

Reformer un tissu de propriétaires

Vendredi 27 avril 2018- N°210



par Hubert Tassin – Président des P.P.

S'il y a un point de convergence dans les positions de tous ceux qui réfléchissent à l'avenir de nos filières, c'est bien sûr la place du propriétaire, clé de voute –avec le parieur- du financement de notre modèle économique. Mais il ne suffit pas d'asséner doctement un tel truisme, encore faudrait-il en tirer les conséquences. Je n'ai pas toujours le sentiment qu'on en prenne le chemin !

Plaisir et considération

La plupart des propriétaires achètent des chevaux et les entretiennent au titre d'un loisir. Ils acceptent donc d'y consacrer un budget et savent que l'activité est statistiquement déficitaire. Ils savent aussi qu'elle procure des émotions sans pareilles ... et qu'il n'est pas interdit d'afficher des gains. Qu'un loisir soit un centre de coût n'a rien d'extravagant à condition qu'on en retire un plaisir et, en l'occurrence, qu'on profite pleinement des succès, y compris sur le plan financier. Une mission centrale de France Galop et de ses structures annexes doit donc être de créer un environnement favorable pour que ce plaisir soit au rendez-vous.

Or malgré les efforts déployés, notamment dans les services de France Galop ouverts à cette action, le propriétaire a d'abord et surtout le sentiment d'être soumis à de multiples contraintes administratives et financières. Depuis le dépôt des couleurs, immédiatement sanctionné par une enquête de police (mais on nous annonce de bons progrès sur ce point-là), jusqu'à la réception d'un relevé de compte abscons, rares sont les signaux d'appartenance à un club chic et convivial, socialement valorisant. A l'heure du tout numérique, serait-il difficile qu'un propriétaire qui achète un cheval à réclamer reçoive un mail pour le féliciter et lui souhaiter bonne chance... plutôt qu'une simple facture ?

Pour alimenter un business plan favorable des nouvelles tribunes de Longchamp, n'a-t-on pas, au départ du projet, commencé par doubler le prix des loges louées aux propriétaires ? Depuis la mise en service des nouvelles tribunes, les propriétaires se voient proposer des offres commerciales de restauration gentiment appelées « hospitalité » en reprenant le terme anglo-saxon ou l'hospitalité est manifestement payante. Le propriétaire a accepté d'être un pilier financier du système. Il n'est pas une vache à lait et il est simplement hors de propos de chercher à faire monter son panier de restauration et de bar alors que c'est celui d'achat et d'entretien de chevaux de courses qu'on doit l'inciter à effectuer.

Au risque de me répéter, mais c'est manifestement nécessaire, le fameux tapis rouge qu'on a souvent promis de déployer sous les pas des propriétaires reste trop souvent, faute de budgets, d'un rose pâle assez insuffisant. Or s'il est un sujet sur lequel l'application d'un plan d'économie est dévastatrice car contre-productive, c'est bien celui-là.

29 rue Claude Terrasse 75016 Paris

Tél. 01 46 21 80 82 • Fax 01 46 21 80 85 • associationpp@yahoo.fr • www.lespp.fr

Une équation budgétaire raisonnable

Le propriétaire doit donc recevoir toutes les attentions et la considération de la part des sociétés de courses. L'argent ne fait pas tout. Mais un budget loisir n'est pas extensible à l'infini, plus encore dans des périodes économiques difficiles. À entendre les propositions de certains dans les instances du Galop, je n'ai pas le sentiment que cette considération soit vraiment prise en compte.

Plusieurs raisons peuvent expliquer la crise des partants dans des courses de galop et plus singulièrement actuellement dans la discipline de l'Obstacle. On devra réfléchir au nombre de courses, à leur répartition géographique, au calendrier, aux conditions de courses... mais il faudra de toute façon admettre que d'abord et surtout les filières souffrent de manière chronique d'une pénurie de propriétaires prêts à investir.

Au fil du temps, les programmes sont devenus de plus en plus élitistes en plat et plus encore en obstacle. Je crois avoir bien compris que la loi des courses consiste à récompenser davantage les meilleurs. J'entends aussi ceux qui, caricaturant non seulement ma position mais – plus grave – la réalité, hurlent à la médiocrité et veulent maintenir une bulle qui, si on reste là, explosera au détriment de l'ensemble.

A force de dire – en général sans bien sûr le croire – que les propriétaires des chevaux moyens et modestes – par définition les plus nombreux – doivent s'en séparer, on en paye les conséquences : ils allègent leurs effectifs, puis ils partent sans revenir. Et encore, si on ne faisait que de le dire...mais on les y encourage vivement par une répartition des allocations clairement orientée vers un élitisme qui scie la branche, la base, sur laquelle

le financement du haut niveau est assis. A force de concentrer les allocations sur les meilleures courses du programme d'Auteuil et sur les épreuves qui y préparent, on aura finalement organisé sciemment une concentration des effectifs qui, finalement, a appauvri la spécialité. Lassés de ne pouvoir espérer que la portion congrue, beaucoup renoncent.

On pourra bien envisager de multiples mesures ponctuelles pour essayer de limiter le nombre de courses creuses, mais tant qu'on renoncera à admettre qu'il faut d'abord et avant tout des propriétaires et que ce n'est pas en méprisant le plus grand nombre et en les poussant vers la sortie, qu'on inversera la tendance.

Le juste milieu

Il s'agit surtout de cesser jeter en pâture – de part et d'autre – à travers des tribunes de presse vengeresse de vaines caricatures. Il y a trois semaines, j'ai cité dans un *Grain de Sel* quelques éléments chiffrés qui montrent clairement que les bons chevaux de plat ont un potentiel de gains très supérieur à celui des chevaux modestes. Et c'est tant mieux quoi que puissent en penser certains. Renonçons donc aux caricatures inutiles pour trouver un juste équilibre, un juste milieu. Nous n'en sommes pas là aujourd'hui et il y a du travail pour reconstruire le tissu des propriétaires, suffisamment large et actif pour qu'une filière équilibrée puisse engager une nouvelle phase de croissance.

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