOTAL	27	19	19	6	71

Annexe 48 : Formation par les journaux des mixtes : croisements à dépendance significative

Tableau de moyennes de Formation journaux

Critères évalués : nombre de chevaux vus par semaine.

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

Formation journaux	nbre cv semaine
Oui	13,98
Non	3,53
TOTAL	11,33

Tableau de moyennes de Formation journaux

Critères évalués : Age.

Formation journaux	Age
Oui	44,31
Non	36,76
TOTAL	42,51

Raisons du choix équine x Formation journaux

Qu'est-ce qui vous a incité à faire de l'équine ? Etes vous abonné à un journal de formation continue en équine ?

La dépendance est **significative**. 1-p = 97,12%. Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Formation journaux	Oui	Non	TOTAL
raisons du choix équine			
L'amour des chevaux	12	2	14
mon intérêt pour cette activité	20	2	22
Il y a de la demande à l'endroit où j'exerce	15	10	25
TOTAL	47	14	61

Annexe 49 : Niveau d'études exigé en théorie pour un jeune associé (Mixtes) : croisements à dépendance significative

Formation personnelle des mixtes x Niveau études

Quelle formation avez-vous en équine ?

Si vous deviez vous associer dans votre exercice en équine avec un jeune vétérinaire équin, quelle formation théorique exigeriez-vous qu'il ait au minimum ?

La dépendance est **significative**. 1-p = 97,77%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à

Niveau études	Aucune spécialisation	Formation scolaire	TOTAL
Formation perso			
Formé par un autre vétérinaire, expérience pratique	21	45	66
Formation scolaire, EPU	0	12	12
TOTAL	21	57	78

Formation continue des mixtes x Niveau études

Etes-vous inscrit à un organisme vous permettant de suivre une formation continue en équine ?

La dépendance est **significative**. 1-p = 97,54%.

Niveau études	Aucune spécialisation	Formation scolaire	TOTAL
Formation continue			
Pas de formation continue	10	11	21
Formation continue	8	32	40
TOTAL	18	43	61

Annexe 50 : Niveau expérience exigé en pratique pour un jeune associé (Mixtes) : croisements à dépendance significative

Raisons du choix de l'équine (mixtes) x Niveau expérience

Qu'est-ce qui vous a incité à faire de l'équine ?

La dépendance est **très significative**. 1-p = 99,73%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Niveau expérience	Stages en équine	Remplacements ou assistanat en équine	Pratique rurale	TOTAL
raisons du choix équine				
L'amour des chevaux	4	7	0	11
mon intérêt pour cette activité	5	10	7	22
Il y a de la demande à l'endroit où j'exerce	2	6	16	24
Autre	0	5	1	6
TOTAL	11	28	24	63

Raison mixte x Niveau expérience

Pour quelles raisons ne faites-vous pas plus d'équine ?

La dépendance est **très significative**. 1-p = 99,76%.

Niveau expérience	Stages en équine	Remplacements ou assistanat en équine	Pratique rurale	TOTAL
raison mixte				
Peu rentable, pas de demande	3	15	6	24
Ce n'est pas la priorité du cabinet	0	10	14	24
Par manque de temps	6	5	4	15
TOTAL	9	30	24	63

Annexe 51 : Formations en conférences des vétérinaires : résultats détaillés

Sur quels sujets portaient les 3 dernières formations que vous avez suivies en équine ? Quelle(s) formation(s) souhaiteriez-vous suivre en priorité dans les années à venir en équine ?				
	3 derniers EPU Mixtes	Formations futures Mixtes	3 derniers EPU Equins stricts	Formations futures Equins stricts
AUCUNE	23	12	1	1
Conférence annuelle multi thème	19	1	8	1
Dentisterie	15	10	2	2
Médecine interne	16	18	5	8
Locomotion	13	19	9	9
Imagerie	9	13	7	7
Autre	1	3	2	1
gynécologie	5	7	1	3
Ostéopathie, Homéopathie	5	15	4	3
Chirurgie	4	6	4	3
Droit, RCP	3	1	0	0
Alimentation	1	6	0	1
Gestion, comptabilité, marketing	1	0	0	1
Médecine sportive	2	2	2	3
Néonatalogie	0	6	0	6
Comportement	2	1	1	1
TOTAL	119	120	46	50

