



Les courses : un modèle économique fondé sur le loisir

*Par Hubert Tassin,
Président des PP*



Le modèle économique des courses est fondé sur deux clientèles, deux pôles financiers qui acceptent de prendre des risques pour espérer être gagnants. Statistiquement et dans leur globalité, ils perdent de l'argent, comme dans beaucoup d'activités de jeux spéculatifs. Ils permettent ainsi d'alimenter le financement de la filière. Les parieurs et les propriétaires sont les deux pompes à finance de notre circuit.

Annoncer que gagner durablement de l'argent en étant propriétaire est un objectif globalement réaliste revient à nier une activité ludique et spéculative, à remettre une réalité en cause sans en proposer une autre qui soit viable. Statistiquement le propriétaire ne peut espérer rentabiliser son exploitation sur la seule base des allocations. Celles-ci ne permettent qu'un taux de couverture voisin de 50% (hors investissements). Dès lors comment installer un système crédible sur un modèle qui place le propriétaire comme un agent économique qui

Vendredi 7 mars 2014 – N° 20

doit présenter un solde positif ? A l'évidence on se fourvoie.

Professionnels et clients

Si les P.P. plaident inlassablement pour une hausse des allocations, ce n'est évidemment pas en espérant aboutir à ce résultat, d'autant que les hausses d'allocations entraînent presque mécaniquement une progression du nombre de chevaux mis à l'entraînement.

Notre objectif est de faciliter l'accès au propriétaire pour le plus grand nombre, d'entretenir une dynamique de croissance. Etre propriétaire c'est - pour l'essentiel - exercer un loisir, c'est payer pour satisfaire sa passion. A nous de tout faire pour que ce loisir reste accessible, raisonnable, et, que, quand la réussite est au rendez-vous, le jeu en vaille la chandelle, au travers de retours sur le plan financier, mais pas uniquement.

Dans tous les cas œuvrons pour que ce loisir soit une activité ancrée dans une réalité nationale, dans la sociologie de notre pays et, évidemment pas réservée aux grandes fortunes internationales ou même d'Etat (qui y ont aussi leur place). Si les PP plaident pour une répartition équilibrée des allocations ce n'est bien sûr pas pour assurer la rentabilité pour telle ou telle catégorie de propriétaires, mais pour solidifier la base d'une pyramide qui soutient une économie de loisir.

Il n'est évidemment pas question d'ignorer l'existence de professionnels, et notamment des entraîneurs et d'éleveurs qui se doivent de rechercher un modèle économique viable. Et le



fait pour les éleveurs d'exploiter tout ou partie de leur production en courses avant de vendre leurs élèves peut fonctionner. Certains éleveurs grands ou petits sont aussi des propriétaires et intègrent cette activité dans un modèle économique complet.

L'expérience prouve que c'est autrement plus difficile pour un entraîneur lorsqu'il doit assumer seul les risques financiers du propriétaire. Comme dans tout secteur économique, une entreprise vit lorsqu'elle a des clients.

Ces clients sont justement les propriétaires. Clients des éleveurs pour acquérir les chevaux, clients des entraîneurs pour les préparer à la compétition, clients (même si la notion est là juridiquement impropre) des jockeys pour les mener à la victoire.

Le propriétaire qu'il ne soit «que» propriétaire ou qu'il produise ses chevaux de course, a un moteur, le plaisir. C'est pourquoi nous militons depuis longtemps pour la convivialité sur les hippodromes, le plaisir de voir ses chevaux à l'entraînement, celui de goûter une victoire. Bénéficier du meilleur accueil, recevoir une coupe, être félicité après une victoire, pouvoir partager son plaisir sur l'hippodrome après la course sont des éléments peut être aussi important que le montant de l'allocation.

Entretenir l'optimisme serait mieux que de partager le pessimisme

Comment imaginer sérieusement recruter de nouveaux propriétaires à la recherche de ce plaisir lorsqu'à longueur de colonnes, de blogs et d'interviews on entend dénigrer notre système, mettre en valeur l'incertitude de ses

perspectives, l'insuffisance de ses allocations. On a même pu lire que notre activité «*était de moins en moins attractive*»! Le message autodestructeur ne peut que choquer ceux qui entretiennent en permanence – au Galop- 10.000 chevaux de courses pour la compétition. Il ne peut que décourager par avance ceux qui veulent nous rejoindre.

Comment faire naître des vocations s'il faut d'abord partager une telle morosité et un tel pessimisme? Savoir que les courses sont une activité de loisirs c'est y injecter du plaisir, de l'optimisme, de l'espoir, de la convivialité. Entretenir au total la passion du cheval et de la compétition qui unit parieurs et propriétaires. Ce qui n'exclue pas la transparence que notre modèle associatif apporte à ses membres, aux premiers rangs desquels les propriétaires.

Quand à opposer des businessmen qui vivent du système et leurs clients qui injectent de l'argent en acceptant le risque (et même la probabilité) d'en perdre, ce serait une aberration. L'un ne vit évidemment pas sans l'autre. Personne ne peut vivre sans clients et les difficultés financières de certains acteurs des courses le démontrent malheureusement. Le Club Méditerranée est bien une entreprise qui a pour vocation de gagner de l'argent. Elle n'en méprise pas pour autant ses clients au motif qu'ils sont en vacances, et sont là pour leur loisir et leur plaisir.

De grâce, les uns et les autres, en particulier ceux qui cherchent à vivre des courses, ne commencez pas par mépriser celui qui fait cela pour son plaisir.

Si vous ne recevez pas ce bulletin hebdomadaire par mail, il suffit de vous inscrire en nous adressant un courriel à associationpp@yahoo.fr