Annexe 52 : Formation par des conférences : croisements à dépendance significative

Raisons du choix équine x Formation conférences

La dépendance est **significative**. $1-p = 97,67\%$.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Formation conférences	Je n'en ai pas fait	Conférences, quel quesoit le sujet	TOTAL
raisons du choix équine			
L'amour des chevaux	4	17	21
mon intérêt pour cette activité	3	45	48
Il y a de la demande à l'endroit où j'exerce	10	25	35
TOTAL	17	87	104

Tableau de moyennes de Formation conférences

Critères évalués : nombre de chevaux vus par semaine.

Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

Formation conférences	nbre cv semaine
Je n'en ai pas fait	5,30
Conférences annuelles avec plusieurs thèmes	11,61
Dentisterie	16,38
Locomotion	11,00
Médecine interne	14,57
Chirurgie	27,00
Gynécologie	10,00
Imagerie	20,00
Ostéopathie	16,25
Alimentation	6,00
Droit, RCP	10,00
Gestion comptabilité marketing	1,00
TOTAL	11,33

Tableau de moyennes de Formation conférences
Critères évalués : part du chiffre d'affaires équins
 Les noms des critères discriminants sont encadrés.

Formation conférences	en % du CA
Je n'en ai pas fait	7,11
Conférences annuelles avec plusieurs thèmes	8,06
Autre thèmes	13,20
Ostéopathie	32,50
TOTAL	11,84

Tableau de moyennes de Formation conférences
Critères évalués : nombre de clients.

Formation conférences	nbre de clients
Je n'en ai pas fait	8,80
Conférences annuelles avec plusieurs thèmes	12,00
Autres thèmes	15,13
Ostéopathie	28,75
TOTAL	13,09

Annexe 53 : Répartition des types de clientèles équinnes des vétérinaires mixtes et stricts : résultats détaillés

Equins mixtes (72 rép.)

	% moyen	% mini	% maxi	Non- réponses
Chevaux de production	7	0	80	11
Chevaux de reproduction	12	0	64	12
Chevaux de sport	15	0	65	14
Chevaux de course	6	0	60	17
Chevaux de loisir	58	5	100	3
Anes	9	0	50	12

Equins stricts (19 réponses)

	% moyen	% mini	% maxi
Chevaux de production	3	0	40
Chevaux de reproduction	21	0	70
Chevaux de sport	30	5	70
Chevaux de course	19	0	50
Chevaux de loisir	24	3	65
Anes	3	0	20

Annexe 54 : Répartition de la clientèle équine pour les mixtes : croisements à dépendance significative

Tableau de moyennes de raisons du choix de l'équine

Répartition de la clientèle équine (% du nombre total de clients équins).

Les valeurs du tableau sont les moyennes calculées sans tenir compte des non-réponses.

Aucun critère ne permet de discriminer les catégories.

Les nombres soulignés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

Raisons du choix	Chevaux production	Chevaux reproduction	Chevaux loisir	Anes	Chevaux sport	Chevaux course
L'amour des chevaux	<u>1,80</u>	11,36	64,92	9,47	10,00	7,20
Mon intérêt pour cette activité	6,53	8,60	56,36	<u>4,42</u>	<u>23,35</u>	8,29
Il y a de la demande à l'endroit ou j'exerce	7,59	15,53	57,92	10,83	10,83	<u>1,50</u>
Autre	10,90	8,44	57,70	11,00	10,33	5,11
Total	6,85	11,63	58,49	8,65	14,91	5,56

Annexe 55 : Clientèle équine préférée des mixtes : croisements à dépendance significative

Raisons du choix équine x préférence clientèle

Qu'est-ce qui vous a incité à faire de l'équine ?

Avec quelle clientèle préférez-vous travailler ?

La dépendance est **significative**. 1-p = 97,97%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

préférence clientèle1	Chevaux de production	Chevaux de sport	Chevaux de course	Chevaux de loisir	Anes	Chevaux destinés à la reproduction	TOTAL
raisons du choix équine							
L'amour des chevaux	1	5	2	6	2	3	19
mon intérêt pour cette activité	2	2	0	13	4	1	22
Il y a de la demande à l'endroit où j'exerce	6	1	0	11	11	5	34
TOTAL	9	8	2	30	17	9	75

Tableau de moyennes de préférence clientèle

Critères évalués : Répartition de la clientèle équine (% du nombre total de clients équins).

Les nombres soulignés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

% Type dans clientèle	Chevaux de production	Chevaux de sport	Chevaux de course	Chevaux de loisir	Anes	Chevaux de reproduction
Préférence clientèle						
Chevaux de production	<u>23</u>	9	4	48	7	18
Chevaux de sport	2	<u>30</u>	10	40	10	10
Chevaux de course	1	30	<u>37</u>	25	1	17
Chevaux de loisir	5	9	6	<u>67</u>	8	9
Anes	1	10	2	67	<u>15</u>	6
Chevaux de reproduction	6	14	11	34	4	<u>33</u>
TOTAL	7	15	6	58	9	12

Tableau de moyennes de préférence clientèle

Critères évalués : nombre de clients.

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

préférence clientèle1	nbre de clients
autre type de clientèle	12,15
Chevaux de sport et course	22,57
TOTAL	13,09

préférence clientèle1	en % du CA
autre type de clientèle équine	11,83
Chevaux de sport et de course	22,33
TOTAL	11,84

Tableau de moyennes de préférence clientèle1

Critères évalués : en % du CA.

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

Annexe 56 : Clientèle équine de loisir préférée des mixtes : croisements à dépendance significative

Préférences client loisir x raisons du choix de l'équine (mixtes)

Si plusieurs types : avec laquelle préférez-vous travailler ?

Qu'est-ce qui vous a incité à faire de l'équine ?

La dépendance est **peu significative**. 1-p = 85,94%.

préférences client1 raisons du choix équine	type sport	type promenade	type compagnie	TOTAL
L'amour des chevaux	6	5	3	14
mon intérêt pour cette activité	8	12	6	26
Il y a de la demande à l'endroit où j'exerce	2	10	10	22
TOTAL	16	27	19	62

Préférence clientèle x préférences client loisir

La dépendance est **significative**. 1-p = 98,52%.

préférence clientèle1	Chevaux de production	Chevaux de sport	Chevaux de course	Chevaux de loisir	Anes	Chevaux destinés à la reproduction	TOTAL
préférences client1							
type sport	2	6	2	8	0	3	21
type promenade	5	3	1	17	7	5	38
type compagnie	5	1	0	14	9	0	29
Autre	0	0	0	1	2	2	5
TOTAL	12	10	3	40	18	10	93

Tableau de moyennes de préférences clients de loisir

Critères évalués : Age.

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

préférences client1	Age
type sport	49,72
type promenade	40,64
type compagnie	39,90
Autre	43,33
TOTAL	42,51

Annexe 57 : Comparaison des différents types de clientèle de loisir à une clientèle professionnelle, avis des mixtes et des stricts : résultats détaillés

	Mixtes, type sport (54 rép.)	Mixtes, type promenade (57 rép.)	Mixtes, type compagnie (57 rép.)	Stricts, type sport (16 rép.)	Stricts, type promenade (16 rép.)	Stricts, type compagnie (13 rép.)
Sympathique	2,62	3,28	3,27	2,5	3,27	3,46
Confiante	2,26	2,9	3,05	2,06	3,01	3,08
Fidèle	2,17	2,76	2,93	2,38	2,81	3,23

Exigeante	2,89	2,59	2,57	2,63	2,06	2
Facile à faire payer	2,22	2,8	2,92	2,5	3,19	3,23
Connaisseuse	1,91	1,9	1,45	1,69	1,86	1,23
Ensemble	2,34	2,71	2,7	2,29	2,69	2,71

Annexe 58 : Raison de la fidélisation : croisements à dépendance significative

Raison Fidélisation x raisons du choix équine

La dépendance est **peu significative**. 1-p = 91,70%.

raisons du choix équine	L'amour des chevaux	mon intérêt pour cette activité	Il y a de la demande à l'en droit ou j'exerce	TOTAL
raison				
Pour améliorer mes relations avec les clients	8	8	10	26
Pour augmenter ma part d'activité en équine	0	7	1	8
Pour résister à la concurrence	1	2	1	4
TOTAL	9	17	12	38

Annexe 59 : Moyens mis en œuvre par les vétérinaires équins pour fidéliser la clientèle de loisir : résultats détaillés

Rappels vaccins/ Essai rappel vaccination comme en canine /Rappel de vaccin déjà fait, rappels vermifugation envisagés/ relances vaccinales vermifuge / Mailing des clients pour vermifuges et vaccinations/ mailing	17
Aucun/ aime pas forcer la main, pas de démarche fidélisation/ aucun racolage/ aucun, préfère fidéliser les canins/ aucun, relationnel prime donc "sélection" de la clientèle : ne garde que les plus agréables/ ils ne sont pas du tout fidèles, changent tout le temps de veto pour le dernier arrivé qui fait des tarifs compétitifs/ l'équine n'est vraiment pas notre priorité. /pas le temps, des essais dans le passé mais plus assez développé pour y passer du temps/ aucun, a fuit la canine à cause de cette politique de marketing et de rappels, pas un marchand/ Elle est naturellement fidèle, c'est pour la clientèle pro qu'il faut faire des efforts de fidélisation.	11
Augmenter mon matériel/ Echographie, investissement matériel/ développer l'imagerie et la biochimie, hémato... /installations pour accueillir les chevaux, boxes hospitalisation, matériel radio/ Investissement et formation à l'utilisation de nouveaux appareils type endoscope échographe etc....	7
Avoir de l'aide ! car manque de temps, assistant équin serait utile/ Avoir un spécialiste, avoir des connaissances à jour/ ma collègue/ être plus disponible en assurant 24h/24, prendre un associé/disponibilité/ Il faut leur accorder beaucoup de temps/ En améliorant la disponibilité (j'ai embauché une secrétaire il y a un an : effet flagrant)	7
Compétence/ augmenter mes compétences/ Être agréable et compétente/ Être bon veto/ La confiance	5
Fiche par animal mais chronophage/ fichier client personnalisé type canine, suivi/ le suivi par téléphone/ suivi du poids et des dents.	5
Réunions/ réunions avec propriétaires (vermifuges, complément minéraux) car plus intéressés qu'en rurale	4
Prix promotionnels sur les vermifuges/ prix bas par rapport la concurrence/ tarification préférentielle/ promotions sur vermifuge suivant saison	4
Dentisterie/ montrer l'étendue des offres de soins (dentisterie)/ ostéopathie/ Améliorer mes services	4
Expliquer tout ce qui est fait, clarifier. être à l'écoute/ Organisation	2
Bons rapports avec confrères/ la déontologie entre veto	2
Participation aux rassemblements de chevaux type endurance	1
Compléments nutritionnels, meilleure médicalisation (vaccination)	1
Leur faire comprendre qu'on a les mêmes prix qu'en pharmacie, conseil en plus	1

Annexe 60 : Moyens de communications mis en place par les vétérinaires : résultats détaillés

Cas par cas, prendre le temps / conseils individuels, cas par cas, surtout pas de réunions générales/ disponibilité et prendre le temps avec les propriétaires/ bien expliquer, être didactique/ Bonnes explications de ce que je fais/ prendre le temps de discuter/ Contact lors des consultations / Explications, prévention / téléphone disponibilité/ tout expliquer, transparence/portable toujours allumé	32
Rappels de vaccination	9
Réunion avec des labo, / info identification / réunions 1 à 2 fois par ans/ réunions d'information tous les 18 mois environs/ soirée à thème (vermifuges) mais clientèle pas reconnaissante.../ Réunions à thème avec un conférencier	9
Affiches au cabinet/ affichage sur l'identification/ Mise à disposition de plaquettes informatives/ journal d'info de la clinique	7
Aucun pour le moment/ Aucun, nous ne sommes pas motivés par l'activité équine/ pas envie de développer cette activité/ par manque de temps pas beaucoup développé mais si nouvel associé équin, s'en chargerait/ dans l'idéal faire comme en canine, mais pas la priorité du cabinet	7
Mailing d'infos/ courrier client	5
Parler au comptoir, expliquer les avantages et inconvénients des différents produits/ conseils par téléphone, sur les vermifuges notamment.../ discours pour achats/ même en vente au cabinet aller au contact du client, bien expliquer ce qui existe (types vermifuges, soins....)	4
Bouche à oreille	2
Fiches personnalisées/ fichier informatique animaux	2
Elargissement du champ de compétences à l'alimentation et aux soins d'hygiène : Communication sur ces sujets	1
M'impliquer plus dans les manifestations équines régionales / gardes sur les concours et conseils aux cavaliers sur place/	2
Formation de la secrétaire	1
Tel fax courrier avec confrère qui réfère	1
Etre agréable pour durer	1

Annexe 61 : Pratique d'une médecine complémentaire : croisements à dépendance significative

Tableau de moyennes de pratique médecine alternative

Critères évalués : Age.

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

Les nombres encadrés correspondent à des moyennes par catégorie significativement différentes (test t) de l'ensemble de l'échantillon (au risque de 95%).

pratique médecine clmtr	Age
Ostéopathie	37,00
Homéopathie	40,90
Phytothérapie	49,75
TOTAL	42,51

Raisons du choix équine x pratique médecine alternative

Qu'est-ce qui vous a incité à faire de l'équine ?

Pratiquez-vous une médecine complémentaire ?

La dépendance est **peu significative**. 1-p = 89,64%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

pratique médecine cimtr	Aucune	Pratique d'au moins une médecine alternative	TOTAL
raisons du choix équine			
L'amour des chevaux	5	8	13
mon intérêt pour cette activité	16	6	22
Il y a de la demande à l'endroit où j'exerce	17	8	25
TOTAL	38	22	60

Annexe 62 : Possession de matériel récent en dentisterie : croisements à dépendance significative

Raisons du choix équine x matériel récent

La dépendance est **significative**. 1-p = 98,07%.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

matériel récent	Oui	Non mais je compte en acquérir un prochainement	Non, je n'en ai pas besoin	TOTAL
raisons du choix équine				
L'amour des chevaux	7	1	6	14
mon intérêt pour cette activité	13	6	3	22
Il y a de la demande à l'endroit où j'exerce	7	3	15	25
TOTAL	27	10	24	61

Formation conférences x matériel récent

Sur quels sujets portaient les 3 derniers EPU (conférences ou stages) que vous avez suivi en équine ?

Possédez-vous un matériel récent pour la dentisterie équine ? (Ex : râpe à dents électrique)

La dépendance est très significative. 1-p = >99,99%.

matériel récent	Oui	Non mais je compte en acquérir un prochainement	Non, je n'en ai pas besoin	TOTAL
Formation conférences				
Je n'en ai pas fait	4	2	17	23
Autre	47	14	19	80
Dentisterie	11	4	0	15
TOTAL	62	20	36	118

Annexe 63 : Rentabilité et systématisation des soins buccodentaires : croisements à dépendance significative

Matériel récent x Un acte vétérinaire rentable

La dépendance est **significative**. 1-p = 96,78%.

Un acte vétérinaire rentable	oui	non	TOTAL
matériel récent			
Oui	27	4	31
Non mais je compte en acquérir un prochainement	9	1	10
Non, je n'en ai pas besoin	15	10	25
TOTAL	51	15	66

Raisons du choix de l'équine x Un acte qu'on pourrait systématiser en l'associant à la vaccination annuelle.

La dépendance est **significative**. $1-p = 95,29\%$.

Les cases encadrées en bleu (rose) sont celles pour lesquelles l'effectif réel est nettement supérieur (inférieur) à l'effectif théorique.

Un acte qu'on pourrait systématiser en l	oui	non	TOTAL
raisons du choix équine			
L'amour des chevaux	11	3	14
mon intérêt pour cette activité	16	5	21
Il y a de la demande à l'endroit où j'exerce	11	13	24
TOTAL	38	21	59

Annexe 64 : Vente future d'aliments : croisements à dépendance significative

Conseil alimentation x vente future

Comment conseillez-vous vos clients en matière d'alimentation ?

Seriez-vous prêt à vendre des aliments diététiques pour équidés ?

La dépendance n'est pas significative. $1-p = 22,14\%$.

	vente future	Oui	Non	TOTAL
conseil alim				
Je réponds à leurs questions		24	14	38
Je donne des conseils personnalisés spontanément		15	9	24
Quand c'est utile, je propose une consultation spécialisée (analyse du foin, calcul de ration...)		4	4	8
TOTAL		43	27	70

Annexe 65 : Vente d'accessoires : croisements à dépendance significative

Vente accessoires x vente produits

Souhaiteriez vous vendre des accessoires pour chevaux (comme cela se fait en canine) ?

Souhaiteriez vous vendre des produits de soins pour chevaux (onguent sabot, shampoing...)?

La dépendance est très significative. $1-p = >99,99\%$.

vente produits	Non, ce n'est pas le rôle du vétérinaire	Non, cela ne serait pas rentable	Oui, je le fait déjà	Oui, je prévois de le faire	TOTAL
vente accessoires					
Non, ce n'est pas le rôle du vétérinaire	15	3	13	3	34
Non, cela ne serait pas rentable	0	8	7	3	18
Oui, je le fait déjà	0	0	5	0	5
Oui, je prévois de le faire	0	0	5	8	13
TOTAL	15	11	30	14	70

Annexe 66 : Relations entre vétérinaires : croisements à dépendance significative

Tableau de moyennes de relations vétérinaires

Critères évalués : Age.

Les noms des critères discriminants sont encadrés.

relations vetos	Age
Ce sont des relations assez tendues	37,33
Nous sommes indifférents	39,53
Nous avons de très bonnes relations	45,33
TOTAL	42,51

Annexe 67 : Eloignement des autres vétérinaires équins : croisements à dépendance significative

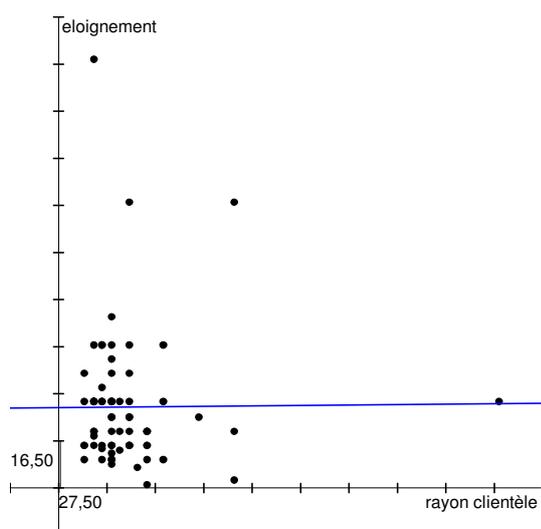
Corrélation éloignement / rayon clientèle

« A combien de Km est situé le cabinet vétérinaire ayant une activité équine le plus proche ? »

« Sur quel rayon en Km est situé votre clientèle équine de loisir ? »

La dépendance **n'est pas significative**.

Coefficient de corrélation : +0,01 (le rayon de la clientèle explique 0% de la variance de l'éloignement)



Annexe 68 : Intérêt des vétérinaires « non équins » pour l'activité équine : résultats détaillés

Diversification, exercice en extérieur	4
Intérêt pour le cheval	5
Intérêt pour la médecine équine	3
Intérêt stratégique : réponse à une demande croissante	7

Annexe 69 : Consentement éclairé pour une castration d'un équidé, modèle établi par l'AVEF en 2003

NOTE D'INFORMATION et CONSENTEMENT PRÉALABLE A LA CASTRATION

Association Vétérinaire Équine Française

Cette note est destinée à vous informer sur la chirurgie de castration que vous m'avez demandé de pratiquer sur votre cheval. La castration est un acte chirurgical irréversible qui consiste en l'ablation des testicules. Cette chirurgie comporte des risques et des complications dont certaines peuvent mettre la vie de votre cheval en danger. La castration peut être réalisée à tout âge. Les modifications ultérieures du comportement de votre cheval vis à vis des autres chevaux ou de l'homme seront variables. Les complications les plus fréquents de la castration, toutes techniques confondues, sont les oedèmes, les hémorragies, les infections, la hernie ou l'éviscération. Les complications graves (hémorragies, éviscération, hernie) sont mieux gérées en milieu hospitalier. Les complications plus rares sont la péritonite, la paralysie du pénis, les adhérences et boiteries chroniques. La chirurgie ne peut se faire que si votre cheval est manié et franchement abordable.

Plusieurs techniques de castration existent et le choix de celle-ci vous appartient après avis et conseils de ma part. Le choix de la technique va dépendre de nombreux facteurs dont : l'âge de votre cheval, son caractère et sa docilité, sa taille, son appartenance ou non à une population considérée comme étant à risque (telle que les trotteurs et les selles français de grand gabarit), son examen pré-opératoire et génital, l'environnement et le personnel disponible, le type de soins postopératoires, la durée de convalescence souhaitée, et le coût financier que vous êtes prêt à supporter. La castration peut être réalisée debout, ou couchée sans suture des plaies, ou couchée avec suture des plaies.

Les techniques disponibles à ce jour sont les suivantes :

1) La castration debout :

Pour cette technique, le cheval doit être parfaitement abordable et accepter une palpation de la région scrotale. Les avantages de cette technique debout sont l'absence d'anesthésie générale, le besoin de moindre personnel, et en conséquences son moindre coût.

- **à la pince (émasculateur) :** les risques majeurs sont dans ce cas l'oedème excessif (env. 25%) les infections (env. 7%), l'hémorragie (env. 5%) ou, l'éviscération (env. 1%).

- **aux casseaux :** les risques majeurs sont dans ce cas, les infections (env. 10%), les adhérences de castration (env. 5%), la douleur, et un repos plus long. Une deuxième visite pour retrait des casseaux sera nécessaire.

2) La castration couchée sans suture des plaies :

Les avantages de cette technique sont liés à la meilleure contention du cheval et une meilleure sécurité pour le personnel et le vétérinaire. La castration peut être réalisée comme précédemment à la pince ou aux casseaux avec les mêmes risques que ceux évoqués précédemment. A ces risques s'ajoutent ceux d'une anesthésie générale de courte durée (env. 0,3 % d'accidents liés au couchage, à l'anesthésie générale et au relevé).

3) La castration couchée avec suture des plaies :

Les risques associés à la castration sans suture des plaies sont très diminués, et notamment les complications d'éventration, d'oedème, d'infection, d'hémorragies. Une complication bénigne d'hématome des bourses est possible (env. 10%). La convalescence pourra être de plus courte durée. Par contre il y a des risques accrus liés à une anesthésie

générale de moyenne durée (env. 0,3% d'accidents liés au couchage, à l'anesthésie générale et au relevé). Cette technique chirurgicale et l'anesthésie de moyenne durée pratiquée en milieu hospitalier induisent un coût significativement plus élevé.

Après la castration, il vous faudra :

surveiller attentivement votre cheval au cours des heures suivant la castration puis régulièrement les jours suivants,

me prévenir dans les plus brefs délais lors de toute anomalie telle que : saignement excessif, hernie ou éviscération, coliques, perte d'appétit ou difficulté à manger, gêne au déplacement, fièvre, oedème, ramollissement ou absence de crottins, cheval abattu.

remettre en mouvement le cheval au cours des jours suivants la castration selon les consignes de l'ordonnance post-opératoire.

CONSIGNES AVANT LA CASTRATION (PRE-OPERATOIRES)

Réduire l'activité physique et la ration alimentaire (énergie)

S'assurer d'une vermifugation adaptée

Vérifier l'absence de tout signe de maladie (*tels que : fièvre, toux, jetage, diarrhée, coliques, oedèmes, etc....*)

CASTRATION prévue :

chez vous le : _____

à la clinique le : _____

Signaler tout problème dont vous avez connaissance

Présenter le livret signalétique du cheval avant la castration

Respecter les consignes suivantes :

Je

soussigné _____

Adresse :

Propriétaire ou Gardien dûment mandaté par le ou les propriétaires du cheval :

- atteste avoir lu et compris la note d'information préalable à la castration
- atteste ne pas avoir besoin d'autres explications que j'aurais dans ce cas demandé par écrit,
- demande au Docteur Vétérinaire :

- de procéder à la castration du dit cheval selon la technique suivante :

et reconnaît être parfaitement informé des risques éventuels liés à cette technique.

- Je déclare que mon cheval :
 - n'est pas assuré
 - est assuré et atteste avoir effectué les démarches qu'impose le contrat d'assurance du dit cheval, préalablement à la castration.

Je m'engage à appliquer en « *bon père de famille* » les recommandations exposées et conseillées par le Docteur Vétérinaire dans la note d'information préalable et à appliquer les consignes de l'ordonnance qui me sera délivrée après la castration.

En cas d'urgence ou d'événements imprévus survenant au cours de l'acte chirurgical j'autorise d'ores et déjà le Docteur Vétérinaire mentionné ci-dessus à modifier la technique préalablement choisie au mieux des intérêts vitaux du cheval ou du personnel.

Le _____ A _____

Signature précédée de la mention manuscrite « lu et approuvé »

TOULOUSE 2006

NOM : DESBORDES

Prénoms : Anne, Luce

TITRE : Vétérinaires équins mixtes : comment répondre à la demande croissante des propriétaires de chevaux de loisir en France ?

RÉSUMÉ : Les vétérinaires équins mixtes sont les praticiens les plus confrontés à la demande croissante des propriétaires de chevaux de loisir en France. Cette étude a pour objet de les aider à mieux répondre aux attentes de ces derniers.

L'auteur a mené deux enquêtes auprès de 91 vétérinaires équins et 105 propriétaires de chevaux de loisir en France en 2005.

L'étude permet de distinguer trois types de propriétaires d'équidés de loisir aux attentes distinctes : le type « sport », exigeant, avide de conseils et aux chevaux très médicalisés ; le type « promenade », assez indépendant ; le type « compagnie », peu connaisseur et qui se rapproche plus d'une clientèle canine. Après analyse des résultats de cette enquête, l'auteur peut dégager des points clés sur lesquels les vétérinaires qui souhaitent développer leur activité équine doivent insister : la communication, la collaboration entre vétérinaires, l'amélioration des compétences et des moyens, le développement de nouveaux services.

MOTS-CLÉS : Equidés, loisir, enquête, vétérinaire, France.

ENGLISH TITLE: Unspecialized equine veterinarians: how to answer the increasing demand of leisure horse owners in France?

ABSTRACT: French leisure horse owners increasingly request unspecialized equine veterinary surgeons for their animals' care. This study aims at helping these veterinarians and at identifying the needs of the owners. In 2005, two surveys were carried out among 91 French equine veterinary surgeons and 105 French leisure horse owners.

This study permitted to define three different types of owners with specific demand: the "sport" type who is very demanding, eager for advice and asks for an important medical follow up; the "ride" type who is rather independent; the "pet" type who has less knowledge and could be compared to a small animal client. After analysis of the results, some key points useful to veterinarians who want to develop their equine activities could be put forward : communication, collaboration with other veterinary surgeons, skills and means improvement and offer of new services.

KEYWORDS: Horses, leisure, survey, vet practitioners, France.